



VENETO INTERNAZIONALE

R A P P O R T O A N N U A L E 2 0 1 3



Unioncamere
Veneto

Centro studi e ricerche economiche e sociali

VENETO INTERNAZIONALE

RAPPORTO ANNUALE 2013



Unioncamere
Veneto



Centro studi e ricerche economiche e sociali



Il presente Rapporto è stato curato da Giovanna Guzzo, Serafino Pitingaro e Antonella Trevisanato del Centro studi Unioncamere del Veneto sulla base delle informazioni e dei dati disponibili al 8 novembre 2013. I singoli contributi sono stati curati da:

GIAN ANGELO BELLATI, Segretario Generale Unioncamere - Eurosportello del Veneto
SERAFINO PITINGARO, Unioncamere del Veneto, Area Studi e Ricerche
PAOLA ANITORI, Istat, Direzione Centrale delle statistiche dei prezzi e del commercio con l'estero
GIOVANNA GUZZO, Unioncamere del Veneto, Area Studi e Ricerche
MONICA SANDI, Camera di Commercio di Belluno, Ufficio statistica
RENATO CHAHINIAN, Unioncamere del Veneto, Area Studi e Ricerche
ANTONELLA TREVISANATO, Unioncamere del Veneto, Area Studi e Ricerche
MARCO MUTINELLI, Università di Brescia e MIP - Politecnico di Milano
ARIANNA PITTARELLO, Università Ca' Foscari di Venezia
MICHELA BIANCHIN, Camera di Commercio di Treviso, Ufficio studi
FEDERICO CALLEGARI, Camera di Commercio di Treviso, Ufficio studi
SARA CODOGNOTTO, Unioncamere del Veneto, Dipartimento per le Politiche Comunitarie
MARINO FINOZZI, Assessore Regionale al Turismo e al Commercio Estero della Regione Veneto
FRANCESCA BARTOLI, Responsabile Economic & Banking Research, UniCredit
ATTILIO PASETTO, Economic & Banking Research, UniCredit
ZENO ROTONDI, Responsabile Italy Research, UniCredit
IRENE GASPERI, Unioncamere del Veneto, Dipartimento per le Politiche di coordinamento e le relazioni istituzionali

Si ringrazia per la collaborazione:

Banca d'Italia
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

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: Grafiche Antiga Spa – Crocetta del Montello (TV)
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
Sintesi. Aspettando la crescita: il Veneto verso una lenta ripresa	7
Sezione 1. Dati e tendenze	15
1. L'Italia nell'economia internazionale	17
2. L'interscambio commerciale di beni	31
3. L'interscambio commerciale di servizi	49
4. Gli investimenti diretti esteri	61
5. Gli operatori con l'estero e le imprese esportatrici	71
6. Le partecipazioni delle imprese venete all'estero ed estere in Veneto	83
Sezione 2. Studi e progetti	101
1. Crisi e trasformazione dei grandi esportatori in Veneto: un'analisi descrittiva	103
2. Traiettorie export a confronto in alcune regioni europee	117
3. Crescita ed integrazione fra le regioni dell'area adriatico-ionica: il progetto "Adriatic Economic Cluster Club"	135
Sezione 3. Politiche e strategie	145
1. Politiche e strumenti per l'internazionalizzazione del Veneto: bilanci e strategie	147
2. Un nuovo strumento a supporto della competitività e sostenibilità del sistema economico regionale: la legge "Qualità Veneto"	155
3. Il ruolo degli istituti di credito come "infrastrutture" strategiche nei processi di internazionalizzazione delle imprese	165

Presentazione

In un contesto economico caratterizzato da una lieve ripresa, la domanda estera, pur crescendo debolmente, rappresenta l'unica àncora di salvezza per il sistema economico regionale, stante la profonda crisi della domanda interna.

L'**interscambio commerciale con l'estero** contribuisce positivamente alla bilancia commerciale, ma nel corso del 2012 ha dimostrato di non poter assolvere da solo alla funzione di traino dell'economia regionale, eccessivamente condizionata dalle fibrillazioni e dalle incertezze sulla ripresa dell'area euro, principale mercato di destinazione dei prodotti veneti. Nel 2012 il Veneto ha realizzato un debole incremento delle esportazioni (+1,6%, posizionandosi a oltre 51 miliardi di euro) dopo un biennio di recupero, accompagnato da una marcata contrazione delle importazioni (-7,8%, scendendo a 37,6 miliardi di euro), dati che fotografano un'economia in affanno rispetto alle principali regioni *export oriented*. Anche nei primi mesi del 2013 la situazione non è migliorata e la dinamica delle vendite all'estero è risultata poco vivace (+1,1%) e quindi insufficiente a contrastare la dinamica negativa del Pil regionale, che anche nel 2013 sembra destinato ad una nuova pesante flessione (-1,7% secondo le ultime previsioni).

Per quanto riguarda l'**interscambio commerciale di servizi** il Veneto ha comunque evidenziato un andamento positivo ma non brillante, con oltre 6 miliardi di euro di entrate (+5,9%) e circa 3.500 milioni di uscite (+3,3%) generando un saldo attivo di 2.636 milioni, la migliore performance regionale. Altri segnali positivi per il Veneto arrivano dai dati sugli **investimenti esteri netti dall'estero**, che nel 2012 hanno registrato, nonostante le difficoltà economiche attuali, un modesto incremento del capitale estero investito, che denota pur sempre una certa fiducia nei confronti del nostro tessuto produttivo. Moderatamente positiva e in linea con il dato nazionale anche la dinamica degli **investimenti esteri netti verso**

l'estero, seppure nettamente inferiore al 2011. La dinamica delle partecipazioni delle imprese venete all'estero ed essere in Veneto ha tuttavia rilevato il perdurare di criticità che ne minano l'espansione. Sul lato dell'internazionalizzazione attiva, il Veneto appare in crescente affanno nel confronto con le regioni europee più dinamiche, mentre sul lato dell'internazionalizzazione passiva, gli ultimi tre anni hanno visto alcune acquisizioni di un certo rilievo, ma sempre più rarefatti appaiono gli investimenti *greenfield*.

Sono questi i principali risultati che emergono dal Rapporto **"Veneto Internazionale 2013"**. Giunto quest'anno alla settima edizione, il Rapporto fornisce un aggiornamento delle tendenze in atto nei processi e nelle diverse forme di internazionalizzazione delle imprese e cerca di fornire alcune risposte ai quesiti che emergono da un sistema economico costantemente in bilico tra crisi e ripresa.

Il Rapporto offre inoltre un'analisi sugli effetti prodotti da cinque anni di recessione economica, evidenziando le potenzialità latenti dell'interscambio di servizi, le opportunità offerte dall'attrazione degli investimenti diretti esteri, il ruolo di traino delle imprese esportatrici, la capacità delle imprese multinazionali di penetrare nuovi mercati internazionali.

Tra i vari saggi di approfondimento presenti nel Rapporto, desidero citarne due. Il primo è dedicato alla l.r. n. 17/2013, approvata il 23 luglio scorso, che riguarda le misure per garantire la qualità dei prodotti e dei servizi e l'adozione del marchio **"Qualità Veneto"**, un importante traguardo raggiunto dal sistema istituzionale e produttivo veneto, che da oggi può contare su uno strumento che tuteli i prodotti che rispettano criteri di qualità e responsabilità sociale. Il secondo riguarda il **ruolo degli istituti di credito** nei processi di internazionalizzazione delle imprese. Le banche rappresentano "infrastrutture" strategiche per lo sviluppo e importanti partner in grado di supportare le imprese e gli imprenditori nei rapporti commerciali con l'estero, grazie alla loro presenza capillare sul territorio.

L'auspicio è che il sistema imprenditoriale del Veneto possa attraverso l'export superare la crisi più profonda della storia economica recente, anche grazie all'azione delle Camere di Commercio, tesa ad accompagnare e a sostenere la presenza stabile delle imprese venete sui mercati internazionali.

Alessandro Bianchi
Presidente Unioncamere del Veneto

Sintesi

Aspettando la crescita: il Veneto verso una lenta ripresa*

Secondo le previsioni più recenti, elaborate da Istat e Commissione Ue, nel 2013 il Pil italiano arretrerà dell'1,8 per cento mentre nel 2014 è prevista una crescita dello 0,7 per cento, leggermente meno favorevoli di quelle del Governo, che nelle ultime stime ufficiali indicava un -1,7 per cento per il 2013 e un +1 per cento nel 2014. La caduta congiunturale del Pil, avviatasi a partire dal terzo trimestre 2011, dovrebbe quindi arrestarsi negli ultimi tre mesi dell'anno in corso.

Sarà vero? Recessione finita dunque? Forse è un po' troppo presto per ammetterlo. Vero è che il rafforzamento del ciclo internazionale ha portato anche in Italia qualche primo segnale di inversione di tendenza.

Se nel corso del 2012 l'**economia internazionale** ha continuato a risentire pesantemente dell'andamento marcatamente negativo del ciclo economico europeo, a sua volta guidato dalla caduta della domanda interna e dal peggioramento dei livelli dell'occupazione, nella prima metà del 2013 le statistiche congiunturali hanno mostrato l'avvio di una graduale ripresa delle economie avanzate, evidenziando qualche primo segnale di inversione di tendenza anche nei Paesi della periferia europea, tra cui l'Italia.

Le politiche monetarie accomodanti adottate da tutte le banche centrali nel 2012 e nella prima parte del 2013 hanno avuto quindi riscontro positivo nell'andamento degli indicatori di attività economica.

Tuttavia i segnali di risveglio nelle economie avanzate non sono stati ancora sufficienti per rafforzare il **commercio mondiale**. La domanda procede ancora a

* A cura di Gian Angelo Bellati e Serafino Pitingaro, Unioncamere del Veneto.

ritmi moderati, soprattutto a causa della debolezza dei Paesi della periferia europea.

La lunga frenata del commercio mondiale deriva in parte da fattori di natura ciclica ma in parte da assestamenti di medio-lungo periodo. Molti infatti dei vantaggi della globalizzazione e dell'apertura dei mercati, che avevano guidato le tendenze degli anni duemila, sono stati oramai raggiunti mentre i vantaggi competitivi dal lato del costo del lavoro, che avevano guidato l'ondata delle delocalizzazioni degli anni duemila, si stanno attenuando, man mano che l'aumento del costo del lavoro, soprattutto dell'economia cinese, tende a limitarne il vantaggio relativo.

Gli indicatori anticipatori mostrano che le maggiori **economie avanzate** chiuderanno il 2013 in ripresa (+1,2% secondo le stime del Fondo Monetario Internazionale). Alla crescita degli Stati Uniti e del Giappone, dovrebbe sovrapporsi il recupero dell'economia europea, determinando una riduzione degli sfasamenti ciclici fra le diverse aree del globo. Al contrario si ravvisa in questa fase qualche esitazione sul versante delle **economie emergenti** (+4,5%), che stanno sperimentando fuoriuscite di capitali, peggioramenti delle condizioni finanziarie interne e pressioni sui rispettivi tassi di cambio. L'annuncio di una normalizzazione della politica monetaria Usa è bastato per mandare in fibrillazione i mercati emergenti, generando il deprezzamento di diverse valute, tra cui quella indiana e brasiliana.

Nel contempo la valuta europea ha continuato ad apprezzarsi (di oltre il 10% in un anno rispetto al minimo toccato a metà 2012) nonostante l'**area euro** sia stata l'ultima ad uscire dalla recessione. Tale tendenza sta penalizzando quei Paesi europei, tra cui l'Italia, che pur in un contesto ancora problematico per la domanda interna, confidano nel traino dell'export per accelerare l'uscita dalla crisi. La ripresa delle borse e la discesa degli spread hanno migliorato le condizioni finanziarie, anche se questo non basta per riattivare il canale del credito nei Paesi della periferia; in questi ultimi tuttavia il grado di restrizione fiscale si sta comunque attenuando, contribuendo all'avvio della ripresa.

Il recupero resta comunque ancora molto graduale e permangono elementi di incertezza. I rischi relativi all'impulso della domanda internazionale alle esportazioni europee riflettono non solo l'eventualità che l'economia mondiale realizzi performance inferiori a quelle previste ma anche il cambiamento degli equilibri sui mercati valutari, con una sequenza di svalutazioni da parte di diversi Paesi, esacerbata nelle ultime settimane dall'indebolimento del dollaro sull'euro.

In **Italia** l'inversione di tendenza tracciata dagli indicatori qualitativi non ha ancora trovato riscontro nell'evoluzione dei dati di produzione ma il quadro

economico è comunque in graduale schiarita. La probabilità di una ripresa dal 2014 è aumentata, ma i ritmi di crescita che l'economia italiana sembra in grado di conseguire sono molto blandi.

Oltre al miglioramento della situazione finanziaria, evidenziato dalla riduzione dello spread sui rendimenti dei titoli di Stato italiani, è iniziato a vedersi anche un recupero delle variabili reali. Dall'esame degli indicatori congiunturali più recenti si traggono diversi riscontri a favore dell'ipotesi che la recessione dal punto di vista tecnico sia terminata e che il punto di minimo del ciclo economico sia ormai alle spalle. Tuttavia tale passaggio al momento non è ancora accompagnato da indicazioni di accelerazione della ripresa. I ritmi di uscita dalla crisi appaiono infatti ancora lenti e insufficienti per innescare un recupero del mercato del lavoro. Il tendenziale impoverimento di ampi strati della popolazione italiana non potrà quindi trarre beneficio dalla stabilizzazione del ciclo, anche perché la politica fiscale ha pochi margini di manovra. La debolezza della ripresa porta il divario dell'Italia rispetto alla Germania ad allargarsi, spostandoci in una posizione sempre più marginale rispetto ai circuiti virtuosi della crescita globale.

La svolta della congiuntura italiana è in sincronia con le tendenze delle altre economie dell'area euro, rispetto alle quali manteniamo però un divario di crescita ampio. La persistenza di un differenziale di crescita rispetto agli altri Paesi anche nella fase di uscita dalla crisi può rivelarsi un problema in prospettiva, esponendoci ai rischi di una inversione della politica monetaria guidata dal rafforzamento del ciclo tedesco.

Non vanno però sottovalutati i rischi, relativi all'evoluzione dello scenario mediorientale, e alla fragile situazione politica interna, che potrebbero riportarci rapidamente verso una nuova fase di contrazione della domanda.

In tale contesto, la **domanda estera** rappresenta uno dei tasselli su cui si fondano le possibilità di recupero del nostro Paese. Dopo un avvio d'anno in flessione, le esportazioni hanno evidenziato a metà 2013 un timido miglioramento, che è proseguito nei mesi estivi e, stando alle stime più recenti, dovrebbero tenere un profilo crescente anche nell'ultimo scorcio dell'anno, sebbene senza accelerazioni di rilievo.

Osservando tali tendenze è difficile connotare la crescita come export-led; se questo è stato tutto sommato vero nel 2012, le esportazioni oggi sembrano aver perso quel ruolo di motore della crescita, anche se nel desolante quadro generale è meglio un risultato di stabilità rispetto al crollo rilevato per la domanda interna. Sebbene la perdita di competitività dell'economia italiana si sia arrestata negli ultimi trimestri, l'evoluzione della produttività nel settore industriale (quello

maggiormente orientato al commercio con l'estero) sta comportando ancora un andamento sfavorevole del costo del lavoro per unità di prodotto, limitando quindi la possibilità di recuperi consistenti a breve. Inoltre, l'andamento recente del cambio dell'euro tende a smorzare ulteriormente le prospettive per le nostre esportazioni.

Un altro limite è costituito dalla specializzazione geografica: siamo ancora poco presenti sui mercati più dinamici, come gli emergenti asiatici. La quota di esportazioni dirette verso questi mercati è pari a poco più della metà di quella tedesca, e risulta inferiore anche a quella francese.

La scarsa presenza in Asia è dovuta a diversi fattori, fra i quali la ridotta dimensione media delle imprese italiane, che rende più complessa la presenza su mercati così distanti, ma anche a una specializzazione produttiva per certi versi più simile a quella dei produttori asiatici. In prospettiva, la scarsa presenza sui mercati asiatici può rappresentare un problema, dato che questi sono previsti crescere ancora a ritmi più elevati rispetto al resto dell'economia mondiale.

Nell'ultimo triennio l'apporto delle esportazioni nette alla crescita ha raggiunto picchi mai toccati negli ultimi decenni: alla tenuta dell'export, infatti, si è contrapposta la caduta delle importazioni, che riflette il crollo della domanda interna. Nelle previsioni tuttavia, il contributo del net export alla crescita dell'economia italiana continua ad essere positivo, ma è in graduale assottigliamento.

La bilancia commerciale italiana è tornata in surplus nel 2012, dopo quasi un decennio. Il miglioramento è proseguito anche nel 2013, grazie alla tenuta delle esportazioni ma soprattutto alla contrazione delle importazioni. Naturalmente il saldo commerciale in avanzo, osservato per il complesso degli scambi, nasconde dinamiche differenziate per Paese partner: l'avanzo è sui massimi da inizio anni duemila per quanto riguarda gli scambi con Regno Unito, Stati Uniti e Giappone, mentre è in marcato deterioramento il saldo commerciale con la Spagna e con la Russia. Con la Germania il saldo è ancora in disavanzo, ma nel corso degli ultimi mesi si è osservato un notevole riequilibrio, con un miglioramento di circa 9 miliardi di euro negli ultimi due anni.

I segnali che arrivano dal **settore industriale** non indicano ancora chiaramente una vera ripresa, per alcuni settori invece si osserva un miglioramento. Il tessuto industriale stenta a ripartire, come si evince dagli indicatori congiunturali relativi ai mesi estivi, che hanno messo in evidenza ancora qualche difficoltà. Le prospettive di un andamento più vivace della domanda mondiale, legate alla ripresa internazionale, sottendono la possibilità che l'export possa sostenere da solo una ripresa dell'industria nazionale e un periodo di espansione dell'economia italiana. Ma si tratta di uno scenario fragile e incerto.

Stando alle previsioni più recenti, le condizioni non sono particolarmente favorevoli e difficilmente il ritmo di crescita delle esportazioni sarà elevato. Se poi aggiungiamo i rischi di una degenerazione della situazione politica, riaprendo tensioni finanziarie e portando nuovamente le autorità europee in pressing sugli obiettivi dei conti pubblici, le chance per l'economia italiana sarebbero molto ridotte.

In questo contesto il Veneto sta attraversando una fase di lento recupero dei livelli produttivi. Dopo un avvio d'anno incerto, nei mesi centrali del 2013 l'industria regionale ha mostrato alcuni segnali positivi: la caduta della produzione si è fermata mentre fatturati e ordinativi esteri hanno evidenziato dinamiche moderatamente vivaci.

Secondo le ultime previsioni disponibili, l'economia regionale chiuderà il 2013 con una flessione del -1,8 per cento su base annua, limitando in qualche modo la contrazione del 2,6 per cento maturata nel 2012. Solo a partire dal 2014 il Pil regionale tornerà a crescere, con un +0,9 per cento.

Nel 2013 l'economia regionale dovrebbe accusare una caduta della domanda interna del 2,6 per cento (al netto delle scorte), ascrivibile alla flessione dei consumi delle famiglie (-1,8%) ma soprattutto al cedimento degli investimenti (-5,7%). Il Pil regionale dovrebbe beneficiare del solo recupero delle esportazioni (+1,5% la variazione a prezzi costanti), a fronte di una ripresa delle importazioni (+2,2%).

Nel 2014 la crescita del Pil del Veneto sarebbe però sostenuta sia dalla domanda interna (+0,4% al netto delle scorte) sia della domanda estera (+3,6%). La spesa delle famiglie segnerebbe un aumento dello 0,2 per cento ed è previsto un recupero degli investimenti pari all'1,2 per cento.

Tutto ciò dipenderà da quanta competitività le imprese riusciranno a recuperare sui mercati internazionali. Ma anche da quanto le politiche economiche riusciranno ad intervenire sui principali fattori di debolezza dell'economia italiana, sui quali resta ancora molto da fare. Se e quanto si riuscirà ad allentare la stretta fiscale e a ridurre la stretta creditizia? Si riuscirà a realizzare riforme strutturali di ampio respiro, tali da innescare un andamento crescente della produttività nel medio termine?

Sono tutti interrogativi che sottendono percorsi quasi obbligati e sfide ardue da affrontare, nonché grande impegno e tempi lunghi per conseguire i risultati desiderati. Aspettare il boom delle esportazioni per vedere l'economia in ripresa appare oggi solo un'illusione, nella quale la politica economica italiana finge di credere.

Partendo da queste riflessioni, anche quest'anno Unioncamere Veneto ha realizzato un Rapporto sull'internazionalizzazione del sistema economico regionale, rivisto nella veste grafica. Oltre ad aggiornare gli indicatori economici e le tendenze sui percorsi di internazionalizzazione delle imprese, il Rapporto propone alcuni interessanti saggi di approfondimento.

Uno di questi è dedicato al ruolo e le dinamiche delle **grandi imprese esportatrici** che operano in Veneto. In regione sono presenti poco meno di 300 grandi esportatori che da soli riescono a spiegare la metà del valore esportato dall'intera regione. È noto che il cuore pulsante del tessuto produttivo del Veneto sono principalmente le piccole e medie imprese, diffuse capillarmente in tutto il territorio e zoccolo duro dell'economia regionale. Non è, però, da sottovalutare il peso associato ai grandi esportatori, identificabili principalmente con le grandi imprese venete. Queste hanno saputo mantenere vivi i rapporti economici internazionali, cercando di rendere i propri prodotti più competitivi nei mercati e contribuendo a mantenere comunque elevati i livelli delle vendite all'estero durante la crisi più profonda della storia economica regionale.

Un secondo approfondimento è dedicato al confronto delle performance esportative del Veneto con alcune importanti **regioni europee**, con analogo tasso di industrializzazione, situate in Germania, Francia e Spagna. Condotta per gli anni 2008-2012, l'analisi è stata sviluppata considerando la propensione all'export, la crescita delle esportazioni e il contributo alla crescita dell'export di un territorio fornito da un mercato o da un settore. Lo studio tenta di formulare, sotto forma di indizi, alcune prime risposte ad alcuni quesiti: ad esempio se è vero che, nel periodo della "lunga crisi", l'unica componente trainante per l'economia regionale è stata quella del commercio estero e come si è mossa tale componente rispetto ad altri territori ad analoga vocazione industriale. I processi di diversificazione nei mercati internazionali dell'economia veneta hanno avuto velocità ed intensità adeguata, in termini comparati? In quale direzione si è andati (o non andati), rispetto ad altri? Facendo leva su quali settori?

Naturalmente i flussi export, da soli, non spiegano più in modo esaustivo i processi di internazionalizzazione. Se dunque emerge un certo gap fra territori nella crescita verso un mercato, non si può escludere che tale gap possa essere spiegato da diverse modalità d'ingresso in quel mercato, via IDE, oppure tramite flussi "estero su estero".

Un terzo saggio riguarda i risultati del **progetto europeo Adriatic Economic Cluster Club**, volto a rafforzare le relazioni commerciali, politiche ed economiche

tra le due sponde dell'Adriatico. La difficile situazione politica ed economica nella quale verte non solo l'Italia, ma l'Unione europea stessa nonché i Paesi che vi si stanno lentamente affacciando, rende, ormai da anni, sempre più necessario un consolidamento del processo di integrazione europea ed un uso accorto e mirato degli strumenti finanziari a disposizione degli Stati, al fine di promuovere ed incoraggiare la crescita economica. La necessità inoltre di avvicinare le due sponde del mare Adriatico da un punto di vista non solo economico ma anche politico e culturale, in una prospettiva sempre più vicina di Europa allargata, è alla base dello sviluppo di tale progetto. Finanziato nell'ambito del Programma IPA Adriatic Cross-Border Cooperation della Commissione europea, da marzo 2011 il progetto coinvolge imprese, cluster e centri di eccellenza appartenenti al settore della nautica e della filiera ad essa collegata e situate in tutta la regione adriatico-ionica.

Un quarto approfondimento riguarda il ruolo della società **"Veneto Promozione"** nell'ambito delle strategie regionali a sostegno dell'internazionalizzazione del sistema economico regionale. Nel corso del 2011 la società, costituita dalla Regione e Unioncamere Veneto, ha concluso la sua fase di gestazione (iniziata quasi dieci anni fa con la legge regionale n. 33/2004) e a novembre dello stesso anno ha iniziato l'operatività. È possibile quindi tracciare un primo bilancio delle attività svolte dalla società, che oggi rappresenta per il tessuto imprenditoriale veneto un punto di riferimento riconosciuto ed uno strumento operativo finalizzato alla valorizzazione internazionale del Veneto. Senza dubbio, con l'inserimento di **"Veneto Promozione"** all'interno dell'architettura istituzionale regionale, è stato possibile favorire lo sviluppo del territorio su scala internazionale, grazie all'integrazione fra le politiche a sostegno dell'export rivolte al settore industriale, le politiche di promozione della filiera turistica e dell'agroalimentare. In sostanza, grazie alla nuova società il governo regionale può realizzare una promozione **"a tutto tondo"**, attuata in modo sinergico e indirizzata principalmente sui mercati internazionali più dinamici.

Un altro saggio riguarda le potenzialità di nuovo strumento di politica regionale, la legge 17/2013, **"Misure per garantire la qualità dei prodotti e dei servizi ed adozione del marchio di qualità con indicazione d'origine 'Qualità Veneto'"**, approvata il 23 luglio 2013 dal Consiglio Regionale Veneto. Si tratta di un importantissimo traguardo raggiunto dal sistema istituzionale e produttivo veneto, e non solo, che da oggi può contare su uno strumento che tuteli i prodotti che rispettano criteri di qualità e responsabilità sociale. L'introduzione di una normativa che tuteli la qualità, la tracciabilità e i consumatori, costituisce una

priorità per l'industria manifatturiera italiana e regionale e per il sistema camerale che si è da sempre espresso a favore di un intervento normativo volto a rendere obbligatoria l'indicazione di origine sui prodotti. Tuttavia ad oggi l'Unione europea è, tra i principali mercati mondiali, l'unico privo di una legislazione che disponga l'obbligo di indicare nell'etichetta dei prodotti importati il Paese di origine degli stessi. L'assenza di norme che rendano obbligatoria l'indicazione del Paese di origine riduce la trasparenza del mercato e pone l'industria dell'Unione in una condizione di svantaggio competitivo rispetto ai suoi principali partner commerciali. L'Italia rappresenta indubbiamente uno dei Paesi il cui sistema produttivo risente in maniera più forte di questo deficit normativo, data la rinomanza internazionale del marchio "Made in Italy" soprattutto per alcune tipologie di prodotti manifatturieri e agroalimentari e la rilevanza che le relative industrie rivestono per l'economia italiana.

L'ultimo approfondimento è dedicato al **ruolo degli istituti di credito** come "infrastrutture strategiche" nei processi di internazionalizzazione delle imprese. Con la globalizzazione e, in misura accentuata, durante la grande crisi, per le piccole e medie rivolgersi ai mercati esteri non è più una opzione, ma una strategia necessaria. Internazionalizzarsi comporta però dei costi fissi elevati e non recuperabili, specie quando si tratta di penetrare i distanti mercati emergenti, che le piccole imprese non sempre sono in grado di sostenere. Di qui l'esigenza di un partner in grado di accompagnare l'impresa nei processi di internazionalizzazione. In tal senso, alcune indagini mostrano come le banche continuino a rappresentare un importante punto di riferimento per le imprese, grazie sia alla loro presenza capillare sul territorio sia alle strategie adottate in risposta alla crisi. In molti casi infatti le aziende di credito hanno intrapreso percorsi di internazionalizzazione paralleli a quelli delle altre imprese e hanno apportato sostanziali modifiche organizzative interne, puntando su un modello di *relationship banking*, contraddistinto da una maggiore autonomia del responsabile di filiale nelle decisioni creditizie e dalla capacità di combinare informazioni qualitative e quantitative sull'andamento dell'impresa. L'interazione tra le due strategie aumenta la capacità della banca di supportare l'internazionalizzazione delle imprese e di fornire un servizio integrato per tutti gli aspetti strategici ad essa collegati, come l'innovazione, la crescita dimensionale, gli accordi di rete.

SEZIONE 1 ■

Dati e tendenze

Capitolo 1

L'Italia nell'economia internazionale*

1.1 Il quadro macroeconomico mondiale

Nel 2012 il prodotto mondiale a prezzi costanti è cresciuto del 2,6 per cento contro il 2,9 del 2011. Il rallentamento ha riguardato tanto i Paesi emergenti quanto le economie avanzate, ad eccezione del Giappone e degli Stati Uniti che hanno registrato un recupero rispetto al 2011, rispettivamente del 2 e del 2,8 per cento (tab.1.1). In Cina la crescita in termini reali è diminuita di 1,6 punti percentuali rispetto all'anno precedente registrando un pur sempre ragguardevole 7,7 per cento, mentre l'India ha dimezzato il tasso di crescita passando da +6,3 per cento a +3,2 per cento. Assai più modesto, invece, l'incremento del Pil del Brasile (+0,9%). Per contro, l'Unione europea ha riportato un decremento del proprio output pari a -0,4 per cento come riflesso congiunto degli effetti della crisi del debito sovrano e delle politiche di austerità nell'area dell'euro. In una cornice di forzato contenimento delle pressioni inflazionistiche (+2,6%) misurate dal tasso di crescita sui dodici mesi dell'indice dei prezzi al consumo, l'Ue si caratterizza in modo marcato per l'incremento del tasso di disoccupazione (+10,5%) e l'ulteriore depressione della domanda interna (-1,5%). Anche negli Stati Uniti l'inflazione è cresciuta meno dell'anno precedente (+2,1% contro il 3,1% del 2011) ma il tasso di disoccupazione è calato di 0,8 punti percentuali e la domanda domestica ha segnato un incremento del 2,6 per cento. In Giappone a fronte di un'inflazione

* A cura di Paola Anitori, Istat, Direzione Centrale delle statistiche dei prezzi e del commercio con l'estero

nulla (ma in leggero aumento rispetto alla situazione di deflazione degli anni precedenti) la disoccupazione si è lievemente ridotta (+4,4%) mostrando che il Paese sta lentamente recuperando terreno, anche a seguito dei cambiamenti intervenuti nelle politiche di stimolo imposte della banca centrale.

Tabella 1.1 – *Pil, prezzi al consumo, tasso di disoccupazione e domanda interna per area e principali Paesi (var. % sul corrispondente periodo dell'anno precedente). Anni 2010-2012*

Paese	Pil (a)			Inflazione			Tasso di disoccupazione			Domanda interna (b)		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Mondo	4,1	2,9	2,6	3,6	4,8	4,0	...	...	...	...	...	...
Unione europea (b)	2,0	1,7	-0,4	2,0	3,1	2,6	9,7	9,7	10,5	1,5	0,8	-1,5
Area euro	2,0	1,5	-0,6	1,6	2,7	2,5	10,1	10,1	11,4	1,2	0,7	-2,2
Germania	3,9	3,4	0,9	1,2	2,5	2,1	7,1	5,9	5,5	2,4	2,8	-0,3
Francia	1,7	2,0	0,0	1,7	2,3	2,2	9,7	9,6	10,2	1,7	2,0	-0,9
Italia	1,7	0,4	-2,4	1,6	2,9	3,3	8,4	8,4	10,7	2,1	-0,9	-5,2
Regno Unito	1,7	1,1	0,1	3,3	4,5	2,8	7,8	8,0	7,9	2,1	-0,1	1,0
Usa	2,5	1,8	2,8	1,6	3,1	2,1	9,6	8,9	8,1	2,9	1,7	2,6
Giappone	4,7	-0,6	2,0	-0,7	-0,3	0,0	5,1	4,6	4,4	2,9	0,3	2,8
Cina	10,4	9,3	7,7	3,3	5,4	2,7	4,1	4,1	4,1	...	...	...
Brasile	7,5	2,7	0,9	5,0	6,6	5,4	6,7	6,0	5,5	...	...	...
India	10,5	6,3	3,2	10,4	8,4	10,4	...	...	...	...	...	...

(a) Prezzi costanti

(b) I dati sulla domanda interna sono di fonte Eurostat anche per Stati Uniti e Giappone

(c) I dati riferiti all'Unione europea sono di fonte Eurostat

... dati non disponibili

Fonte: elab. su dati FMI Economic Outlook- October 2013; Eurostat -Statistical data base

Anche tra le economie emergenti quali Cina, India e Brasile il relativo rallentamento della crescita dell'output si accompagna a segnali di contenimento dell'inflazione e della disoccupazione; in Cina la crescita del tasso di inflazione è risultata dimezzata rispetto al 2011 (+2,7%) a fronte della stabilità di un tasso di disoccupazione fermo al 4,1 per cento. In Brasile l'inflazione si è ridotta passando dal 6,6 al 5,4 per cento e la disoccupazione è diminuita di mezzo punto percentuale (+5,5%). L'India, invece, si è caratterizzata per il riemergere delle spinte inflazionistiche che riportano i prezzi ai livelli del 2010 (+10,4%).

L'eterogeneità osservata nei ritmi di crescita dei diversi Paesi dipende in particolar modo dalla debolezza della domanda nelle economie avanzate che anche nel 2012 ha inciso sulle esportazioni dei Paesi emergenti. Nel complesso le esportazioni di beni e servizi sono cresciute in volume del 2,8 per cento contro il 6,1 per cento del 2011 mentre le importazioni si sono incrementate del 2,6 per cento (tab.1.2).

Tabella 1.2 – *Importazioni ed esportazioni in volume di merci e servizi per area e principali Paesi (var.% sul corrispondente periodo dell'anno precedente, quote di mercato in percentuale). Anni 2011-2012*

Paese	Esportazioni (a)		Importazioni (a)		Quote di mercato (b)	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Mondo	6,1	2,8	6,1	2,6	100,0	100,0
Unione europea	6,5	2,3	4,4	-0,3	32,9	31,2
Germania	8,0	3,2	7,4	1,4	3,3	3,1
Francia	5,4	2,4	5,1	-1,1	7,8	7,4
Italia	5,9	2,3	0,5	-7,7	2,9	2,7
Regno Unito	4,5	0,9	0,3	2,8	2,6	2,4
Usa	7,1	3,5	4,9	2,2	8,3	8,7
Giappone	-0,4	-0,1	5,9	5,4	4,6	4,5
Cina	8,9	5,2	10,1	6,2	10,7	11,5
Brasile	2,9	-0,3	8,9	-2,3	1,4	1,3
India	9,0	1,4	8,1	1,8	1,5	1,7

(a) Variazioni percentuali
(b) Composizione percentuale su dati in valore riferiti ai soli beni

Fonte: elab. su dati FMI Economic Outlook- October 2013

Tuttavia gli Usa hanno più che dimezzato i tassi di crescita di entrambi i flussi, il Giappone ha registrato una sostanziale stagnazione delle esportazioni a fronte di un incremento delle importazioni (+5,4%) mentre nell'Unione europea la perdurante incertezza circa la sostenibilità del sistema ha continuato a pesare sulla ripresa facendo registrare un crollo delle importazioni e una modesta performance delle esportazioni.

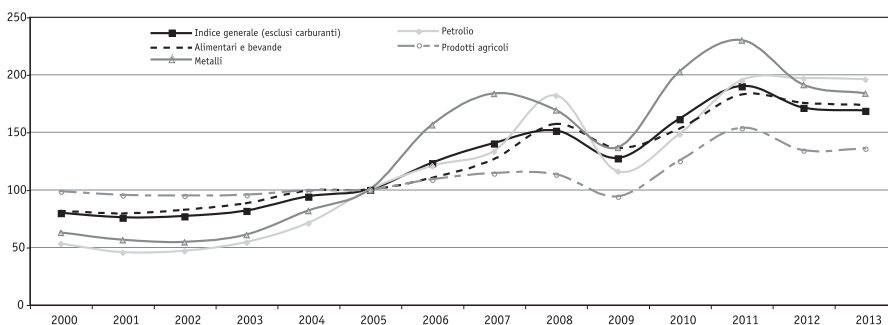
In Cina l'andamento delle vendite di beni e servizi in termini reali è passato da +8,9 del 2011 a +5,2 per cento mentre in India il differenziale (in negativo) con l'anno precedente è nettamente più ampio (oltre i 7 punti percentuali).

Nell'Unione europea spicca la decelerazione dei flussi di beni e servizi acquistati (-0,3%) dovuto soprattutto alla caduta della domanda dell'Italia (-7,7% nel 2011) e della Francia (-1,1%) a fronte di un flusso di esportazioni in caduta ma ancora positivo (rispettivamente +2,3 e +2,4%).

La conseguenza di tale quadro è il calo generalizzato delle quote di mercato: se si escludono la Cina e l'India che guadagnano terreno (rispettivamente +0,8 e +0,2 punti percentuali) solo gli Usa migliorano la loro posizione sui mercati mondiali incrementando la propria quota di 4 decimi di punto rispetto all'anno precedente, mentre l'Unione europea perde 1,7 punti.

A causa della contrazione della domanda da parte delle economie avanzate, nel 2012 i prezzi internazionali hanno subito un netto ridimensionamento segnando nel complesso una riduzione del 9,9 per cento. Tale calo - che è proseguito anche nel corso del primo semestre del 2013 (stimato in un -1,5%) - ha riguardato i prodotti che negli anni precedenti avevano subito un'impennata improvvisa, cioè i metalli (-16,8%) e i prodotti agricoli (-12,7%). Il prezzo del petrolio ha evidenziato un incremento molto modesto, pari ad appena +1 per cento, e nella prima parte del 2013 un riduzione dello 0,5 per cento (graf. 1.1); probabilmente sul mercato petrolifero globale ha pesato anche l'eccesso di offerta attribuibile allo sfruttamento di nuove fonti non convenzionali di idrocarburi negli Stati Uniti.

Grafico 1.1 – Prezzi del commercio mondiale in dollari (indici a base 2005=100). Anni 2000-2013



Fonte: FMI Economic Outlook- October 2013

Nel primo semestre 2013 le prospettive dell'economia mondiale continuano ad essere soggette a numerosi fattori di rischio. Oltre al livello del debito nei principali Paesi industrializzati, in molte economie emergenti le prospettive di crescita basate su politiche di stimolo fiscale e monetario si scontrano con una domanda mondiale che continua ad indebolirsi anche a causa del perdurare delle condizioni negative del mercato del lavoro in buona parte dei Paesi economicamente più avanzati.

1.2 L'economia nell'Unione europea e in Italia

Nel 2012 il quadro macroeconomico riferito all'Unione europea ha subito un ulteriore peggioramento rispetto all'anno precedente. Il prodotto è cresciuto poco in Germania (+0,7%), ha ristagnato in Francia e nel Regno Unito e si è ridotto in Spagna e in Italia (rispettivamente -1,6 e -2,5%).

La scomposizione del Pil in termini reali evidenzia un calo generalizzato della domanda interna (-1,5% contro un +0,8% del 2011) che ha colpito quasi tutti i Paesi, in modo quasi proporzionale alla severità delle politiche di austerità e di ristrutturazione del debito cui sono stati sottoposti. La Grecia è ovviamente il Paese in cui il crollo è risultato più rilevante (-9,6%) seguita dal Portogallo (-6,6%), dall'Italia (-5,2%) e dalla Spagna (-4,1%). La Francia e la Germania hanno subito una contrazione più contenuta (rispettivamente -0,9 e -0,3%) mentre il Regno Unito ha evidenziato un modesto incremento del +1 per cento. L'indebolimento della fase ciclica si è esteso dunque anche alle economie meno esposte alla crisi del debito sovrano.

Tabella 1.3 – Unione europea. Principali componenti del Pil per Paese (var.% tendenziali, valori concatenati). Anni 2011-2012

	Pil		Domanda interna		Consumi finali delle famiglie		Investimenti fissi lordi		Esportazioni di beni e servizi		Importazioni di beni e servizi	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Unione europea	1,7	-0,4	0,8	-1,5	0,3	-0,9	1,6	-3,0	6,5	2,3	4,4	-0,3
Uem	1,6	-0,7	0,7	-2,2	3,0	-1,5	1,6	-4,0	6,5	2,5	4,5	-1,0
Germania	3,3	0,7	2,8	-0,3	2,3	0,8	6,9	-2,1	8,0	3,2	7,4	1,4
Francia	2,0	0,0	2,0	-0,9	0,5	-0,4	2,9	-1,2	5,4	2,4	5,1	-1,1
Italia	0,5	-2,5	-0,9	-5,2	-0,3	-4,2	-2,2	-8,3	6,2	2,0	0,8	-7,4
Regno Unito	1,1	0,1	-0,1	1,0	-0,5	1,2	-2,4	0,9	4,5	1,0	0,3	3,1
Irlanda	2,2	0,2	-1,8	-1,6	-1,4	-0,1	-9,1	-0,6	5,4	1,6	-0,4	0,0
Grecia (a)	-7,1	-6,4	-8,7	-9,6	-7,9	-9,1	-19,6	-19,2	0,3	-2,4	-7,3	-13,8
Spagna	0,1	-1,6	-2,0	-4,1	-1,2	-2,8	-5,4	-7,0	7,6	2,1	-0,1	-5,7
Portogallo	-1,3	-3,2	-5,1	-6,6	-3,4	-5,4	-10,5	-14,3	6,9	3,2	-5,3	-6,6

(a) Dati provvisori

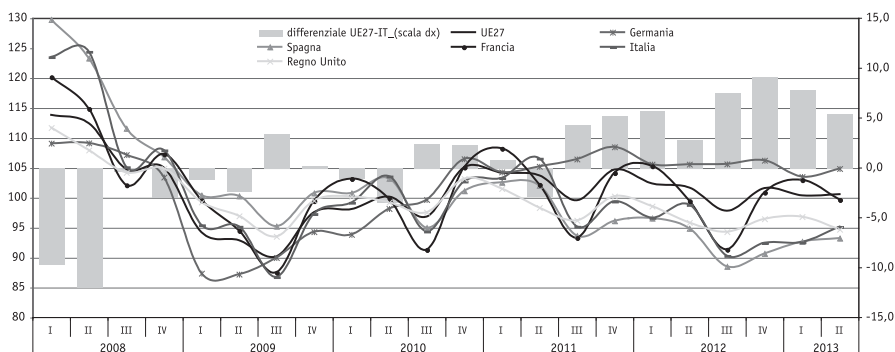
Fonte: Eurostat

Di conseguenza nell'area comunitaria i consumi delle famiglie si sono ridotti mediamente dell'1 per cento (con l'eccezione della Germania e del Regno Unito) e gli investimenti fissi lordi hanno fatto segnare una brusca frenata (-3%): in particolare si segnala la riduzione di oltre l'8 per cento dell'Italia che pure rispetto al resto dei Paesi mediterranei in difficoltà si trova in una condizione generale di relativo vantaggio. Anche la crescita dell'interscambio nell'Unione europea si è ulteriormente ridotta rispetto all'anno precedente: le esportazioni sono cresciute del 2,3 per cento a fronte dell'attesa, e scontata, riduzione delle importazioni (-0,3%).

La **produzione industriale** dell'area ha proseguito a contrarsi, perdendo un ulteriore 4,4 per cento (graf. 1.2). Il calo è stato generalizzato, ad eccezione della Germania che ha mantenuto sostanzialmente i livelli pregressi, registrando un -0,3 per cento; la Francia ha evidenziato un calo del 2,7 per cento, mentre l'Italia ha mostrato una maggiore criticità (-6,5%). In generale, nella maggior parte dei Paesi la flessione dell'attività industriale è stata più intensa nei comparti del tessile, della meccanica e del mobilio, a fronte di una tenuta degli alimentari e dei prodotti farmaceutici.

Il differenziale tra l'Unione europea e il nostro Paese ha mostrato valori nettamente sfavorevoli per l'Italia dal terzo trimestre 2010.

Grafico 1.2 – Unione europea. Indice della produzione industriale (base 2010=100) corretto per i giorni lavorativi (var.% sul corrispondente periodo dell'anno precedente). Anni 2008-2013



Fonte: Eurostat

Le conseguenze della crisi sono riscontrabili non solo nei livelli decrescenti della spesa per consumi ma anche nei livelli del **risparmio netto nazionale pro capite** (tab.1.4). A partire dal 2008, anno di inizio della recessione mondiale, il risparmio netto disponibile pro-capite (in euro) si è decurtato in tutti i maggiori

Paesi comunitari passando da una media di 1.800 euro registrata nel 2008 ad una media di 1.100 euro nel 2012. La Germania ha mostrato la migliore tenuta, con un pro-capite di 3.000 euro, la Francia ha registrato fasi alterne mentre Spagna e Italia si sono caratterizzate per un trend negativo costante: l'Italia, in particolare, ha azzerato il risparmio disponibile nel 2009 ed evidenzia valori negativi a partire dal 2010. Anche il Regno Unito fa segnare un trend discendente che culmina nel 2012 in un valore negativo dell'indicatore (seppur tradotto nei termini della moneta comunitaria).

Tabella 1.4 – Unione europea. *Risparmio netto nazionale pro capite (euro per abitante). Anni 2001-2012*

	Unione europea	Germania	Francia	Italia	Spagna	Regno Unito
2001	1.400	1.400	2.200	1.400	1.500	1.200
2002	1.300	1.400	1.900	1.400	1.700	1.200
2003	1.300	1.300	1.700	1.200	1.900	1.200
2004	1.500	2.000	1.900	1.300	1.700	1.200
2005	1.500	2.100	1.900	1.100	1.700	1.400
2006	1.800	2.800	2.100	1.200	1.700	1.300
2007	2.100	3.600	2.300	1.400	1.500	1.800
2008	1.800	3.200	2.000	700	1.100	1.700
2009	800	2.000	900	0	800	400
2010	1.000	2.600	1.000	-100	600	400
2011	1.200	3.000	1.300	-200	300	700
2012	1.100	3.000	...	-100	500	-100

... dati non disponibili

Fonte: Eurostat

Le difficoltà congiunturali sembrano pienamente riflesse nel declino delle condizioni del **mercato del lavoro**. Il tasso di disoccupazione dell'area comunitaria ha continuato ad aumentare, salendo al 10,5 per cento, poco meno di un punto percentuale in più rispetto al 2011 (tab.1.5). Nell'area euro l'indicatore ha segnato addirittura l'11,4 per cento. Tra i Paesi membri nel 2012 la Germania ha registrato una lieve riduzione passando dal 6 al 5,5 per cento, la Francia e l'Italia hanno superato la soglia del 10 per cento (rispettivamente +10,2% e +10,7%) mentre in Spagna circa un quarto della forza lavoro è risultata disoccupata (+24,5%). Sostanzialmente stabile resta invece il Regno Unito (+7,9%).

Nei primi sei mesi del 2013 l'indicatore riferito all'Unione europea ha raggiunto l'11,1 per cento, il livello più elevato degli ultimi vent'anni.

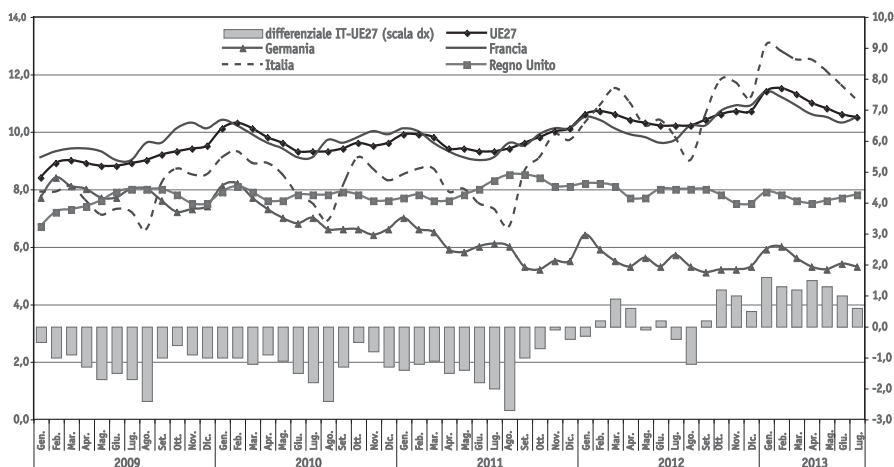
Tabella 1.5 – Unione europea. Tasso di disoccupazione per il totale della popolazione nei principali Paesi (valori %). Anni 2009-2012

	Unione europea	Uem	Germania	Francia	Italia	Spagna	Regno Unito
2009	9,0	9,6	7,8	9,5	7,8	18,0	7,6
2010	9,7	10,1	7,1	9,7	8,4	20,1	7,8
2011	9,7	10,1	6,0	9,6	8,4	21,6	8,0
2012	10,5	11,4	5,5	10,2	10,7	24,5	7,9

Fonte: Eurostat

Osservando la dinamica dell'indicatore dal 2009 fino alla metà del 2013 (graf. 1.3), si vede chiaramente come tra i principali Paesi Ue l'Italia abbia registrato la dinamica più turbolenta: in particolare, dalla fine del 2011 il differenziale tra il nostro Paese e la media comunitaria ha mostrato un'inversione di tendenza diventando quasi sempre positivo e amplificandosi progressivamente.

Grafico 1.3 – Unione europea. Tasso di disoccupazione per il totale della popolazione nei principali Paesi (tassi e differenze semplici in punti percentuali). Anni 2009-2013



Fonte: Eurostat

Gli elementi più caratterizzanti della situazione del mercato del lavoro nell'area comunitaria sono due: da un lato il fatto che il peggioramento ha interessato, in tutti i principali Paesi, la fascia di età fino ai 25 anni, e dall'altro lato l'incremento preoccupante della popolazione inattiva che ha smesso di esercitare azioni di ricerca di lavoro. In particolare, in quest'ultimo caso (tab.1.6) iniziano a ridursi le differenze tra i Paesi in cui esistono strutture di riqualificazione professionale e/o di sostegno nella ricerca di lavoro (come il Regno Unito) e Paesi in cui tali strutture sono carenti se non insufficienti (tipicamente l'Italia), differenze che nel recente passato avevano caratterizzato il mercato del lavoro dell'area. Se si esclude la Francia in cui l'indicatore resta pressoché stabile (+4,7%), in tutti i principali Paesi il numero di inattivi sfiduciati e scoraggiati è in aumento: la Germania passa dal 10,3 per cento del 2008 al 13,2 per cento del 2012, il Regno Unito tocca il 20,9 per cento mentre l'Italia raggiunge il 27,4 per cento.

Tabella 1.6 – Unione europea. Incidenza di individui inattivi che vorrebbero lavorare ma hanno smesso di cercare un lavoro nei principali Paesi (tassi percentuali). Anni 2004-2012

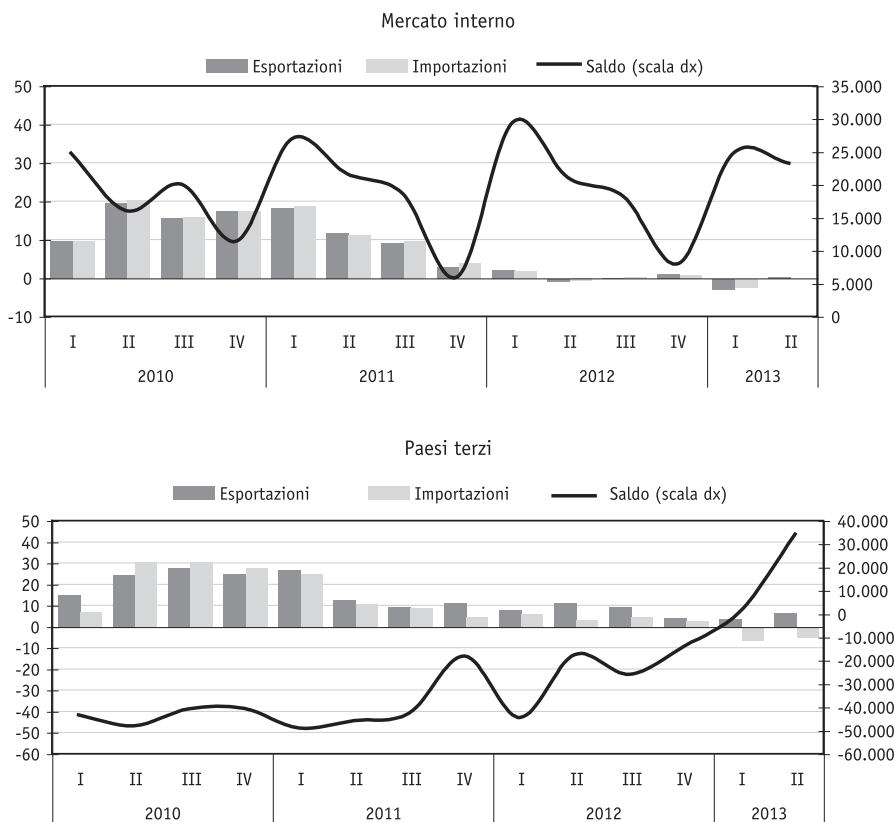
	Unione europea	Germania	Francia	Italia	Regno Unito
2004	13,6	8,6	4,7	25,9	18,9
2005	14,5	10,8	4,4	23,4	19,3
2006	14,5	10,3	4,6	24,1	19,6
2007	14,5	10,8	4,4	26,5	19,4
2008	14,3	10,3	4,7	27,1	20,0
2009	14,8	12,3	4,8	24,7	20,2
2010	15,0	11,4	4,8	25,1	20,7
2011	15,7	13,5	4,8	25,2	20,1
2012	16,4	13,2	4,7	27,4	20,9

Fonte: Eurostat

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

Nel 2012 l'interscambio commerciale di beni dell'Unione europea ha mostrato nel complesso un consistente ridimensionamento; le esportazioni di beni sono aumentate di appena lo 0,7 per cento mentre le importazioni di beni sono cresciute dello 0,6 per cento; di conseguenza il saldo commerciale è passato dagli oltre 72 miliardi del 2011 ai 76 miliardi di euro nel 2012.

Grafico 1.4 – Unione europea. Esportazioni, importazioni e saldi. (variazioni % tendenziali trimestrali e valori in milioni di euro). Anni 2010-2013



Fonte: Eurostat

La dinamica degli scambi è risultata vistosamente ridimensionata rispetto agli anni precedenti (graf. 1.4) ma l'andamento è molto differenziato in funzione delle aree di destinazione. L'interscambio commerciale verso i Paesi terzi è stato più vivace, soprattutto dal lato delle esportazioni, cresciute mediamente dell'8,3 nell'anno mentre le importazioni sono aumentate del 4,4 per cento. Il deficit commerciale è migliorato, passando da oltre 156 miliardi di euro a 102 miliardi di euro. Da un punto di vista congiunturale il grafico evidenzia come la spinta positiva degli scambi nel mercato interno abbia esaurito la sua forza a partire dall'ultimo trimestre 2011, mentre quello verso i Paesi terzi abbia sopportato meglio gli effetti della recessione almeno fino alla metà del 2012.

Per quanto riguarda l'**Italia**, nel 2012 le esportazioni sono aumentate del 3,7 per cento mentre le importazioni sono diminuite del 5,6 per cento (tab.1.7); ciò ha reso positivo il saldo commerciale per poco meno di 11 miliardi di euro. Ancora una volta sono state le esportazioni verso i Paesi terzi a segnare la migliore performance (+9,2%) grazie soprattutto all'incremento dell'export verso il Giappone (+19,1%) e alla ripresa delle vendite verso gli Stati Uniti (+16,8%) mentre nel mercato comunitario le esportazioni si sono ridotte dello 0,7 per cento. La riduzione ha riguardato i principali partner comunitari, fatta eccezione per il Regno Unito, che ha segnato un incremento pari a +8,1 per cento. Per quanto attiene le importazioni, gli acquisti dai Paesi terzi si sono ridotte del 3,9 per cento a fronte della ben più drastica riduzione degli acquisti dall'Unione europea (-7,1%).

Tabella 1.7 – Italia. Interscambio commerciale per Paese e raggruppamento di industrie (valori in milioni di euro, pesi % e variazioni % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). Anno 2012

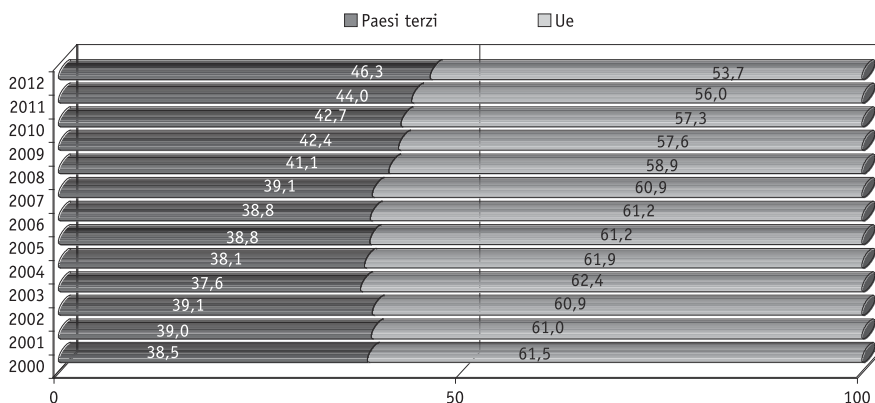
Aree e Raggruppamenti di industrie	Esportazioni			Importazioni			Saldi
	val.	var. %	Peso	val.	var. %	Peso	
<i>Aree</i>							
Unione europea	209.214	-0,7	53,7	200.314	-7,1	52,9	8.899
Francia	43.169	-1,0	11,1	31.318	-6,8	8,3	11.851
Germania	48.713	-1,1	12,5	55.219	-11,5	14,6	-6.506
Spagna	18.291	-8,0	4,7	16.848	-7,0	4,4	1.442
Regno Unito	18.964	8,1	4,9	9.554	-12,7	2,5	9.410
<i>Paesi Terzi</i>	180.511	9,2	46,3	178.445	-3,9	47,1	2.066
Cina	9.003	-9,9	2,3	24.695	-16,5	6,5	-15.692
Giappone	5.637	19,1	1,4	3.191	-24,3	0,8	2.446
Stati Uniti	26.656	16,8	6,8	12.666	-2,8	3,3	13.990
Russia	9.993	7,4	2,6	18.331	8,4	4,8	-8.338
Brasile	4.997	4,5	1,3	3.402	-18,0	0,9	1.595
<i>Raggruppamenti di industrie</i>							
Beni di consumo durevoli	22.741	2,6	5,8	11.115	-7,1	2,9	11.626
Beni di consumo non durevoli	91.450	5,8	23,5	85.881	-2,7	22,7	5.569
Beni strumentali	123.150	1,6	31,6	73.863	-12,8	19,5	49.288
Prodotti intermedi	130.930	1,9	33,6	123.453	-10,3	32,6	7.478
Energia	21.453	21,9	5,5	84.448	7,1	22,3	-62.995
Totale	389.725	3,7	100,0	378.759	-5,6	100,0	10.966

Fonte: Istat - Statistiche del commercio con l'estero

Dal punto di vista dei raggruppamenti d'industrie, sono aumentate notevolmente le esportazioni di beni energetici (+21,9%) grazie alle attività di raffinazione del petrolio, e di beni di consumo durevoli (+5,8%). Sul fronte dei beni importati, invece, si sono ridotti gli acquisti di beni strumentali (-12,8%) a conferma del crollo degli investimenti fissi lordi segnalato in precedenza, e dei prodotti intermedi (-10,3%) a fronte della riduzione delle attività produttive manifatturiere. Sono aumentate invece di circa il 7 per cento le importazioni di beni energetici. Nei primi sei mesi del 2013 la dinamica dell'interscambio nazionale ha mostrato una lieve riduzione del valore delle esportazioni pari a -0,4 per cento rispetto allo stesso periodo del 2012 mentre le importazioni registrano un calo del 7 per cento.

È proseguito il processo di ri-orientamento dell'export italiano verso le aree extra-comunitarie (graf. 1.5); la quota di beni venduti nei Paesi terzi a scapito del mercato comunitario è passata infatti dal 44 per cento del 2011 al 46,3 per cento del 2012 e di conseguenza nello stesso periodo la quota destinata ai Paesi Ue si è ridimensionata passando dal 56 al 53,7 per cento.

Grafico 1.5 – Italia. Distribuzione delle quote di esportazioni per area di destinazione (quota % sul totale). Anni 2000-2012



Fonte: Eurostat

Con riferimento ai settori merceologici si sono rilevati andamenti positivi dell'export dei prodotti della raffinazione del petrolio (+21,8%), degli articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici (+12,5%), dei prodotti alimentari e bevande (+6,7%) e dei metalli e prodotti in metallo (+4,9%). In riduzione invece il comparto dei computer, apparecchi elettronici ed ottici (-2,6%) e dei mezzi di trasporto (-1%); tali settori hanno mostrato evidenti flessioni anche dal lato delle

importazioni (rispettivamente -20,2 e -21,2%). Sempre dal lato degli acquisti si è osservato altresì il drastico calo degli acquisti di prodotti in metallo (-11,1%) e dei tessuti e abbigliamento (-8,3%).

Tabella 1.8 – Italia. Interscambio commerciale per settore (valori in milioni di euro, pesi % e variazioni % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). Anno 2012

Settore	Esportazioni			Importazioni			Saldi
	val.	var. %	Peso	val.	var. %	Peso	
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	5.791	-0,2	1,5	12.291	-5,5	3,2	-6.500
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	1.451	13,8	0,4	74.111	7,2	19,6	-72.659
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	26.059	6,7	6,7	27.242	-0,9	7,2	-1.182
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	43.064	2,6	11,0	26.478	-8,3	7,0	16.587
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	7.628	1,7	2,0	9.220	-9,2	2,4	-1.592
Coke e prodotti petroliferi raffinati	20.513	21,8	5,3	10.577	5,0	2,8	9.936
Sostanze e prodotti chimici	25.331	1,6	6,5	35.627	-2,3	9,4	-10.296
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	17.227	12,5	4,4	19.737	2,9	5,2	-2.510
Articoli gomma e plastica, altri prod. lavoraz. min. non metall.	22.574	0,3	5,8	11.490	-7,4	3,0	11.084
Metalli di base e prod. in metallo, esclusi macchine e impianti	50.779	4,9	13,0	37.753	-11,1	10,0	13.026
Computer, apparecchi elettronici e ottici	12.599	-2,6	3,2	24.667	-20,2	6,5	-12.068
Apparecchi elettrici	19.936	-1,8	5,1	13.291	-4,0	3,5	6.645
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	70.483	3,0	18,1	22.502	-6,8	5,9	47.981
Mezzi di trasporto	36.142	-1,0	9,3	30.213	-21,2	8,0	5.930
Prodotti delle altre attività manifatturiere	20.893	4,4	5,4	10.260	-7,2	2,7	10.633
Energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	255	-7,5	0,1	2.613	-12,3	0,7	-2.358
Altri prodotti n.c.a.	9.000	6,5	2,3	10.689	-1,7	2,8	-1.689
Totale	389.725	3,7	100,0	378.759	-5,6	100,0	10.966

Fonte: Istat - Statistiche del commercio con l'estero

Nel 2012 le regioni italiane tradizionalmente più rilevanti in termini di valore delle esportazioni hanno mostrato variazioni molto contenute rispetto al 2011: la Lombardia infatti ha aumentato le esportazioni in valore del 3,7 per cento, l'Emilia-

Romagna del 3,1 per cento, il Piemonte del 2,9 per cento ed il Veneto dell'1,6 per cento. Pur tuttavia, le sole regioni che hanno beneficiato della contrazione delle importazioni e che quindi vantano un saldo commerciale positivo sono proprio l'Emilia-Romagna (circa 21 miliardi di euro di attivo), il Piemonte e il Veneto (circa 13 miliardi ciascuna) e la Toscana (10 miliardi). In termini di variazioni, le regioni che hanno registrato l'incremento maggiore di vendite sui mercati esteri sono state la Sardegna e la Sicilia (rispettivamente +21,5% e +21,2%), grazie al contributo delle attività di raffinazione del petrolio e dei principali derivati. A seguire troviamo le regioni dell'Italia centrale e la Puglia, attive soprattutto nella trasformazione di prodotti alimentari.

Tabella 1.9 – Italia. Esportazioni per regione (milioni di euro, peso % e variazioni % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). Anno 2012

Regione	Esportazioni			Importazioni			Saldi
	val.	var. %	Peso	val.	var. %	Peso	
Lombardia	108.080	3,7	27,7	114.874	-8,0	30,3	-6.793
Veneto	51.128	1,6	13,1	37.575	-7,8	9,9	13.553
Emilia-Romagna	49.462	3,1	12,7	28.337	-5,4	7,5	21.125
Piemonte	39.686	2,9	10,2	26.554	-8,6	7,0	13.132
Toscana	32.368	6,9	8,3	22.362	1,0	5,9	10.006
Lazio	17.958	5,1	4,6	29.519	-12,4	7,8	-11.561
Sicilia	13.052	21,2	3,3	20.998	12,2	5,5	-7.946
Friuli-Venezia Giulia	11.450	-8,9	2,9	6.810	-4,3	1,8	4.641
Marche	10.322	6,0	2,6	7.174	-2,3	1,9	3.148
Campania	9.400	-0,5	2,4	10.435	-17,8	2,8	-1.035
Puglia	8.772	7,3	2,3	9.947	-16,7	2,6	-1.175
Liguria	6.978	4,1	1,8	11.182	-3,5	3,0	-4.204
Trentino-Alto Adige/Südtirol	6.920	1,7	1,8	6.002	-8,9	1,6	919
Abruzzo	6.897	-4,8	1,8	3.456	-15,7	0,9	3.441
Sardegna	6.402	21,5	1,6	10.652	6,1	2,8	-4.250
Umbria	3.878	7,6	1,0	2.442	-12,1	0,6	1.436
Basilicata	1.153	-17,5	0,3	724	-27,0	0,2	429
Valle d'Aosta/Vallée d'Aoste	596	-6,4	0,2	261	-24,3	0,1	334
Molise	376	-6,1	0,1	394	-20,7	0,1	-17
Calabria	374	0,1	0,1	583	-0,4	0,2	-209
Regioni diverse e non specificate	4.472	2,8	1,1	28.480	10,9	7,5	-24.008
Italia	389.725	3,7	100	378.759	-5,6	100,0	10.966

Fonte: Istat - Statistiche del commercio con l'estero

Capitolo 2

L'interscambio commerciale di beni*

2.1 L'export veneto cresce, ma a ritmi deboli: dinamiche 2012 e tendenze per il 2013

Spesso considerato ancora di salvezza di un manifatturiero in affanno sul mercato domestico, l'interscambio commerciale con l'estero ha dimostrato nel corso del 2012 di non poter assolvere da solo alla funzione di traino dell'economia veneta in quanto troppo esposto alle sollecitazioni negative provenienti dall'area euro, suo principale partner commerciale. Anche nei primi sei mesi del 2013 la situazione non è migliorata e l'andamento del fatturato estero ha continuato ad essere poco vivace.

Nel 2012 il Veneto ha registrato un debole incremento delle esportazioni (+1,6%, dopo un biennio di decisa espansione) accompagnato da una forte contrazione delle importazioni (-7,8%) che testimoniano una condizione di difficoltà maggiore rispetto all'Italia (rispettivamente +3,7% e -5,6%) e alle altre regioni *export-oriented* quali la Lombardia (+3,7% e -8%) e l'Emilia Romagna (+3,1% e -5,4%)¹.

Ciò nonostante, le **esportazioni** venete si sono attestate a oltre **51 miliardi di euro** correnti e rappresentano un record storico, sopravanzando dell'1,1 per cento i valori rilevati nel 2007, anno di riferimento pre-crisi e finora migliore performance di sempre.

* A cura di Giovanna Guzzo, Area Studi e Ricerche, Unioncamere del Veneto.

1 I risultati dell'Emilia Romagna sono stati condizionati anche dai danni subiti dalle industrie, soprattutto del settore biomedicale e della meccanica di precisione, a seguito del forte terremoto del maggio 2012.

Tabella 2.1 – *Flussi commerciali in alcune regioni italiane (milioni di euro). Anni 2011-2012*

Territorio	Importazioni			Esportazioni			Saldo 2012
	2011 (a)	2012 (b)	var.%	2011 (a)	2012 (b)	var.%	
Lombardia	124.844	114.874	-8,0	104.218	108.080	3,7	-6.793
Veneto	40.737	37.575	-7,8	50.318	51.128	1,6	13.553
Emilia Romagna	29.967	28.337	-5,4	47.961	49.462	3,1	21.125
Piemonte	29.062	26.554	-8,6	38.557	39.686	2,9	13.132
Toscana	22.135	22.362	1,0	30.271	32.368	6,9	10.006
Lazio	33.686	29.519	-12,4	17.094	17.958	5,1	-11.561
Friuli-Venezia Giulia	7.115	6.810	-4,3	12.575	11.450	-8,9	4.641
Marche	7.347	7.174	-2,3	9.736	10.322	6,0	3.148
Nord-Ovest	165.837	152.871	-7,8	150.117	155.341	3,5	5.223
Nord-Est	84.404	78.723	-6,7	117.655	118.960	1,1	1.305
Centro	65.947	61.497	-6,7	60.705	64.526	6,3	3.822
Sud	30.809	25.537	-17,1	27.037	26.972	-0,2	-65
Isole	28.748	31.650	10,1	16.038	19.454	21,3	3.415
Diverse o n.s.	25.683	28.480	10,9	4.352	4.472	2,8	120
Italia	401.428	378.759	-5,6	375.904	389.725	3,7	13.821

(a) dati definitivi (b) dati provvisori revisionati

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

Al contrario, le **importazioni**, pari a **37,6 miliardi di euro**, sono ritornate sui livelli del 2006 e costituiscono il limite più basso registrato in questa lunga crisi dopo quello del 2009. È conseguito un **saldo** della bilancia dei pagamenti positivo, da primato, con un'eccedenza quantificata in oltre **13,5 miliardi di euro**. Si è trattato del secondo miglior risultato, dopo quello dell'Emilia Romagna².

Le quote di partecipazione venete all'interscambio commerciale nazionale hanno documentato una leggera ulteriore flessione nel 2012, attestandosi per l'import al 9,9 per cento e per l'export al 13,1 per cento. Nel lungo periodo si nota che il Veneto, pur conservando il secondo posto, dopo la Lombardia, nella

2 La contrazione generalizzata dei flussi di importazione e la dinamica positiva generata dall'export hanno riportato dopo molti anni la bilancia commerciale italiana in attivo per quasi 14 miliardi di euro.

classifica tra regioni³, ha perso terreno: dieci anni fa, infatti, le importazioni venete pesavano per l'11,6 per cento sul totale nazionale e le esportazioni per il 14,8 per cento.

Di fronte ad un mercato domestico ancora in sofferenza la domanda estera dei **primi mesi del 2013** traina l'economia italiana, ma in modo poco rassicurante.

Tra gennaio e giugno 2013 le esportazioni dell'Italia sono rimaste pressoché stabili rispetto al corrispondente periodo del 2012. Questa variazione è stata uguale a quella registrata in Germania e leggermente migliore di quella della Francia (-1%), ma di molto inferiore alla media dell'Ue28 (+5%) e del Regno Unito (+15%)⁴.

Secondo gli ultimi dati diffusi dall'Istat⁵ nel primo semestre 2013 la dinamica tendenziale dell'export italiano (-0,4%) è stata la sintesi del calo delle vendite per le regioni dell'Italia insulare (-13,8%), meridionale (-6%) e del Nord-Ovest (-0,2%) e del risultato positivo conseguito dall'Italia centrale (+2,8%) e dal Nord-Est (+0,8%). Le regioni che contribuiscono maggiormente alla flessione dell'export nel primo semestre 2013 sono Sicilia (-17,9%), Puglia (-17,0%), Liguria (-13,4%), Toscana (-1,9%) e Friuli-Venezia Giulia (-3,3%). Tra le regioni in espansione si segnalano come particolarmente dinamiche: Lazio (+7,9%), Marche (+12,7%) e Provincia Autonoma di Bolzano (+5,5%).

Nei primi sei mesi del 2013 le **esportazioni** del Veneto sono invece **aumentate debolmente** (+1,1% su base annua), raggiungendo i 25,9 miliardi di euro, con un incremento in valore assoluto di soli 271 milioni di euro. In particolare, le esportazioni venete hanno sfiorato il segno più nel primo trimestre (+0,2% la variazione tendenziale) per aumentare maggiormente nel secondo (+2%).

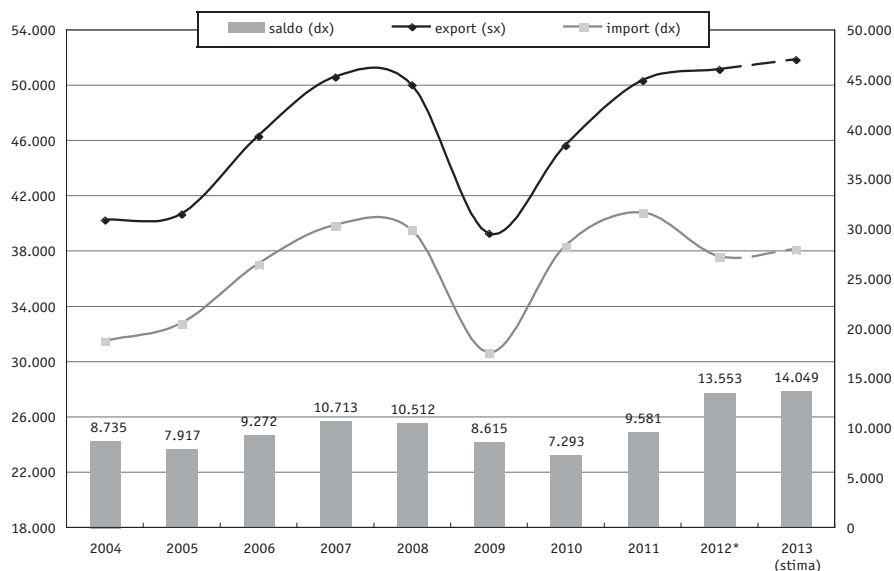
Per quanto riguarda le **importazioni**, la caduta della domanda interna si è riversata in misura rilevante sugli acquisti dall'estero. Questo effetto ha comportato che parte della nostra crisi si è "scaricata" sui beni prodotti da altri Paesi. L'import italiano nel periodo gennaio-giugno 2013 è sceso dell'1,5 per cento rispetto al corrispondente periodo del 2012. In Veneto invece gli acquisti esteri sono **rimasti invariati** (+0,2%), ma rispetto allo stesso periodo del 2011 si è registrato un deciso calo (-10,4%), che in valori assoluti si traduce in una contrazione di oltre 2 miliardi di euro in due anni.

3 Anche nel 2012 la Lombardia ha mantenuto inalterato il primato tra le regioni italiane con una quota sulle esportazioni del 27,7 per cento, al terzo posto, dopo il Veneto, si piazza l'Emilia Romagna (12,7%), seguono poi il Piemonte (10,2%) e la Toscana (8,3%).

4 Comunicato Eurostat del 17 settembre 2013.

5 Comunicato Istat dell'11 settembre 2013.

Grafico 2.1 – Veneto. Esportazioni, importazioni e saldo commerciale (milioni di euro). Anni 2004-2013



* dato provvisorio

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

L'arresto dell'import e l'arrancare dell'export hanno determinato nei primi sei mesi dell'anno un surplus commerciale in Veneto pari in valore a poco meno di 7 miliardi di euro.

Secondo le ultime **previsioni** dell'Istat⁶, nell'intero 2013 le esportazioni italiane di beni e servizi sono attese in moderata espansione, con tassi di crescita vicini a quelli osservati nella media dell'anno precedente (+2,3% l'aumento in volume). Una più significativa accelerazione dovrebbe registrarsi nel 2014 (+3,9%), a seguito di un consolidamento della crescita nelle principali economie avanzate e dell'atteso miglioramento delle condizioni di domanda nell'area euro. Le vendite all'estero dell'Italia sarebbero trainate soprattutto dalla componente dei beni, che beneficerebbe della **più sostenuta domanda proveniente dai mercati esterni all'Ue**. Tuttavia, i principali mercati di destinazione delle produzioni italiane continuerebbero a crescere a un ritmo inferiore a quello del commercio mondiale, in particolare nel 2014. Ne seguirebbe un'ulteriore flessione della quota di mercato in volume delle esportazioni italiane.

6 Le prospettive per l'economia italiana nel 2013-2014, 6 maggio 2013

Nel 2013 la flessione prevista delle importazioni (-1,5%) rifletterebbe il perdurante deterioramento dei consumi privati e degli investimenti fissi lordi. La graduale ripresa delle vendite all'estero costruirebbe il principale fattore a sostegno di un recupero delle importazioni che sono previste in ripresa nel 2014 (+3,8%). Il saldo positivo della bilancia dei beni e servizi si consoliderebbe attestandosi a circa il 2,7 per cento del Pil in ciascun anno di previsione (più del doppio di quello registrato nel 2012).

Anche per il **Veneto**, sulla base delle ultime stime di Prometeia, si evidenzia come **l'export di beni si riprenderà nel 2013 (+0,9%)**, diversamente dalle altre principali componenti della domanda, per iniziare a crescere negli anni successivi. L'acquisto di beni esteri, condizionato dalla ripresa dei consumi, rimarrà invece stabile nel 2013, per poi riprendersi in modo più deciso negli anni successivi. Si può quindi ragionevolmente stimare che nel 2013 le esportazioni del Veneto potrebbero raggiungere un valore pari a 51,6 miliardi di euro, mentre le importazioni a 37,6 miliardi di euro, determinando un saldo commerciale regionale per 14 miliardi di euro.

2.2 Aumenta la complessità tra Paesi avanzati ed emergenti: i principali mercati di destinazione e provenienza delle merci

I prodotti veneti, come è noto, sono destinati principalmente al **mercato europeo**, con una quota (nel 2012 pari al 57,1%) che negli ultimi anni si è sensibilmente ridotta a favore degli scambi **extra Ue**, stante il ristagno economico dell'Europa occidentale.

Nel 2012 il vertice della classifica dei partner commerciali è rimasto immutato, confermando per le esportazioni il predominio della Germania (-1,3%, la variazione rispetto all'anno precedente), della Francia (-2,3%) e degli Stati Uniti (+11%) e per le importazioni, dopo la Germania (-19,7%), la Cina (-12,5%) e la Francia (+0,7%). Nonostante questa staticità, si notano delle interessanti dinamiche nelle posizioni più arretrate che evidenziano come il Veneto si sia velocemente adeguato ai continui mutamenti economici, ricercando interlocutori sempre più competitivi e portatori di sviluppo. Tra i mercati di destinazione quelli che hanno goduto di un maggior accrescimento sono stati la Svizzera (ascrivibile principalmente ai flussi di metalli di base preziosi e i prodotti di gioielleria)⁷, gli Stati Uniti, la Russia e gli Emirati Arabi, il Giappone, l'Arabia Saudita, il Sudafrica e l'Indonesia.

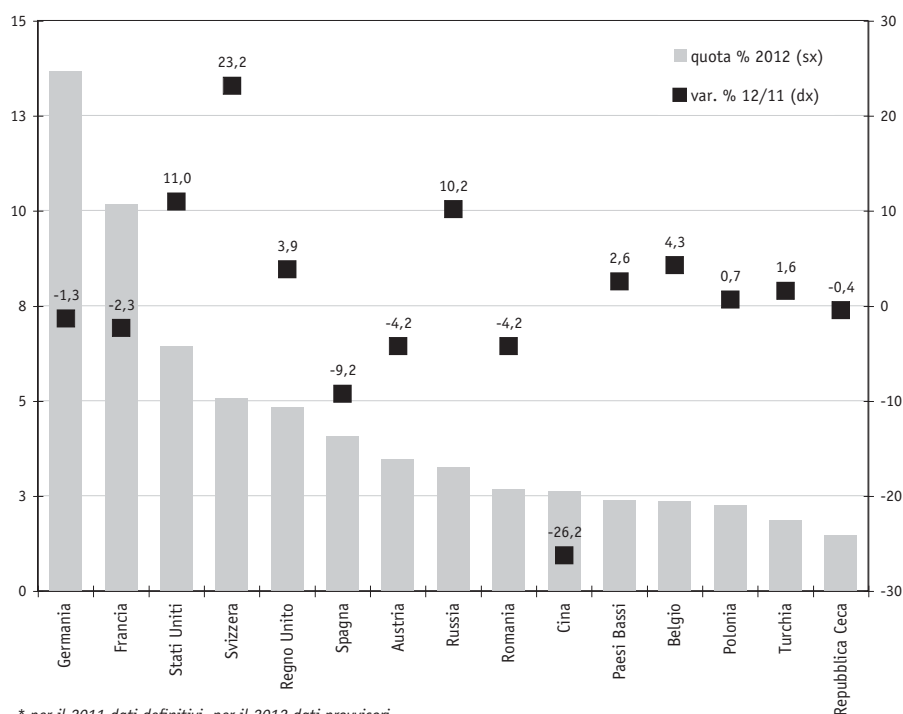
È risultato in sofferenza l'interscambio con le **economie dinamiche**

7 Oltre un quarto delle esportazioni venete di "metalli di base preziosi e altri metalli non ferrosi" sono dirette in Svizzera, con vendite più che triplicate negli ultimi anni.

asiatiche (EDA) soprattutto per quanto attiene le importazioni, con oltre 126 milioni in meno, pari a un arretramento del 18,2 per cento. Per le esportazioni (-4,7%) l'andamento è stato diverso: negativo nei Paesi di più vecchia industrializzazione (Singapore e Corea), particolarmente espansivo nei mercati come Malaysia e Thailandia, che attraggono beni strumentali per l'avvio di processi produttivi precedentemente insediati altrove. Il Veneto sta esplorando e raccogliendo risultati interessanti anche presso le nuove frontiere del commercio estero costituite dai **Paesi CIVETS** (Colombia, Indonesia, Vietnam, Egitto, Turchia e Sudafrica, quest'ultimo Paese oramai sempre più spesso associato ai Bric) verso cui nel 2012 si è generato un flusso esportativo positivo del 13,7 per cento.

Anche nei **primi sei mesi del 2013** si è rivelata la maggiore dinamicità delle esportazioni del Veneto con i Paesi al di fuori dei confini europei, verso i quali si è

Grafico 2.2 – Veneto. Primi 15 Paesi di esportazione di beni. Quote e variazioni percentuali. Anni 2011-2012*



* per il 2011 dati definitivi, per il 2012 dati provvisori

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

registrato un incremento dei beni venduti del 6 per cento (per 11 miliardi di euro), rispetto alla contrazione mostrata dalle cessioni di beni nei mercati dell'Ue28 (-2,3%, 14,9 miliardi di euro).

È infatti continuata la frenata delle vendite nei Paesi europei più colpiti dalla crisi economica e nei due principali mercati partner del Veneto: la **Germania** (-3,7% rispetto al primo semestre del 2012, raggiungendo un valore di 3,5 miliardi di euro) e la **Francia** (-2,3%, 2,6 miliardi di euro). Il calo ha riguardato alcune filiere importanti come la metalmeccanica e il sistema moda, oltre la siderurgia e l'elettronica. Solo le cessioni verso la **Svizzera** hanno proseguito con una buona performance (+6,2%, 1,3 miliardi) sospinte dai traffici di oro non monetario.

Negli ultimi anni il business oltreconfine è più diretto di un tempo sui nuovi mercati

Tabella 2.2 – Veneto. Primi 20 Paesi di destinazione delle esportazioni (migliaia di euro). I semestre 2013*

N.	Paesi	I sem 2013	var.% 13/12	quota %	quota % Ven/Ita
1	Germania	3.503.419	-3,7	13,5	14,3
2	Francia	2.656.524	-2,3	10,3	12,3
3	Stati Uniti	1.738.569	6,6	6,7	13,1
4	Svizzera	1.333.506	6,2	5,1	12,3
5	Regno Unito	1.223.763	-0,6	4,7	12,8
6	Spagna	1.059.428	-1,6	4,1	12,1
7	Austria	867.064	-1,6	3,3	20,5
8	Russia	829.300	8,9	3,2	16,3
9	Romania	723.864	2,2	2,8	24,5
10	Cina	690.004	1,6	2,7	14,4
11	Paesi Bassi	608.714	-4,8	2,3	13,7
12	Belgio	577.760	-12,1	2,2	9,9
13	Polonia	575.461	-1,2	2,2	12,6
14	Turchia	493.220	0,0	1,9	9,8
15	Repubblica Ceca	379.824	3,1	1,5	18,1
16	Svezia	352.653	3,2	1,4	18,4
17	Hong Kong	345.938	6,8	1,3	15,4
18	Emirati Arabi Uniti	333.161	14,1	1,3	11,4
19	Ungheria	310.070	14,2	1,2	17,4
20	Giappone	306.841	8,1	1,2	10,2
Unione europea 28		14.913.298	-2,3	57,6	14,2
Extra Ue 28		10.999.491	6,0	42,4	12,3
Mondo		25.912.790	1,1	100,0	13,3
* valori provvisori					

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

in via di sviluppo, ma uno sguardo alle moderne rotte internazionali del commercio evidenzia che i **Paesi Bric** non sono stati immuni dalla crisi. Complessivamente gli scambi nel 2012 sono arretrati del 10,9 per cento per l'import e dell'8,1 per l'export, tuttavia si riscontrano notevoli differenze tra le nazioni, con Russia in campo positivo, e Cina e India fortemente negative. In Brasile, invece, al calo dell'import si è contrapposta la crescita dell'export (+1,8%). Nonostante queste economie emergenti vadano valutate con cautela e la loro economia sia in rallentamento, rimangono comunque mercati importanti per le imprese venete. Nel primo semestre 2013 l'export veneto di manufatti (che rappresentano quasi la totalità dei beni venduti) verso i Paesi Bric è cresciuto del 4,7 per cento rispetto alla prima metà del 2012 (1,9 miliardi di euro). In particolare, la **Russia** e il **Brasile** si sono dimostrati mercati vivaci e hanno incrementato i loro acquisti di beni manifatturieri veneti rispettivamente del 9 e 7,1 per cento, per un valore rispettivamente di 812 e 232 milioni di euro.

Anche la **Cina**, dopo una forte correzione al ribasso dell'acquisto di manufatti, in particolare nei beni più legati all'attività industriale e alle infrastrutture, ha evidenziato segnali di stabilizzazione dell'economia (malgrado la crescita sia attenuata rispetto agli ultimi anni) e la ripresa della domanda interna. Nel periodo gennaio-giugno 2013 l'acquisto di prodotti manifatturieri da parte del Paese asiatico è cresciuto dell'1,2 per cento, per un valore di 656 milioni di euro. La parte del leone dell'export veneto verso il colosso asiatico hanno continuato a farla i macchinari, per 191 milioni di euro, pur in calo del 3,7 per cento rispetto al primo semestre 2012. È cresciuta la vendita di abbigliamento e di calzature, a conferma che la Cina apprezza e consuma la moda "made in Veneto". Buona la performance delle vendite alimentari, che sono aumentate di oltre un terzo, anche se la cifra assoluta rimane limitata (11,4 milioni di euro).

Un discorso diverso vale invece per l'**India**, alle prese con il rallentamento dell'economia e le tensioni inflattive: la vendita di manufatti veneti è diminuita del -2,4 per cento (198 milioni di euro), soprattutto per quanto riguarda i macchinari e le apparecchiature.

Pur con qualche difficoltà, l'**Asia emergente** e l'America Latina rimangono aree in crescita e destinazioni importanti per l'export regionale.

Nei primi sei mesi del 2013 il sostegno alle esportazioni regionali dalle vendite verso le economie asiatiche (il 14% dell'export veneto di beni) si è rin vigorito. Le cessioni di prodotti manufatti verso l'**Asia orientale** sono aumentate del 4 per cento (raggiungendo quasi 2 miliardi di euro) e di ben il 15,1 per cento verso il **Medio Oriente** (1,2 miliardi). In particolare, si evidenzia il cospicuo aumento dell'export di beni verso Hong Kong (+6,8%), Emirati Arabi Uniti (+14,1%), Arabia Saudita (+15,8%), Qatar (+63,3%) e Vietnam (+51,7%). Verso l'**Asia Centrale**

invece l'export, anche nell'indebolimento dell'India, è diminuito del 17,7 per cento (365 milioni di euro).

I Paesi emergenti dell'Asia (**Asean**⁸), con tassi di crescita economica in aumento e su livelli paragonabili a quelli della Cina (che invece rallenta) hanno mostrato un aumento delle esportazioni venete del 4,7 per cento. Oltre al cammino di sviluppo di queste economie (in particolare per Indonesia, Malesia, Myanmar e Cambogia) a breve si prevede un processo di integrazione e più opportunità di business per le aziende del Veneto.

Tabella 2.3 – Veneto. Interscambio commerciale di prodotti manifatturieri* per macroarea geografica e Paesi Bric (migliaia di euro). I semestre 2013

Aree geografiche	import	export	I° sem. var. % 13/12		comp. %		quota % Ven/Ita	
			import	export	import	export	import	export
BRIC	2.358.896	1.898.338	-2,3	4,7	14,0	7,5	18,4	14,1
Brasile	222.606	231.980	24,2	7,1	1,3	0,9	9,3	9,4
Russia	247.466	812.105	24,2	9,0	1,5	3,2	5,5	16,2
India	283.344	198.303	11,7	-2,4	1,7	0,8	17,2	13,8
Cina	1.605.480	655.950	-9,9	1,2	9,5	2,6	37,9	14,5
AFRICA	816.914	971.893	19,3	14,7	4,9	3,9	9,0	9,8
Africa settentrionale	537.635	648.141	27,9	16,3	3,2	2,6	8,4	9,1
Altri Paesi africani	279.279	323.752	5,7	11,7	1,7	1,3	10,4	11,6
AMERICA	640.594	2.797.950	-5,5	5,3	3,8	11,1	2,9	12,9
America settentrionale	253.555	1.977.912	-26,5	7,6	1,5	7,9	1,7	13,6
America centro-merid.	387.039	820.038	16,2	0,2	2,3	3,3	5,5	11,6
ASIA	2.923.733	3.501.105	-7,3	4,5	17,4	13,9	11,2	12,7
Medio Oriente	91.533	1.183.980	-28,3	15,1	0,5	4,7	1,0	11,7
Asia centrale	567.112	365.314	4,8	-17,7	3,4	1,5	20,5	15,8
Asia orientale	2.265.088	1.951.811	-8,8	4,0	13,5	7,7	15,9	12,8
Oceania	69.711	266.067	8,3	-2,1	0,4	1,1	3,8	12,7
Unione europea 28	11.009.014	14.362.227	-2,3	-2,4	65,4	57,0	10,7	14,3
Paesi europei non Ue 28	5.818.788	10.826.233	0,1	6,1	34,6	43,0	6,9	12,6
Mondo	16.827.802	25.188.459	-1,5	1,1	100,0	100,0	9,0	13,5

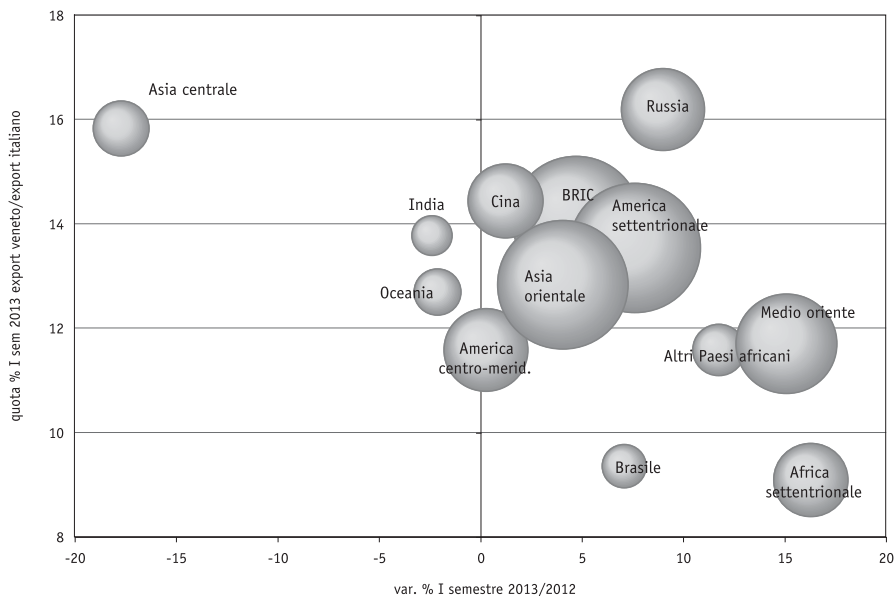
* nel periodo gennaio-giugno 2013 il 97,2% dell'export e l'88,3% dell'import sono costituiti da prodotti manifatturieri.

** valori provvisori

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

8 Associazione delle Nazioni del Sud-Est asiatico.

Grafico 2.3 – Veneto. Esportazioni per aree macro geografiche e Paesi Bric. Quote e variazioni percentuali. I semestre 2013*



* la dimensione delle bolle indica la quota dell'export veneto verso il Paese sull'export veneto totale nel periodo gennaio-giugno 2013

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

In rilancio anche l'export verso l'Africa e l'America. Hanno infatti segnato un nuovo avvio le esportazioni verso l'**America settentrionale**, dove il valore dei manufatti veneti venduti è aumentato del 7,6 per cento (salendo ad un livello di quasi 2 miliardi di euro). In particolare, dopo anni molto difficili, sono diventati più dinamici il **mercato americano** (1,7 miliardi di euro, +6,6%) e **canadese** (+14,2%) dove si stanno sviluppando alcune produzioni venete quali i macchinari, l'agroalimentare, la gomma-plastica e gli apparecchi elettrici. Malgrado la crescita delle vendite in Brasile, si è arenato il fatturato estero verso l'**America Latina**, restando su valori di poco superiori agli 820 milioni di euro. Si nota in controtendenza il ritmo di crescita dell'export verso il **Messico** (184 milioni di beni, +6,8% rispetto al primo semestre 2012).

Buone le performance commerciali con l'**Africa** (+14,7%, 972 milioni di euro di beni), che continua a mostrare una dinamica economica positiva, nonostante il rallentamento della sua principale economia, il Sudafrica. I consumatori africani guardano ai prodotti italiani, soprattutto del settore moda, alimentare e del design.

Tabella 2.4 – Veneto. Primi 20 Paesi di provenienza delle importazioni (migliaia di euro). I semestre 2013*

N.	Paesi	I sem 2013	var.% 13/12	quota %	quota % Ven/Ita
1	Germania	3.830.035	-3,6	20,1	14,2
2	Cina	1.617.210	-9,7	8,5	14,0
3	Francia	1.252.590	-1,7	6,6	8,1
4	Spagna	967.218	-1,7	5,1	11,6
5	Austria	889.150	12,5	4,7	19,5
6	Libia	808.851	103,3	4,2	14,3
7	Paesi Bassi	737.937	-8,5	3,9	7,3
8	Romania	666.045	-2,3	3,5	27,8
9	Belgio	618.684	-12,7	3,2	8,3
10	Svizzera	463.226	16,0	2,4	8,5
11	Polonia	348.333	12,9	1,8	10,4
12	Repubblica Ceca	338.705	-8,9	1,8	15,1
13	Regno Unito	336.256	-14,9	1,8	6,9
14	Ucraina	315.098	8,6	1,7	25,0
15	Russia	313.825	50,3	1,6	3,1
16	India	299.447	10,5	1,6	14,9
17	Slovenia	280.433	-8,3	1,5	22,3
18	Turchia	276.657	12,3	1,5	9,6
19	Stati Uniti	270.173	-23,6	1,4	4,7
20	Ungheria	267.784	-0,8	1,4	13,9
Unione europea 28		12.086.848	-2,6	63,4	12,0
Extra Ue 28		6.964.084	5,4	36,6	8,5
Mondo		19.050.932	0,2	100,0	10,5

* valori provvisori

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

La meccanica è la vera forza dell'export veneto in Africa. In particolare i macchinari per la trasformazione dei prodotti agricoli e per l'imballaggio, quelli per il tessile e per l'industria siderurgica sembrano avere le migliori opportunità anche nei prossimi anni.

Sì nota infine che i mercati di sbocco in cui i flussi di merci sono cresciuti in modo più promettente sono stati quelli **Opec**⁹ (+21% su base annua, circa 1,2 miliardi di beni veneti venduti), vale a dire quelli produttori di petrolio e quindi i Paesi più ricchi del mondo arabo. Verso questi Paesi sono cresciute in particolare le vendite di macchinari, apparecchi elettrici, prodotti alimentari e bevande, prodotti in legno e articoli chimico-farmaceutici.

9 Organizzazione dei Paesi Esportatori di petrolio.

Per quanto riguarda l'evoluzione delle **importazioni** venete, nel 2012 queste sono state vincolate dalle contrazioni dell'attività economica e della domanda interna (diminuendo del -7,8% su base annua) e hanno compromesso gli acquisti da gran parte dei principali partner commerciali (Germania, Francia e Cina).

Nei **primi sei mesi del 2013** il **ristagno dei valori dell'import** è dovuto principalmente ad una contrazione degli acquisti dall'Ue 28 (12 miliardi di euro, -2,6%), con cali per i principali fornitori (-3,6% Germania, -1,7% Francia e Spagna, -2,3% Romania, -12,7% Belgio, -14,9% Regno Unito). Le importazioni dai mercati extra Ue sono invece aumentate del 5,4 per cento rispetto allo stesso periodo del 2012 (quasi 7 miliardi di euro), sostenute dagli approvvigionamenti provenienti da alcuni importanti Paesi fornitori (Svizzera +16%, Russia +50,3%, India +10,5% e Turchia +12,3%). L'incremento dell'import della Turchia è ascrivibile ai maggiori acquisti di prodotti della siderurgia e dei raffinati petroliferi.

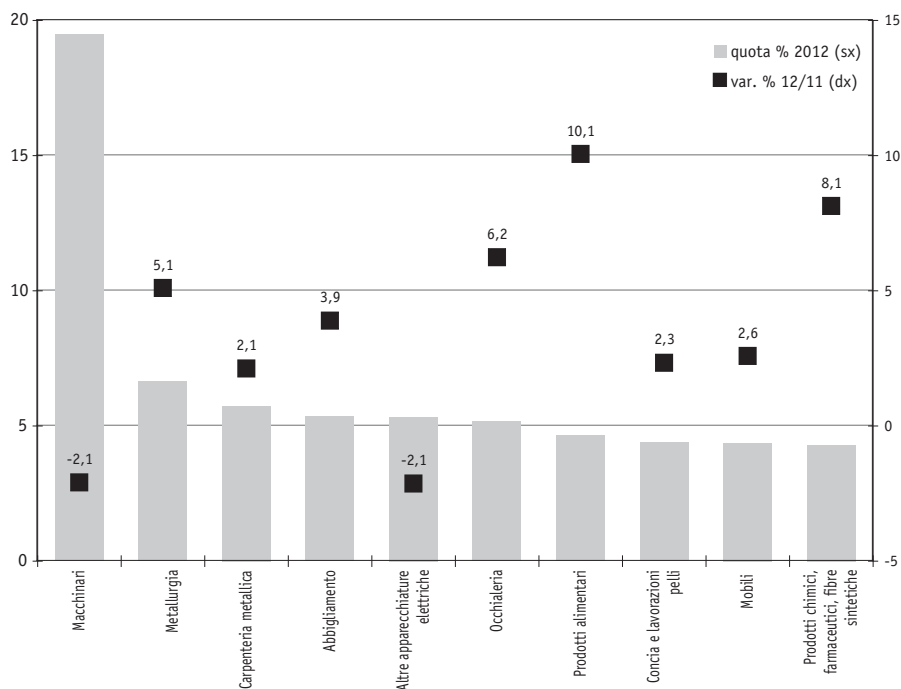
Tuttavia guardando al solo manifatturiero, l'import veneto ha registrato una flessione dell'1,5 per cento (scendendo ad un livello di 16,8 miliardi di euro), a riflesso della generale debolezza dei consumi. Aumentano di oltre un quarto le importazioni venete dall'Africa settentrionale, per lo più in seguito a maggiori acquisizioni di gas e petrolio greggio (in particolare dalla Libia) e dall'America centro-meridionale, in larga parte attribuibile all'aumento dell'import dal **Brasile** (+24,2%). Ma si evidenzia la marcata contrazione dell'import dall'America settentrionale, contrattosi di oltre un quarto (-23,6% con riferimento ai soli **Stati Uniti**), dall'Asia Orientale, trainata dai minori approvvigionamenti dalla **Cina** (-9,7%), e dal Medio Oriente, imputabile interamente alla flessione delle forniture di prodotti energetici.

2.3 Nuove opportunità per i beni "made in Veneto": i principali settori di esportazione e importazione

L'analisi per settore merceologico¹⁰ evidenzia che la debolezza delle esportazioni venete **nel 2012** è stata imputabile essenzialmente ai **macchinari**, notoriamente punto di forza dell'export regionale (valgono circa un quinto del fatturato estero), che hanno registrato oltre 213 milioni di mancate spedizioni (-2,1% su base annua, scendendo sotto i 10 miliardi di euro). Il calo di questo settore si inserisce all'interno dello sfavorevole contesto internazionale: se si guarda, infatti, ai mercati di destinazione, si nota come sono venute meno soprattutto le vendite nel continente asiatico, in particolare quelle dirette nel Far Est (Cina -56,9%, equivalente a mezzo miliardo di euro di vendite in meno e Taiwan -73,5%).

¹⁰ La classificazione delle voci merceologiche adottata rappresenta un'aggregazione dei gruppi Ateco 2007 finalizzata ad evidenziare le specificità settoriali e territoriali del commercio estero veneto.

Grafico 2.4 – Veneto. Primi 10 settori di esportazione. Quote e variazioni percentuali. Anni 2011-2012*



* per il 2011 dati definitivi, per il 2012 dati provvisori

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

Nell'area asiatica i macchinari hanno dato segnali positivi, invece, in Giappone (+31,6%), probabilmente grazie al processo di ricostruzione seguito alle catastrofi naturali del 2011, e in Indonesia che si sta sempre più affermando come concorrente della Cina nel manifatturiero tradizionale. Il mercato europeo ha tenuto, anche se si è avuta una flessione all'interno dell'Unione (-1,2%) che ha riguardato non solo gli Stati più esposti alla crisi (Spagna, Portogallo e Grecia), ma anche Francia, Belgio e Regno Unito.

Nel corso del 2012 altri prodotti importanti per l'economia regionale hanno segnato decrescite nelle vendite: le altre apparecchiature elettriche (-2,1%, scendendo a 2,7 miliardi di euro), le calzature (-3,8%, 2,1 miliardi di euro), i prodotti in gomma e plastica (-3,1%) e i filati e i tessuti (-9,3%). Alcuni dei principali settori ad alta specializzazione della manifattura veneta hanno invece registrato una crescita, seppur lieve. In particolare, tra i prodotti il cui valore è

sopra la soglia dei 2 miliardi di euro, si sono posizionate la metallurgia (+5,1%, raggiungendo 3,4 miliardi di euro), la carpenteria metallica (+2,1%, 2,9 miliardi di euro), l'abbigliamento (+3,9%, 2,7 miliardi di euro) e l'occhialeria (+6,2%, 2,6 miliardi di euro). Si sono evidenziati aumenti sostenuti solo per i prodotti alimentari (+10,1%), i prodotti chimici, farmaceutici e fibre sintetiche (+8,1%), i gioielli (+9,7%) e le bevande (+9,1%).

Nei **primi sei mesi del 2013** il fatturato estero derivante dalla vendita di **macchinari** ha segnato nuovi tassi di crescita (+2,2% rispetto allo stesso periodo del 2012), raggiungendo un valore di oltre 5 miliardi di euro (il 19,6% dei beni regionali venduti). Germania e Francia si confermano i primi mercati per la meccanica veneta ma in entrambi i casi le vendite nei primi sei mesi dell'anno si sono ridotte (rispettivamente del -2,7% e del -9%). Russia e Stati Uniti sono risaliti nella classifica dei principali mercati di sbocco, con performance brillanti (+10,4% e +9% con ricavi di oltre 260 milioni di euro).

Nella prima metà dell'anno alcuni dei principali settori ad alta specializzazione della manifattura veneta hanno registrato una crescita seppur modesta rispetto allo stesso periodo del 2012 dando nuove opportunità commerciali per i beni "made in Veneto". In particolare, tra i prodotti il cui valore è sopra la soglia del miliardo di euro, si posizionano l'**occhialeria** e le **apparecchiature elettriche**, che tra gennaio e giugno 2013 hanno segnato entrambi una crescita del fatturato estero del 2,4 per cento, assestandosi ciascuno su 1,4 miliardi di euro, l'**abbigliamento** (+3,4%, 1,4 miliardi di euro) e i prodotti della **concia** e della **lavorazione pelli** (+6,8%, 1,2 miliardi di euro).

Il fatturato estero veneto legato all'**occhialeria**, che rappresenta oltre la metà di quello nazionale¹¹, è derivato principalmente dai buoni risultati con il mercato americano, tedesco e francese, ma l'export di occhiali veneti ha avuto un boom grazie alle vendite sostenute nei Paesi emergenti come Turchia, Emirati Arabi, Brasile, Russia e Thailandia.

Si distinguono inoltre i buoni risultati che continuano a derivare dalle vendite di prodotti **alimentari**, non a caso il settore indicato da tempo tra i più promettenti. Dopo un buon 2012 (prodotti alimentari +10,1% e bevande +9,1%), nei primi sei mesi del 2013 i cibi "made in Veneto" hanno registrato una crescita del 5 per cento (1,2 miliardi di euro) e le bevande dell'11 per cento (837 milioni di euro) soprattutto grazie alle vendite fuori dall'Unione europea. Particolarmente positiva la performance del comparto vinicolo, settore in cui il Veneto è al primo posto tra le regioni esportatrici italiane.

11 L'Italia, con una quota di mercato nel 2012 del 26,8 per cento, è il secondo esportatore mondiale di occhialeria dopo la Cina.

Tabella 2.5 - Veneto. Esportazioni per voci merceologiche ordinate per valore (milioni di euro). I semestre 2012 e 2013

N.	Settori	I° sem 2012 (prov)	I° sem 2013 (prov)	var. % 2013/2012	var % 2013/2011	peso % 2013
1	Macchinari	4.971	5.080	2,2	-2,8	19,6
2	Metallurgia	1.791	1.691	-5,6	2,4	6,5
3	Occhialeria	1.421	1.455	2,4	9,0	5,6
4	Carpenteria metallica	1.461	1.425	-2,5	1,6	5,5
5	Altre apparecchiature elettriche	1.382	1.416	2,4	-0,3	5,5
6	Abbigliamento	1.343	1.389	3,4	8,2	5,4
7	Concia e lavorazioni pelli	1.151	1.229	6,8	6,4	4,7
8	Prodotti alimentari	1.132	1.189	5,0	17,9	4,6
9	Mobili	1.082	1.097	1,4	2,7	4,2
10	Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	1.121	1.092	-2,6	9,6	4,2
11	Calzature	1.049	1.060	1,1	-2,8	4,1
12	Mezzi di trasporto e componentistica	1.133	998	-11,9	3,0	3,9
13	Prodotti in gomma o plastica	869	893	2,8	-0,5	3,4
14	Gioielleria	788	857	8,8	14,5	3,3
15	Bevande	755	837	11,0	23,2	3,2
16	Elettrodomestici	570	612	7,4	10,8	2,4
17	Filati e tessuti	669	610	-8,9	-14,0	2,4
18	Carta e stampa	516	545	5,6	9,6	2,1
19	Altri prodotti manifatturieri	447	450	0,8	6,3	1,7
20	Agricoltura e pesca	431	432	0,1	-3,2	1,7
21	Elettronica, app. medicali e di misuraz. (escl. occhialeria)	406	370	-8,9	-10,0	1,4
22	Altri prodotti	255	262	2,9	0,6	1,0
23	Pietre tagliate, modellate e finite	214	232	8,1	15,6	0,9
24	Vetro e di prodotti in vetro	199	206	3,6	2,4	0,8
25	Maglieria	211	205	-2,9	6,7	0,8
26	Legno	125	136	8,5	7,3	0,5
27	Prodotti petroliferi raffinati	111	114	2,9	-33,3	0,4
28	Prodotti delle miniere e delle cave	29	30	5,3	-2,6	0,1
Totale complessivo		25.633	25.913	1,1	3,0	100,0

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

Anche la **gioielleria**, di cui il Veneto è la seconda regione esportatrice (30,5% dell'export italiano), ha conosciuto un notevole exploit (nel 2012 +9,7% e nel primo semestre 2013 +8,8% per 857 milioni di euro) con rilevanti incrementi sia su un mercato tradizionale come quello svizzero¹² che sulle vivaci piazze mediorientali e asiatiche, nonché nell'emergente Sudafrica. Un risultato che premia un settore che si è fortemente ristrutturato e le imprese che hanno investito in creatività e presenza assidua alle fiere internazionali. Tuttavia, un successo, a detta degli esperti, condizionato anche dall'apprezzamento costante della materia prima che ha "gonfiato" i valori dei prodotti finiti.

Spiccano inoltre le vendite di comparti importanti nel manifatturiero regionale: gli elettrodomestici (+7,4%, 612 milioni di euro) e la carta e stampa (+5,6%, 545 milioni di euro).

Non sono invece riusciti a portarsi in territorio positivo i settori delle calzature e dei mobili, che sono rimasti pressoché stabili.

Altri prodotti importanti per l'economia regionale hanno invece segnato decrescite nelle vendite all'estero: la metallurgia (-5,6%, scendendo a 1,7 miliardi di euro), la carpenteria metallica (-2,5%), i prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche (-2,6%) e i mezzi di trasporto e componentistica (-11,9%).

Nel 2012 il crollo dei consumi interni ha trascinato verso il basso le **importazioni**. Sono infatti pochissime le voci che hanno presentato un bilancio attivo (i prodotti delle miniere e delle cave, la carta e la stampa, i prodotti alimentari e gli altri beni). Hanno inciso molto pesantemente sul risultato finale le mancate importazioni di **mezzi di trasporto** (-30,8% per un valore di 1,8 miliardi di euro) che confermano il perdurare delle difficoltà del mercato dell'auto. La contrazione permane anche nel primo semestre 2013 (-9,9% su base annua), scendendo ad un livello di 2,2 miliardi di euro. Il Veneto, secondo l'Unrae, ha visto nel 2012 una flessione delle immatricolazioni del 20,3 per cento, pari a quasi 28 mila autovetture, che ha coinvolto tutti i marchi, italiani e stranieri. Ciò è avvalorato dall'analisi del flusso in entrata che riferisce di una forte contrazione degli autoveicoli di provenienza tedesca con una diminuzione in ragione d'anno del 36,6 per cento, pari a un peso sul decremento del settore trasporti del 68 per cento.

12 Il boom della Svizzera sembra essere dovuto alla vendita dell'oro "rottamato", si tratta cioè di gioielli usati che varcano il confine per ritornare allo stato di lingotto.

Tabella 2.6 – Veneto. Importazioni per voci merceologiche ordinate per valore (milioni di euro). I semestre 2012 e 2013

N.	Settori	I° sem 2012 (prov)	I° sem 2013 (prov)	var. % 2013/2012	var % 2013/2011	peso % 2013
1	Mezzi di trasporto e componentistica	2.503	2.256	-9,9	-30,9	11,8
2	Metallurgia	2.019	2.106	4,3	-12,9	11,1
3	Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	1.862	1.784	-4,2	-5,7	9,4
4	Prodotti alimentari	1.553	1.686	8,6	7,2	8,9
5	Abbigliamento	1.254	1.171	-6,7	-9,7	6,1
6	Agricoltura e pesca	1.102	1.163	5,6	5,0	6,1
7	Macchinari	1.109	1.122	1,2	-13,3	5,9
8	Prodotti delle miniere e delle cave	595	842	41,6	28,8	4,4
9	Calzature	700	689	-1,7	-11,8	3,6
10	Concia e lavorazioni pelli	596	641	7,6	-0,7	3,4
11	Prodotti petroliferi raffinati	433	566	30,8	94,9	3,0
12	Altre apparecchiature elettriche	525	559	6,5	-9,3	2,9
13	Elettronica, app. medicali e di misuraz. (escl. occhialeria)	713	547	-23,3	-44,9	2,9
14	Prodotti in gomma o plastica	522	520	-0,4	-11,2	2,7
15	Carta e stampa	460	469	1,8	-8,6	2,5
16	Filati e tessuti	465	468	0,7	-14,1	2,5
17	Carpenteria metallica	462	449	-2,7	-3,0	2,4
18	Occhialeria	379	360	-4,8	-16,0	1,9
19	Legno	340	308	-9,4	-20,3	1,6
20	Elettrodomestici	238	270	13,2	21,6	1,4
21	Altri prodotti manifatturieri	273	239	-12,4	-19,2	1,3
22	Altri prodotti	246	218	-11,6	-31,8	1,1
23	Maglieria	235	199	-15,6	-16,4	1,0
24	Vetro e di prodotti in vetro	105	117	11,3	-4,8	0,6
25	Gioielleria	118	113	-3,6	-4,6	0,6
26	Mobili	107	91	-14,8	-12,1	0,5
27	Bevande	90	80	-10,3	0,5	0,4
28	Pietre tagliate, modellate e finite	17	16	-9,2	-34,1	0,1
Totale complessivo		19.021	19.051	0,2	-10,4	100,0

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

Riferimenti bibliografici

- Congiuntura Ref. (2013), *Finita la recessione più profonda, inizia la ripresa più lenta*, 15 ottobre 2013.
- Congiuntura Ref. (2013), *Segnali di ripresa dell'economia mondiale, area euro in ritardo*, 17 luglio 2013.
- Eurostat (2013), July 2013, *Euro area international trade in goods surplus 18.2 bn euro, 10.4 bn euro surplus for EU28*, News realese 136/2013.
- ICE – Istat (2013), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese, Edizione 2013*, Roma.
- ICE – Prometeia (2013), *Evoluzione del commercio con l'estero per aree e settori*, Le opportunità per le imprese italiane sui mercati esteri nel periodo 2013-2015, n.11 - giugno 2013.
- ICE (2013), *L'Italia nell'economia internazionale, Rapporto ICE 2012-2013*, Roma.
- Intesa San Paolo, Servizio Studi e Ricerche, *Monitor dei Distretti*, Giugno 2013.
- Intesa San Paolo, Servizio Studi e Ricerche, *Monitor dei Distretti*, Ottobre 2013.
- Istat (2012), *Le prospettive per l'economia italiana nel 2013-2014*, comunicato stampa del 6 maggio 2013.
- Istat (2013), *Le esportazioni delle regioni italiane*, comunicato stampa del 11 settembre 2013.
- Istat (2013), *Rapporto sulla competitività dei settori industriali*, Internazionalizzazione delle imprese e performance, Roma.
- SACE (2012), *Annual Report 2012, Il made in Italy non si ferma mai*, Roma.
- SACE (2012), *Rapporto Export 2012-2016, Quando l'export diventa necessario*, Roma.
- Unioncamere del Veneto (2013), *La situazione economica del Veneto, Rapporto annuale 2013*, Venezia.
- World Economic Forum (2013), *The Global Competitiveness Report 2013-2014*.

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.unrae.it
www.wto.org

Capitolo 3

L'interscambio commerciale di servizi*

3.1 Il ruolo dei servizi nel nuovo metodo di misurazione del commercio internazionale

Il commercio mondiale di beni e servizi è diventato in questi ultimi decenni molto articolato grazie al processo di frammentazione internazionale della produzione che ha portato alla creazione di complesse catene globali del valore. Nell'attuale fase economica molte imprese sono transfrontaliere e concentrano su di loro le sole attività che ritengono più proficue, affidando ad altre realtà aziendali le funzioni considerate delegabili, in modo da ricavarne la massima efficienza e il maggior vantaggio comparato. In quest'ottica si comprende bene l'importanza crescente che hanno assunto i beni e i servizi intermedi in rapporto al complesso dei valori scambiati, una quota che è stata stimata tra il 56 e il 73 per cento a seconda del Paese.

I tradizionali sistemi adottati per misurare l'interscambio commerciale registrano i flussi di merci e servizi ogni qualvolta attraversano la frontiera portando a equivocare l'oggettività del fenomeno osservato. Pertanto, a livello internazionale si è avvertita la necessità di quantificare con maggior precisione quanto effettivamente per ogni bene o servizio è riconducibile alla produzione propria di ciascun Paese. È nato così un progetto congiunto promosso dall'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (Ocse) e dall'organizzazione Mondiale del Commercio (Omc) che ha portato alla nascita

* A cura di Monica Sandi, Ufficio statistica Cciaa di Belluno

di un nuovo database sui flussi del commercio internazionale che tiene conto di questo processo di frammentazione. Il nuovo indicatore misura il valore aggiunto generato da ogni singolo Paese, cioè, da ogni prodotto esportato vengono dedotti tutti gli input importati valutando solo quanto è stato concretamente generato in loco.

Questa nuova prospettiva ha evidenziato il significato economico sottostante gli scambi, mostrando chiaramente la natura delle interrelazioni tra economie emergenti e sviluppate e ha messo in luce l'alto contributo dato dai servizi ai flussi commerciali nonché l'esatto ruolo che hanno i beni e servizi intermedi nel determinare le performance esportative.

Come è noto, **i servizi rappresentano circa due terzi del Pil nella maggior parte delle economie sviluppate**, tuttavia il commercio dei servizi somma solitamente circa un quinto del valore totale degli scambi. Attraverso il nuovo indicatore si riesce, però, a determinarne l'esatto valore e si scopre che il contributo che essi forniscono alla produzione dei beni esportati è superiore al 50 per cento dell'export complessivo per Stati Uniti, Regno Unito, Francia, Germania e Italia e di quasi un terzo in Cina, con una partecipazione trasversale a tutto il manifatturiero.

In attesa di poter usufruire di questo importante strumento che le due organizzazioni intendono rendere permanente all'interno della rilevazione statistica internazionale, per valutare l'andamento dell'interscambio commerciale del 2012 dobbiamo ricorrere ai consueti indicatori.

3.2 L'Italia e gli scambi internazionali di servizi

Secondo le rilevazioni dell'Omc, **le esportazioni mondiali di servizi nel 2012 hanno raggiunto 4.350 milioni di dollari** con una quota sul totale export di poco superiore al 19 per cento. Si tratta di una partecipazione tra le più basse mai osservate, ben lontana dal 21,7 per cento registrato nel 2009, ma leggermente più alta della quota minima riscontrata lo scorso anno (18,9%). Poco dinamico è stato l'incremento annuo attestatosi al 2,2 per cento, in forte rallentamento rispetto all'11,5 per cento del 2011; nonostante ciò, il valore dei servizi scambiati ha raggiunto il suo massimo storico continuando una progressione interrotta solo nei momenti più bui di questa lunga crisi globale.

Il noto fattore di resilienza dei servizi si è ben visto anche in questa difficile fase dell'economia mondiale in quanto l'espansione dei beni è stata di gran lunga inferiore (+0,4%).

L'andamento delle diverse tipologie di servizi non è stato però omogeneo: concordemente alla stagnazione del mercato delle merci, i "Trasporti" e gli "Altri servizi commerciali", più legati alle attività manifatturiere, sono stati meno vivaci (rispettivamente +1,4% e +1,7%), mentre i "Viaggi" sono cresciuti significativamente

Tabella 3.1 – *Esportazioni mondiali di servizi per categoria e regione. Variazione percentuale annua. Anni 1990-2012*

Periodo	Mondo	Nord America	Centro e sud America	Europa	CIS	Africa	Medio Oriente	Asia
Servizi Commerciali								
1990-95	8	8	9	-	-	7	...	14
1995-00	5	7	6	4	...	4	...	4
2000-05	11	5	8	13	18	...	...	...
2005-10	9	8	10	7	14	9	...	12
2011	11	9	19	12	20	0	11	12
2012	2	5	4	-2	9	6	13	6
Trasporti								
1990-95	6	4	7	-	-	6	...	11
1995-00	3	1	1	3	...	-1	...	3
2000-05	10	3	11	11	15	14	...	11
2005-10	7	6	9	6	13	9	9	9
2011	9	11	17	10	16	6	22	4
2012	1	3	-1	-2	5	9	13	4
Viaggi								
1990-95	9	7	10	-	-	8	...	14
1995-00	4	6	7	2	...	6	...	3
2000-05	8	2	6	9	18	15	12	11
2005-10	6	4	7	3	9	8	15	13
2011	12	10	8	13	28	-4	2	18
2012	4	8	5	-2	12	6	6	10
Altri servizi commerciali								
1990-95	9	11	10	-	-	5	...	16
1995-00	7	10	9	6	...	6	...	5
2000-05	13	8	11	15	25	...	13	...
2005-10	11	10	16	10	19	11	...	13
2011	12	8	30	12	20	3	14	14
2012	2	4	6	-2	11	4	20	16

Fonte: Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO)

(+4,1%), pur rallentano rispetto al 2011. Un risultato estremamente apprezzabile soprattutto se comparato alla fase di criticità attraversata dall'economia mondiale e all'instabilità politica e sociale di molte aree del globo. Si sono visti confermati i dati diffusi dall'Organizzazione Mondiale del Turismo (OMT) che ha stimato un aumento dei viaggiatori internazionali del 4 per cento, per un movimento complessivo di 1.035 milioni di persone, un vero e proprio record, in quanto per la prima volta nella storia è stato superato il miliardo di turisti transfrontalieri. Secondo il medesimo organismo, gli introiti derivanti da attività turistiche sono aumentati anch'essi del 4 per cento raggiungendo 1.075 miliardi di dollari. Includendo le spese del trasporto

internazionale di passeggeri, l'Omt stima che le esportazioni totali riguardanti il turismo abbiano raggiunto 1.300 miliardi di dollari.

Nonostante il peso della crisi che continua ad attanagliarla, **l'Europa è rimasta saldamente al centro degli scambi internazionali, animando il 46,7 per cento delle esportazioni e il 40,9 per cento delle importazioni di servizi.** La quasi totalità di questi movimenti è stata originata dall'Unione europea il cui mercato interno assorbe oltre un quinto dell'interscambio commerciale totale. Si tratta di valori che con il tempo si sono ridimensionati a favore della crescente importanza che hanno assunto le economie emergenti, soprattutto quelle asiatiche. In quest'ottica è interessante osservare che l'Europa nel 2007 valeva quasi il 52 per cento dell'export mondiale e il 47 per cento dell'import, pertanto la perdita di quote e di competitività che se ne ricava diventa tanto più significativa se rapportata al fatto che nel medesimo lasso di tempo il Nord America, luogo di origine dell'instabilità planetaria, è riuscito a mantenere salda la sua posizione.

La classifica 2012 dei principali Paesi esportatori ha visto riaffermato il ruolo degli Stati Uniti, leader con oltre 621 miliardi di dollari, una crescita annua del 5,5 per cento e una quota del 14,3 per cento. Seguono nell'ordine Regno Unito, Germania e Francia che, al contrario, hanno ridimensionato le loro esportazioni a conferma delle difficoltà che l'Europa riscontra nel riagganciare una solida ripresa (rispettivamente -3,4, -1,1 e -5,7%). Tra i grandi nuovi protagonisti dell'economia mondiale, la Cina e l'India hanno proseguito nell'espansione dell'offerta (+8,4 e +2,6% sul 2011) incrementando le loro quote e confermandosi tra i principali Paesi esportatori, mentre il Brasile, che non ha ancora ben sviluppato questo tipo di attività, ha dimostrato una certa vitalità (+4,6%).

L'Italia, in un contesto di forte sofferenza per tutta l'area europea, dalla quale si sottraggono solo Irlanda, Belgio e Svezia, ha faticato a tenere il passo e ha chiuso l'anno con una flessione del 2,2 per cento. Un risultato negativo che, però, risulta meno gravoso di quello accumulato da Regno Unito, Francia, Spagna e Paesi Bassi. Ma la debolezza italiana va oltre la contingenza e in prospettiva storica si nota come il nostro Paese, dopo la *débacle* mondiale del 2009, non sia riuscito a recuperare la dinamicità precedente, tanto che è passato dall'ottava posizione della graduatoria esportatori del 2007 all'attuale quattordicesima, con una partecipazione limitata oramai al 2,4 per cento.

Se l'export italiano di servizi è stato prossimo ai 103 miliardi di dollari, l'import si è avvicinato ai 105 miliardi, determinando una caduta dell'8,4 per cento sull'anno precedente. Il segno meno ha segnato tutte le principali economie europee, ma è stato particolarmente rilevante, oltre che in Italia, in Francia e Spagna, connotando ancora una volta la profondità della crisi del vecchio continente su tutti i versanti.

Nella classifica dei Paesi importatori, dominata dagli Stati Uniti, l'Italia si posiziona tredicesima (dodicesima lo scorso anno), dietro al Canada e precedendo di poco la Russia che ha registrato il miglior incremento del 2012 (+19,3%). Anche la prestazione della Cina, collocatasi al terzo posto dopo la Germania, è stata rilevante, maturando un balzo del 18,2 per cento. Il dinamismo dei cosiddetti Paesi Emergenti è visibile anche nell'ampliamento delle loro quote di mercato che fa da contraltare alla regressione osservata in quasi tutti i Paesi industrialmente maturi. In questo scenario, l'Italia dimostra una maggiore vulnerabilità arretrando ben più degli altri: nel 2007 la sua partecipazione valeva il 3,7 per cento del totale mondiale ora ridottosi al 2,5. Una sola nota appare positiva: a causa della maggior contrazione delle importazioni rispetto alle esportazioni, il saldo nazionale del 2012, seppur in passivo per 1.856 milioni di dollari, è risultato molto più contenuto degli anni precedenti.

Uno sguardo alle trattative internazionali di liberalizzazione e integrazione mostra come l'ambiziosa agenda di Doha abbia raggiunto uno stallo pressoché invalicabile, mentre il progetto di libero scambio tra Stati Uniti e Unione europea, rimasto a lungo dormiente, sembra prendere di nuovo vigore. Il negoziato sul Transatlantic Trade and Investment Partnership si inserisce in un delicato momento storico e vuole rappresentare una sfida delle vecchie economie all'avanzata commerciale della Cina. Esso ha l'ambizione di voler creare la più grande area di libero scambio del mondo consolidando i rapporti di collaborazione economica e politica tra le due sponde dell'Atlantico. Molti sono i veti che sono stati eretti a tutela dei prodotti nazionali, ma uno studio condotto dalla Commissione Ue. ha evidenziato quanto maggiori possano essere i vantaggi per crescita, occupazione e commercio in tutti gli Stati membri. Uno dei settori che beneficerebbe maggiormente dell'accordo, che si suppone possa concludersi entro il 2015, sarebbe proprio quello dei servizi.

A livello internazionale, 22 membri dell'Omc, in rappresentanza di quasi due terzi degli scambi mondiali di servizi, si stanno impegnando a portare avanti un negoziato multilaterale sul commercio dei servizi (TiSA). Grandi assenti Brasile, Cina e India che si oppongono alla trattativa perché ritengono che l'accordo vada a favore dei soli Paesi industrializzati. L'Unione europea, al contrario, è fortemente motivata a ridurre e ad abolire le barriere sugli scambi di servizi in tutto il mondo, poiché un aumento delle esportazioni in questo ambito potrebbe portare a rilevanti vantaggi economici. Infatti, si stima che gli attuali ostacoli commerciali dei Paesi RGFS¹ rappresentano circa il 60 per cento dei costi globali degli scambi di servizi².

1. Acronimo di "really good friends of services" (ossia veri amici dei servizi) cioè Unione europea, Australia, Canada, Cile, Colombia, Hong Kong, Giappone, Messico, Nuova Zelanda, Norvegia, Pakistan, Singapore, Corea del Sud, Svizzera, Taiwan e Stati Uniti.

2. Library of the European Parliament, Avvio dei negoziati su un accordo multilaterale sugli scambi di servizi (TiSA), 27 giugno 2013

3.3 L'interscambio commerciale di servizi del Veneto

All'interno di un panorama economico estremamente complesso le performances delle imprese venete nell'ambito dei servizi sono state positive, ma non brillanti.

Il totale crediti, stimato dalla Banca d'Italia, è **risultato in espansione, assommando a oltre 6 miliardi di euro, con un aumento del 5,9 per cento rispetto al 2011**. Un incremento comunque al di sotto della media italiana (6,6%) e di gran lunga inferiore a quello registrato in un Nord Est (+8,8%) trainato da Friuli (+22,1%) e Trentino Alto Adige (+16,7%) in forte riscossa e dove l'Emilia Romagna scontava i danni del violento sisma che l'ha colpita nell'area economica più incline a questo tipo di scambi.

Tabella 3.2 – Italia. Interscambio commerciale internazionale di servizi delle regioni italiane (milioni di euro, variazione su anno precedente e quota). Anno 2012

Regioni	Valori assoluti (milioni di euro)			Variazione % 2012/2011		Quota*	
	Crediti	Debiti	Saldo	Crediti	Debiti	Crediti	Debiti
Piemonte	7.671	6.244	1.427	12,1	-3,1	11,0	9,9
Valle d'Aosta	482	139	343	25,5	26,4	0,7	0,2
Liguria	2.580	2.365	215	18,2	-4,5	3,7	3,7
Lombardia	21.818	23.291	-1.473	9,4	1,1	31,2	36,8
Trentino Alto Adige	1.725	839	886	16,7	-0,7	2,5	1,3
Veneto	6.089	3.452	2.637	5,9	3,3	8,7	5,5
Friuli Venezia Giulia	2.864	2.728	136	22,1	10,6	4,1	4,3
Emilia Romagna	3.019	3.520	-501	0,2	7,8	4,3	5,6
Toscana	4.943	3.473	1.470	4,6	67,7	7,1	5,5
Umbria	333	316	17	-14,2	-15,5	0,5	0,5
Marche	535	659	-124	4,9	-8,9	0,8	1,0
Lazio	13.334	11.775	1.559	-2,3	-12,3	19,1	18,6
Abruzzo	308	684	-376	-14,7	5,4	0,4	1,1
Molise	18	81	-63	-56,1	24,6	0,0	0,1
Campania	1.639	1.365	274	11,7	-4,0	2,3	2,2
Puglia	593	578	15	-6,5	-25,8	0,8	0,9
Basilicata	66	79	-13	65,0	5,3	0,1	0,1
Calabria	145	168	-23	-18,5	9,1	0,2	0,3
Sicilia	1.056	996	60	20,5	16,9	1,5	1,6
Sardegna	621	520	101	-6,6	-14,6	0,9	0,8
Italia*	69.839	63.272	6.567	6,7	0,1		

* Al netto dei trasporti per i quali il dettaglio regionale non è disponibile e dei dati non ripartibili.

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

Ancora una volta il Nord Ovest si è dimostrato la parte più dinamica della penisola, coinvolgendo, non soltanto Lombardia e Piemonte, ma anche la Liguria che è riuscita ad ampliare fortemente il suo export e contestualmente la partecipazione alle esportazioni italiane.

La maggiore attività internazionale riscontrata in tutto il Nord del Paese, con le sole eccezioni di Emilia Romagna e Veneto, ha comportato per quest'ultimo un lieve arretramento della quota sul totale nazionale, attestatasi all'8,7 per cento, pur mantenendo, tuttavia, saldo il quarto posto nella classifica regionale esportatori. Una graduatoria guidata dall'inarrivabile Lombardia, seguita da Lazio e Piemonte. Il divario con il podio, che negli ultimi anni si stava lentamente colmando, è tornato a crescere a causa dell'incapacità del Veneto di cogliere l'onda che ha sostenuto le altre regioni settentrionali. Si è ampliato invece il vantaggio che il Veneto detiene a sua volta su Toscana, Emilia Romagna e resto del Paese che, salvo rare eccezioni, è apparso in manifesta sofferenza.

Nel 2012 **il Veneto ha importato servizi per un valore di 3.452 milioni di euro, con un incremento del 3,3 per cento**, segnalando un andamento in controtendenza rispetto alla nazione, dove i valori movimentati sono stati sostanzialmente pari a quelli dell'anno precedente. Anche nei confronti delle regioni "concorrenti" tale comportamento è risultato anomalo, tenuto conto che Piemonte (-3,1%) e Lazio (-12,3%) hanno manifestato forti contrazioni e la Lombardia ha segnato solo un lieve incremento. Di conseguenza è diminuito il gap con queste regioni che la precedono nella graduatoria importatori. In tale elenco, però, il Veneto si è collocato in sesta posizione, scavalcato da Emilia Romagna e Toscana, che gli hanno sottratto il quarto piazzamento. La quota regionale alle importazioni italiane si è comunque ampliata di 2 decimali di punto fissandosi al 5,5 per cento.

Il bilancio dell'interscambio internazionale di servizi per il Veneto è risultato ampiamente positivo, grazie alla migliore prestazione delle esportazioni sulle importazioni. In valori monetari, **l'avanzo è stato di 2.637 milioni di euro, in espansione sugli anni precedenti**. Si tratta del miglior contributo in ambito nazionale. Per valutarne l'importanza ai fini della bilancia dei pagamenti italiana è sufficiente segnalare che il secondo miglior utile è stato quello del Lazio con circa 1.560 milioni di euro.

3.4 Andamento dei "Viaggi" e degli "Altri Servizi" nel Veneto

La bipartizione "Viaggi" e "Altri servizi", attuata dalla Banca d'Italia, consente di riaffermare per il Veneto la predominante valenza del **turismo** nell'ambito dell'interscambio dei servizi, in quanto esso **assorbe oltre l'80 per cento del totale entrate e poco più della metà delle uscite**, valori che oramai possono essere definiti strutturali.

Tabella 3.3 – Italia. Esportazioni di servizi delle regioni italiane per tipologia (milioni di euro, variazione su anno precedente e quota). Anno 2012

Regioni	Valori assoluti (milioni di euro)		Variazione % 2012/2011		Quote*	
	Viaggi	Altri servizi	Viaggi	Altri servizi	Viaggi	Altri servizi
Piemonte	1.250	6.421	14,6	11,6	4,0	16,6
Valle d'Aosta	317	165	-0,9	157,8	1,0	0,4
Liguria	1.339	1.241	-1,8	51,7	4,3	3,2
Lombardia	5.304	16.514	4,3	11,2	17,0	42,7
Trentino Alto Adige	1.555	170	24,8	-26,7	5,0	0,4
Veneto	5.000	1.089	5,3	8,6	16,1	2,8
Friuli Venezia Giulia	962	1.902	6,7	31,7	3,1	4,9
Emilia Romagna	1.710	1.309	-0,2	0,6	5,5	3,4
Toscana	3.608	1.335	1,7	13,3	11,6	3,5
Umbria	290	43	-5,8	-46,3	0,9	0,1
Marche	352	183	-2,8	23,6	1,1	0,5
Lazio	5.386	7.948	-1,2	-3,0	17,3	20,5
Abruzzo	205	103	-13,9	-16,3	0,7	0,3
Molise	18	0	-56,1	-	0,1	0,0
Campania	1.419	220	12,3	8,4	4,6	0,6
Puglia	580	13	-5,8	-27,8	1,9	0,0
Basilicata	63	3	57,5	-	0,2	0,0
Calabria	145	0	-18,5	-	0,5	0,0
Sicilia	1041	15	21,8	-28,6	3,3	0,0
Sardegna	606	15	-5,3	-40,0	1,9	0,0
ITALIA*	31.150	38.689	3,8	9,1		

* La quota di partecipazione regionale è stata calcolata sul dato nazionale escludendo i dati non ripartibili.

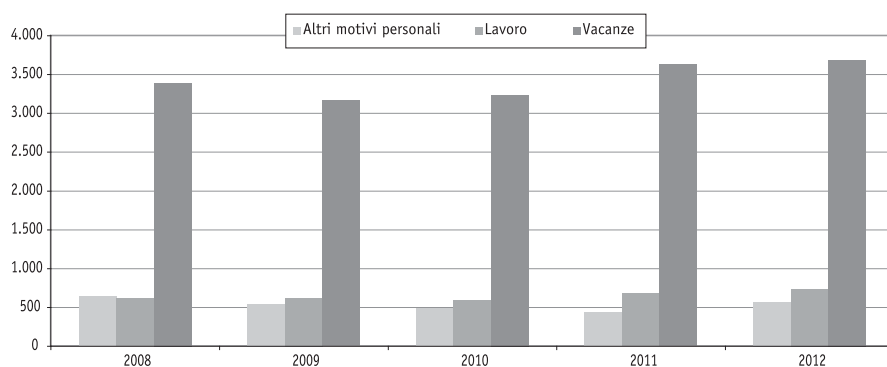
Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Banca d'Italia

Estendendo lo sguardo sull'intera nazione, si nota che i **5 miliardi di ricavi turistici** annotati nel 2012 confermano il Veneto terza regione d'Italia per consistenza di entrate, alle spalle come di consueto di Lazio e Lombardia. La partecipazione veneta agli introiti nazionali del settore si è ulteriormente espansa superando il 16 per cento, grazie all'incremento maturato del 5,3 per cento, valore maggiore della media nazionale, ferma al 3,8 per cento, e del 4,3 per cento rilevato in Lombardia, nonché del consuntivo del Lazio che, invece, ha marcato un arretramento superiore al punto percentuale. L'andamento meno vivace dei principali antagonisti ha permesso di accorciare la distanza che separa il Veneto dalla vetta della classifica.

In termini assoluti l'incremento maturato è stato secondo solo al Trentino A.A. che nel 2012 ha beneficiato di un vero e proprio boom di entrate turistiche. I risultati del Veneto acquisiscono maggiore importanza se si tiene conto che l'ammontare dei proventi 2012 è un primato storico, perfezionato in un momento asfittico dell'economia regionale.

I ricavi del settore provengono per quasi tre quarti dalle spese di villeggiatura, il cui ammontare è stato stimato in 3.691 milioni, in lieve crescita sul 2011 (+1,6%), ma a un passo inferiore a quello osservato in altre regioni, in particolare Lazio e Toscana. Nonostante ciò, il primato del Veneto, quale prima regione turistica italiana è stato confermato. Anche la capacità di spesa mostrata complessivamente dai vacanzieri stranieri è risultata in espansione, passando da 387 euro pro-capite a 404, tuttavia si è rivelata ancora una volta assai più misurata di quella di coloro che hanno visitato le aree mediterranee, il Lazio e la Toscana.

Grafico 3.1 – Veneto. Spese dei viaggiatori stranieri per motivo principale del viaggio. Anni 2008-2012



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

Uno sguardo alle trasferte oltreconfine dei residenti dà conto di una netta ripresa dei viaggi dei veneti all'estero (viaggiatori +7,9%, spese +14,4%), con una tendenza antitetica al contesto nazionale dove si sono espressi gli stessi valori dello scorso anno. Di conseguenza la partecipazione alla spesa nazionale è cresciuta passando dall'8,5 al 9,7 per cento, confermando il Veneto al terzo posto della classifica.

Di una certa rilevanza, anche in rapporto alle altre regioni, è stato l'incremento dei viaggi per affari, sia per quanto attiene il numero di persone coinvolte, straniere e venete, che per le spese da essi sostenute, il che fa ipotizzare una certa vivacità delle attività di relazione tra imprese locali ed estere.

Hanno superato di poco il miliardo di euro le entrate degli "Altri Servizi" con un aumento dell'8,6 per cento, cui si è contrapposto un movimento di pari intensità ma di segno opposto per le uscite, attestatesi a circa 1.500 milioni. La dinamica delle esportazioni è stata meno brillante della media nazionale e del Centro Nord Italia (con l'eccezione del Trentino A.A. e dell'Emilia Romagna) tanto

che il Veneto è scivolato all'ottavo posto della classifica tra regioni ampliando il divario con le aree più attive.

Le importazioni, invece, hanno avuto un andamento mediano all'interno di un panorama regionale caratterizzato da forti scostamenti, che ha permesso alla nostra regione di confermare il terzo posto a livello italiano e di ridimensionare il distacco con Lombardia e Lazio che la precedono nella graduatoria.

Tabella 3.4 – Italia. Importazioni di servizi delle regioni italiane per tipologia (milioni di euro, variazione su anno precedente e quota). Anno 2012

Regioni	Valori assoluti (milioni di euro)		Variazione % 2012/2011		Quote*	
	Viaggi	Altri servizi	Viaggi	Altri servizi	Viaggi	Altri servizi
Piemonte	1.560	4.684	3,4	-5,1	7,6	11,0
Valle d'Aosta	58	81	-3,3	62,0	0,3	0,2
Liguria	539	1.826	14,7	-9,0	2,6	4,3
Lombardia	5.397	17.894	-1,5	1,9	26,3	41,8
Trentino Alto Adige	629	210	25,0	-38,6	3,1	0,5
Veneto	1.990	1.462	14,4	-8,7	9,7	3,4
Friuli Venezia Giulia	797	1.931	0,4	15,4	3,9	4,5
Emilia Romagna	1.728	1.792	3,2	12,6	8,4	4,2
Toscana	1.162	2.311	3,0	145,1	5,7	5,4
Umbria	263	53	-16,0	-13,1	1,3	0,1
Marche	412	247	-1,4	-19,0	2,0	0,6
Lazio	2.979	8.796	-11,4	-12,5	14,5	20,6
Abruzzo	413	271	11,6	-2,9	2,0	0,6
Molise	80	1	23,1	-	0,4	0,0
Campania	1.148	217	-3,3	-7,7	5,6	0,5
Puglia	531	47	-18,1	-64,1	2,6	0,1
Basilicata	78	1	5,4	0,0	0,4	0,0
Calabria	167	1	9,2	0,0	0,8	0,0
Sicilia	366	630	-2,7	32,4	1,8	1,5
Sardegna	217	303	-15,9	-13,7	1,1	0,7
ITALIA*	20.514	42.758	-0,3	0,4		

* La quota di partecipazione regionale è stata calcolata sul dato nazionale escludendo i dati non ripartibili.

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

Come noto, la nuova metodologia applicata dalla Banca d'Italia per rilevare i flussi sulle attività dei servizi internazionali non consente oggi di conoscere la natura puntuale di questi movimenti a livello regionale, ma solo per macroaree.

Tenendo in debito conto che quasi il 45 per cento dei crediti è di matrice regionale, uno sguardo alle tipologie di servizi esportati nel Nord Est può rilevarsi utile per ipotizzare quale sia la componente trainante il settore dopo la voce “Viaggi” che da sola costituisce ben due terzi del totale entrate. Appaiono di una certa rilevanza gli “Altri servizi alle imprese” e le “Assicurazioni”, mentre le altre voci sono assolutamente marginali. Spiccano, per l'esiguità dell'importo le comunicazioni.

Dal lato delle uscite, la situazione è più complessa poiché Veneto ed Emilia Romagna si contendono ciascuna un terzo delle importazioni. Anche qui i “Viaggi” sono dominanti, interessando quasi la metà delle spese, ma il peso degli “Altri servizi alle imprese” è maggiore arrivando al 30 per cento, segno di una fitta rete di rapporti interaziendali che le imprese intrattengono oltre confine.

Il punto forte dell'area è il turismo che genera un saldo ampiamente attivo che copre i disavanzi delle altre partite, in particolare gli “Altri servizi alle imprese” che diversamente da quanto avviene nell'Italia Centrale e Nord Occidentale sono fortemente in passivo.

Riferimenti bibliografici

Banca d'Italia, *Relazione annuale presentata all'Assemblea Ordinaria dei Partecipanti*, Anno 2012, Roma, maggio 2013

Carlo Maria Cantore, Anna Marhold, Bernard Hoekman, Petros C. Mavroidis, *The WTO at a Crossroads: Destination, Doha. Pit Stop, Bali Opportunities for Reform of the World Trading System*, European University Institute, Aprile 2013

ISTAT e Ministero dello sviluppo economico, *L'Italia nell'economia internazionale*. Rapporto 2012-2013, Roma, 2013

WTO, *International Trade Statistics 2013*, ottobre 2013

Siti Internet consultati

www.bancaditalia.it

www.epp.eurostat.ec.europa.eu

www.enit.it

www.ice.gov.it

www.istat.it

www.oecd.org

www.ontit.it

www.politichecomunitarie.it

www.unwto.org

www.worldbank.org

www.wto.org

Capitolo 4

Gli investimenti diretti esteri*

4.1 Premessa

Il problema dell'insufficiente disponibilità di statistiche sugli investimenti diretti esteri (IDE) a livello regionale si fa sempre più assillante in questo periodo di crisi.

L'attuale stagnazione dei consumi e degli investimenti all'interno del nostro Paese porta sempre più le imprese ad aprirsi nei confronti dell'estero non soltanto con flussi commerciali, ma anche con nuovi investimenti. Date le notevoli difficoltà per affrontare i mercati esteri, tuttavia, le piccole e micro imprese non sempre riescono a perseguire questo obiettivo e soprattutto raramente lo realizzano con investimenti all'estero. Pertanto, la maggior parte dello sviluppo degli IDE avviene da parte delle imprese nazionali medio-grandi, le quali hanno già attuato in passato gli investimenti iniziali all'estero ed ora per lo più li ampliano operando estero su estero (con acquisizioni ad opera di partecipate estere, mediante reinvestimenti dei profitti conseguiti in altri Paesi), ma meno frequentemente con nuovi flussi di capitale dall'Italia. Tale fenomeno, di cui si hanno solo sporadiche informazioni, è stato indicato da vari esperti come rilevante e come espressione di uno sviluppo non indifferente del nostro sistema produttivo all'estero, nonostante la grave crisi dell'economia interna.

Analogamente, il flusso degli IDE in Italia registra i nuovi investimenti o disinvestimenti, ma non permette di rilevare l'espansione o la contrazione del capitale estero già investito negli anni passati.

* A cura di Renato Chahinian, Aree Studi e Ricerche, Unioncamere del Veneto

Nelle precedenti edizioni del presente Rapporto sono stati individuati i principali problemi di rilevazione di questa importante forma di internazionalizzazione. Ma la ristrutturazione delle statistiche in materia non ha ancora portato a consistenti miglioramenti soprattutto a livello regionale, ove sono tuttora contenute le informazioni disponibili.

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 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.

4.2 Gli investimenti diretti dall'estero in Veneto

Gli investimenti diretti netti dall'estero in Veneto, suddivisi per ramo di attività economica, e nell'intero Paese sono riportati nella tabella 4.1 con riferimento agli ultimi due anni (2011 e 2012).

Come è stato accennato in premessa, i flussi annuali di investimento sono molto irregolari sia nei totali che nelle singole voci. Infatti, il totale regionale è passato da un flusso positivo di 3 miliardi di euro del 2011 a 633 milioni nel 2012, mentre il totale italiano ha denotato un'oscillazione ancor più ampia (da 24 miliardi a 72 milioni).

Oltre all'irregolarità naturale dei flussi già chiarita, è pure da osservare che si tratta di investimenti netti (cioè somma algebrica degli investimenti e dei disinvestimenti). Pertanto, un valore positivo, anche se inferiore a quello dell'anno precedente, significa un maggior capitale investito nel Veneto ed in Italia e quindi anche il dato del 2012 deve essere valutato positivamente, tenuto conto altresì del contesto interno pervaso dalla crisi. Tutto sommato, si può affermare che, **nonostante le difficoltà economiche attuali, un modesto incremento del capitale investito da parte dell'estero denota pur sempre una certa fiducia nel nostro tessuto produttivo** e soprattutto in quello veneto ove l'investimento

Tabella 4.1 – Veneto. Investimenti diretti netti (1) esteri in Italia, per ramo di attività economica (migliaia di euro). Anni 2011 e 2012

	2011		2012	
	valore ass.	comp. %	valore ass.	comp. %
Agricoltura e pesca	-	-	-1.239	0,0
Alberghi e ristoranti	22.641	3,6	-20.343	-0,7
Altri servizi	-674.551	-106,5	770.139	25,0
Attività immobiliari, di noleggio e ricerca e sviluppo	1.213.798	191,7	-39.850	-1,3
Attività privata di acquisto e vendita di immobili	37.637	5,9	58.636	1,9
Commercio	-61.100	-9,6	685.644	22,2
Comunicazioni	2.021	0,3	1.842	0,1
Costruzioni	58.456	9,2	-87.491	-2,8
Elettricità, gas, acqua	-107.138	-16,9	72.797	2,4
Industria manifatturiera	-105.875	-16,7	1.514.201	49,1
Intermediazione finanziaria e assicurativa	280.296	44,3	118.066	3,8
Trasporti	-32.976	-5,2	10.243	0,3
TOTALE VENETO	633.209	100,0	3.082.645	100,0
TOTALE ITALIA	72.167	-	24.691.435	-

(1) Investimenti al netto dei disinvestimenti

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

netto è risultato consistente (di gran lunga maggiore di quello nazionale). Anzi, la differenza conferma che il saldo investimenti-disinvestimenti esteri nel resto d'Italia è stato complessivamente negativo ed allora il risultato positivo nazionale è stato conseguito proprio in virtù del più ampio risultato positivo regionale. È da segnalare, comunque, che altre regioni hanno presentato un saldo positivo nel 2012 ed in particolare Lazio, Friuli Venezia Giulia, Toscana e Trentino Alto Adige hanno ottenuto un saldo ancora maggiore di quello del Veneto.

Questa situazione positiva di alcune regioni fa ben sperare per il 2013, in quanto, pur ancora in assenza di dati ufficiali, sono state segnalate numerose iniziative ad opera di investitori stranieri (europei, statunitensi e anche asiatici), nonché di fondi comuni internazionali, in favore di imprese italiane, anche di dimensioni contenute. Poiché i fattori di un simile fenomeno non possono essere la fiducia ed il basso rischio-Paese, data la crisi ancora imperante in Italia, i motivi vanno riferiti soprattutto alla:

- presenza di numerose PMI eccellenti che, pur in un clima generale di decrescita,

- sono in grado comunque di reagire e di accrescere la propria competitività proprio nel nostro Paese ove le condizioni di sistema sono penalizzanti;
- sottovalutazione delle quotazioni nella Borsa italiana che, oltre a coinvolgere le società quotate, si trasferisce anche sui prezzi delle imprese non presenti nel listino, a causa della scarsa propensione all'investimento azionario degli operatori interni.

Certamente, una simile tendenza favorevole è ostacolata e notevolmente attenuata da una serie di fattori negativi, quali la stagnazione del mercato interno, la carenza di infrastrutture, la pressione fiscale elevata ed altri elementi negativi di contesto. Sotto questi aspetti altri Paesi risultano ben più appetibili dell'Italia e fanno un'aperta concorrenza per attrarre nuovi investimenti dall'estero, spesso anche a condizioni molto sfavorevoli per il Paese ospitante. Pertanto, se in linea teorica l'investimento dall'estero è sempre favorevole, non sempre ciò si verifica nelle diverse forme attuative, come si vedrà meglio nell'ultimo paragrafo. In ogni caso, molto dipende anche dalla qualità del management prescelto dal capitale straniero e generalmente le multinazionali dispongono di capacità e professionalità adeguate.

Tabella 4.2 – Veneto. Investimenti diretti netti (1) per continente (migliaia di euro). Anni 2011 e 2012

Continente	2011		2012	
	Esteri nel Veneto	Veneti all'estero	Esteri nel Veneto	Veneti all'estero
Africa	-17.059	35.686	-9.782	50.142
America	-235.649	503.057	1.469.552	176.338
Asia	909.153	364.334	-110.279	376.786
Europa	2.399.769	2.024.439	-700.353	-358.034
Oceania	22.028	-1.508	-17.269	-25.456
Importi non ripartibili	4.403	13.321	1.340	11.537
Totale	3.082.645	2.939.329	633.209	231.313

(1) - Investimenti al netto dei disinvestimenti

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

Tra i diversi settori oggetto degli investimenti esteri nel Veneto primeggia quello molto variegato delle **attività immobiliari, noleggio e ricerca e sviluppo**. Data l'attuale crisi del nostro mercato immobiliare, è probabile che i maggiori investimenti abbiano finanziato la ricerca e sviluppo e ciò rappresenta una tendenza da valutarsi positivamente. Significativa è anche la presenza di nuove partecipazioni straniere nelle banche e nelle assicurazioni e ciò è certamente da collegarsi alla massima depressione delle quotazioni bancarie per tutto il 2012.

Tra i disinvestimenti netti sono invece da segnalare quelli nei servizi ed in misura minore pure nell'industria manifatturiera, sebbene le performance di quest'ultima complessivamente sono meno negative che in altri settori.

Per quanto riguarda infine la provenienza degli investimenti esteri (tab.4.2), è stato registrato il maggiore afflusso dall'**America** (per quasi 1,5 miliardi di euro), mentre dall'Europa, che probabilmente continua ad essere il principale partner dell'economia regionale (come già osservato, non possiamo affermarlo con certezza perchè non disponiamo del dato sullo stock di investimenti regionali), nel 2012 è risultato un drastico disinvestimento netto.

4.3 Gli investimenti diretti dal Veneto verso l'estero

Gli investimenti diretti netti degli investitori veneti verso l'estero sono risultati positivi anche lo scorso anno, seppur inferiori (circa un decimo) di quelli del 2011. Gli investitori nazionali, invece, hanno investito per circa un sesto rispetto ai valori dell'anno precedente (tab.4.3).

Come si è osservato per gli investimenti dall'estero, tali fluttuazioni sono normali per un fenomeno che si è già sviluppato in passato e comunque, se

Tabella 4.3 – Veneto. Investimenti diretti netti (1) all'estero, per ramo di attività economica (migliaia di euro). Anni 2011 e 2012

	2011		2012	
	Valore ass.	Comp. %	Valore ass.	Comp. %
Agricoltura e pesca	-63.884	-2,2	-46.593	-20,1
Alberghi e ristoranti	-464	0,0	64.541	27,9
Altri servizi	340.757	11,6	284.211	122,9
Attività immobiliari, di noleggio e ricerca e sviluppo	233.832	8,0	111.704	48,3
Attività privata di acquisto e vendita di immobili	23.309	0,8	25.230	10,9
Commercio	307.608	10,5	805.384	348,2
Comunicazioni	4.589	0,2	22.381	9,7
Costruzioni	531.747	18,1	-588.379	-254,4
Elettricità, gas, acqua	-18	0,0	-98	0,0
Industria manifatturiera	883.399	30,1	1.131.769	489,3
Intermediazione finanziaria e assicurativa	614.986	20,9	-1.615.384	-698,4
Trasporti	63.468	2,2	36.547	15,8
TOTALE VENETO	2.939.329	100,0	231.313	100,0
TOTALE ITALIA	38.578.135	-	6.206.811	-
(1) - Investimenti al netto dei disinvestimenti				

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

rimangono positive, denotano un aumento del capitale investito poiché sono al netto dei disinvestimenti.

Ovviamente permangono le stesse tendenze già rilevate nel capitolo contenuto nell'edizione 2012 del presente Rapporto, ossia la **crisi del mercato interno e quindi lo sbocco delle nostre produzioni più competitive sui mercati esteri**, accompagnato da congrui investimenti nei Paesi interessati a sostegno dell'attività esportativa e per il rafforzamento dei canali distributivi con reti lunghe.

Tale osservazione è particolarmente attuale in quanto si sta assistendo ad un mutamento strategico delle operazioni all'estero, ora meno dettato da motivazioni produttive legate al contenimento dei costi (e particolarmente di quelli di manodopera) e più rivolto a potenziare le attività di marketing e di penetrazione nei mercati più lontani o comunque meno accessibili. Infatti, sempre più ci si rende conto che **occorrono strutture e collaborazioni all'estero per rafforzare le proprie quote di mercato e per mantenere certi livelli di servizio alla clientela** (soprattutto a supporto dell'attività esportativa di beni strumentali e di beni di consumo durevole).

Sotto questo aspetto la valutazione dei risultati risulta ancor più significativa di quanto le statistiche facciano apparire. Infatti il cambiamento strategico appena segnalato ha creato le condizioni anche per un rientro da alcune delocalizzazioni realizzate in passato¹ e pertanto gli investimenti netti evidenziati nelle statistiche sono la risultante di investimenti lordi maggiori al netto dei disinvestimenti anche per le ragioni descritte.

D'altro canto, si vanno affermando altre opportunità sui mercati esteri indipendentemente dalle problematiche della gestione operativa, quali l'immagine, la collaborazione in ricerca e sviluppo e soprattutto il ricorso al credito, proprio in questo periodo in cui il *credit crunch* è particolarmente gravoso in Italia. Gli investimenti all'estero, infatti, possono essere finanziati più facilmente ed a tassi molto più convenienti sui mercati finanziari internazionali, anche in virtù della rete di sportelli all'estero delle maggiori banche italiane².

1 Tale rientro, in assenza di statistiche specifiche sui disinvestimenti esteri, sarebbe avvalorato dalla diminuzione delle importazioni di beni intermedi (generalizzata in Italia e presente anche nel Veneto). Il rientro medesimo, tra l'altro, è anche determinato dai negativi risultati di molte delocalizzazioni (in quanto i minori costi di produzione sono stati spesso superati dai maggiori costi organizzativi e di trasporto) e dalla convinzione (abbastanza recente) che il presidio dell'attività manifatturiera nel territorio di origine produce innovazioni convenienti spesso in grado di superare i vantaggi della delocalizzazione. Queste nuove impostazioni strategiche si sono affermate pure in virtù di una maggiore razionalità e competenza nelle decisioni aziendali in materia di internazionalizzazione.

2 Si veda a questo proposito il capitolo 3 della sezione 3 del presente Rapporto dedicato al ruolo degli istituti di credito nei processi di internazionalizzazione delle imprese.

La distribuzione settoriale degli investimenti all'estero ha presentato un soddisfacente risultato proprio nell'**industria manifatturiera** (con oltre 1 miliardo di euro di investimenti netti), ma è risultato rilevante anche il flusso degli **investimenti nel commercio** (probabilmente per l'acquisizione di strutture commerciali straniere da parte della stessa industria). Un elevato disinvestimento è stato registrato invece nell'intermediazione finanziaria e assicurativa, in quanto le banche, oberate da notevoli difficoltà interne, hanno preferito ridurre la propria presenza all'estero.

La distribuzione geografica degli investimenti diretti verso l'estero (tab.4.2), infine, ha evidenziato la maggiore espansione in **Asia** (proprio per le favorevoli prospettive di molti Paesi asiatici) e meno in America, mentre anche per questi investimenti in Europa hanno prevalso i disinvestimenti. Anche l'Africa ha iniziato a destare qualche interesse, in quanto stanno formandosi alcune economie emergenti che sembrano manifestare buone potenzialità nel medio-lungo termine.

4.4 Una valutazione d'impatto degli IDE sull'economia nazionale

Anche in occasione di recenti investimenti esteri di una certa importanza, è sempre più dibattuta la questione sui vantaggi e sugli svantaggi degli IDE e quindi su una loro valutazione complessiva per l'impresa, per i suoi *stakeholder* e per la collettività nel suo insieme.

In generale, oltre alla teoria dominante favorevole agli IDE, in quanto rappresentano nuovi investimenti a livello mondiale ed accrescono gli scambi internazionali, contribuendo ad evolvere l'internazionalizzazione dell'economia, sono diffuse posizioni contrapposte che in sintesi si esplicitano nelle seguenti tesi:

- a) gli investimenti all'estero costituiscono uno sviluppo dell'economia nazionale, ma in sostituzione (o a detrimento) di quest'ultima;
- b) gli investimenti dall'estero accrescono o migliorano la produzione nazionale, ma guidati da strategie nell'interesse immediato o successivo delle controparti straniere.

Atteso che ogni investimento, per la sua particolarità, può sortire effetti molto diversi ed in varia misura positivi o negativi, si mira in questa sede ad una valutazione circostanziata delle principali tipologie di IDE, secondo le indicazioni fornite dal prospetto riportato.

Innanzitutto è da sottolineare che vengono presi in considerazione soltanto gli effetti sulla collettività economica (e quindi vengono valutate solamente le variazioni sul Pil), tralasciando così gli interessi specifici, solitamente molto diversificati, degli stakeholder (lavoratori, capitalisti, banche, terzisti, e così via).

Tabella 4.4 – Effetti diretti degli IDE sul Pil

Combinazione di investimento	Effetto per il Paese investitore	Effetto per il Paese ospitante
A) Greenfield verticale	Crescita (redditi di capitale)	Crescita (redditi di lavoro)
B) Greenfield orizzontale	Probabile decrescita (redditi di capitale di incerto aumento - perdita dei redditi di lavoro)	Crescita (redditi di lavoro)
C) Merger and acquisition verticale	Crescita (redditi di capitale)	Decrescita (redditi di capitale)
D) Merger and acquisition orizzontale	Probabile decrescita (redditi di capitale di incerto aumento - perdita dei redditi di lavoro)	Decrescita (redditi di capitale)

La differenza degli effetti sul Pil viene indicata in relazione alle quattro combinazioni di tipologie più importanti di IDE e precisamente:

- *greenfield*: costituzione di una nuova impresa, nuova filiale o espansione di quelle esistenti;
- *merger and acquisition*: acquisizione di una partecipazione durevole in un'impresa esistente;
- *delocalizzazione verticale*: per acquisire stadi della produzione a monte e/o a valle della fase produttiva già presente;
- *delocalizzazione orizzontale*: per delocalizzare totalmente o parzialmente alcune fasi produttive esistenti.

Ovviamente ci si limita a citare soltanto gli effetti diretti, tralasciando quelli indotti sulle filiere e quelli indiretti sull'economia generale attraverso il funzionamento del moltiplicatore. Comunque, anche gli effetti diretti di uno stesso investimento sono diversi sul Pil del Paese investitore e su quello del Paese ospitante (sottinteso che il primo effetto si riferisce ad un investimento all'estero, mentre il secondo riguarda un investimento dall'estero). Si tralascia, infine, anche l'evoluzione conseguente di medio e lungo termine, che comprende gli effetti dei mutamenti di competitività nei mercati a seguito dell'intervento, con reazioni diverse e raramente prevedibili.

Dalle quattro combinazioni indicate nel prospetto risulta che l'investimento:

- *greenfield verticale* (ossia di sviluppo per l'impresa che lo attua e pure di sviluppo per la nuova attività cui dà vita) produce crescita che va ad alimentare i redditi di capitale dell'investitore ed i redditi di lavoro degli addetti all'iniziativa nel Paese ospitante;
- *greenfield orizzontale* (ossia di spostamento di una fase produttiva dal Paese di origine ad un altro) produce crescita nel nuovo Paese dei redditi di lavoro, ma nel Paese dell'investitore si ottiene una perdita di quest'ultimi (per la produzione dismessa) ed i redditi di capitale dello stesso investitore saranno superiori soltanto se il rendimento della nuova attività sarà superiore a quella cessata.

Considerato che i profitti aziendali sono generalmente inferiori ai salari, per il Paese di origine si registra quasi sempre una perdita, a meno che l'investimento estero non sia dettato da radicali motivi di competitività, la quale sia in grado di rafforzare stabilmente l'impresa, che altrimenti sarebbe destinata a perdite progressive e ad estinguersi entro un certo lasso di tempo;

- *merger and acquisition verticale* (ossia di sviluppo, ma acquisendo un'impresa estera già esistente) alimenta sempre i redditi di capitale dell'investitore, ma fa diminuire quelli di capitale del Paese ospitante (compensati però da eventuali redditi alternativi dei disinvestitori stranieri), mentre i redditi di lavoro rimangono immutati;
- *merger and acquisition orizzontale* (ossia acquisizione di una partecipazione estera per delocalizzare in un altro Paese una fase produttiva interna) crea gli stessi effetti sub b) per il Paese investitore, mentre nel Paese di destinazione si produce sempre una diminuzione dei redditi di capitale ed una stazionarietà di quelli di lavoro.

Per una migliore comprensione del quadro sintetico ora tratteggiato, va considerato che:

- nell'investimento estero si attuano anche limitati trasferimenti di lavoro qualificato a fini di addestramento e coordinamento del lavoro locale;
- i redditi di lavoro e di capitale vanno valutati al lordo delle imposte e dei contributi (e quindi imputati al Paese beneficiario);
- il quadro si complica quando si attuano investimenti in perdita o si acquisiscono imprese già in perdita.

Da tutto quanto sin qui illustrato, si può valutare che:

- l'impatto maggiore complessivo degli IDE avviene nella forma greenfield verticale, ma a questo punto è da notare che, a parità di rendimento, l'investimento interno produrrebbe la massima crescita nel Paese di origine (per l'aumento sia dei redditi di capitale che di quelli di lavoro);
- per l'investimento all'estero è comunque vantaggiosa anche la forma *merger and acquisition* verticale, mentre per l'investimento dall'estero è appetibile anche il tipo greenfield orizzontale;
- poiché in tempi di crisi la maggior parte degli investimenti si attua per acquisizione, i vantaggi si producono con gli investimenti all'estero, mentre l'attrazione di investimenti stranieri lascia invariati i redditi di lavoro e sposta all'estero i redditi di capitale³ (a meno che il disinvestimento nazionale non

3 Ovviamente ciò si verifica come effetto immediato, indipendentemente dal fatto che l'investitore straniero sia più o meno capace di creare sviluppo e di migliorare successivamente le risorse umane e finanziarie esistenti.

- venga reinvestito all'interno);
- occorrerebbe un'integrazione statistica (a proposito di quest'ultima osservazione) che rilevasse la destinazione dei capitali interni disinvestiti per effetto di acquisizioni straniere.
- Le recenti acquisizioni estere di imprese italiane, infine, possono valutarsi per l'economia nazionale:
- positivamente, se le aziende partecipate stanno operando in perdita,
 - negativamente, in caso contrario.

Riferimenti bibliografici

- Basile R., Benfratello L. e Castellani D. (2009), *Le determinanti della localizzazione delle imprese multinazionali: l'attrattività dell'Italia nel contesto europeo*, in Rondi L. e Silva F. (a cura di), "Produttività e cambiamento nell'industria italiana. Indagini quantitative", il Mulino, Bologna.
- Chahinian R. (2012), *Le competenze professionali per l'internazionalizzazione delle imprese: analisi e proposte*, in Unioncamere del Veneto, "Veneto internazionale. Rapporto sull'internazionalizzazione del sistema economico regionale 2012", Venezia.
- Chahinian R. (2012), *Gli investimenti diretti esteri*, in Unioncamere del Veneto, "Veneto internazionale. Rapporto sull'internazionalizzazione del sistema economico regionale 2012", Venezia.
- ICE (2013), *L'Italia nell'economia internazionale*. Rapporto 2012 – 2013, www.ice.gov.it.
- Corò G. e Volpe M. (2012), *Offshoring internazionale e attrazione degli investimenti: una doppia corsia per uscire dalla crisi*, in Unioncamere del Veneto, "Veneto internazionale. Rapporto sull'internazionalizzazione del sistema economico regionale 2012", Venezia.
- Treccani (2012), *Economia e finanza*, Istituto della enciclopedia italiana, Roma.

Capitolo 5

Gli operatori con l'estero e le imprese esportatrici*

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

Nel 2012 il **numero degli esportatori italiani** ha continuato a crescere, allungando la tendenza positiva in atto dal 2010. Secondo i dati dell'Istat, tuttavia provvisori, gli operatori che hanno effettuato almeno una transazione commerciale con l'estero nel corso dello scorso anno sono stati 207.920, lo 0,3 per cento in più (+568 unità) rispetto al 2011¹. Confrontando però i dati ad oggi disponibili per il 2012 con quelli provvisori del 2011 l'incremento può essere stimato al di sopra dell'1 per cento, attestando il numero definitivo degli operatori vicino alle 210 mila unità, come evidenziato nel Rapporto dell'Istat sul commercio estero e le attività internazionali delle imprese².

* A cura di Antonella Trevisanato, Aree Studi e Ricerche, Unioncamere del Veneto.

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, 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 2012, quelli per le imprese esportatrici sono disponibili fino al 2011.

2 ISTAT-ICE (2013).

L'incremento della consistenza degli esportatori si inserisce in un contesto di rallentamento del commercio mondiale e di una crescita delle esportazioni italiane tra le più basse del decennio (+3,4%)³ che si contrappone a quanto era invece accaduto nel 2009. In quell'anno, a seguito della caduta del commercio mondiale, il numero degli operatori aveva segnato un vero e proprio collasso (-5,5%), scendendo sotto le 195 mila unità. Nel 2012 invece, nonostante il rallentamento degli scambi internazionali e l'aggravarsi della crisi in Italia, il numero degli operatori all'export ha continuato ad ampliarsi. Le imprese italiane quindi si stanno interfacciando in misura sempre maggiore ai mercati internazionali per sopravvivere alla contrazione della domanda interna, favorite anche dal deprezzamento dell'euro, che ha reso le nostre merci più competitive sul mercato mondiale rispetto ai prodotti statunitensi e a quelli dei Paesi "emersi". L'**analisi per classi di fatturato** fa emergere tuttavia come l'incremento degli esportatori sia ascrivibile totalmente agli operatori appartenenti alla classe di fatturato più piccola (fino a 75 mila euro), stabili sono risultati quelli appartenenti alla classe tra i 75 mila e 250 mila euro, mentre in tutte le altre classi si sono registrate delle diminuzioni, la più marcata nelle imprese con esportazioni comprese tra i 15 e 50 milioni di euro (-3,5%). La dinamica osservata negli operatori più piccoli, che sono tendenzialmente imprese esportatrici "non abituali", è stata determinata dal continuo *turn over* tra imprese che entrano e quelle che escono, a cui si aggiunge lo spostamento di imprese che prima appartenevano alle classi più elevate.

Questa è l'unica classe che già nel 2010 aveva recuperato pienamente il livello del 2008, mentre per tutti gli altri gruppi la numerosità è ancora sensibilmente al di sotto del valore pre-crisi. Considerando anche l'ultimo decennio i micro esportatori sono gli unici a dare sostegno alla crescita degli operatori con l'estero: dal 2003 infatti si contano 16.200 unità in più a fronte di un lieve aumento (+30 unità) nella classe più elevata (oltre 50 milioni); in tutte le altre classi invece si registrano delle flessioni.

Tra il 2011 e il 2012 tutte le imprese hanno dato un contributo positivo alla crescita delle esportazioni, anche se oltre il 75 per cento dell'incremento è ascrivibile agli esportatori più grandi. Gli aumenti più significativi sono stati registrati dalle due classi marginali: +6,5 per cento nelle micro imprese, +5,3 per cento nei grandi esportatori (con oltre 50 milioni di export). Nelle altre classi

3 Tale crescita fa riferimento alle esportazioni degli "operatori identificati" che, nel 2012, differiscono per circa 9 miliardi di euro dal totale delle "esportazioni nazionali" che considera anche le transizioni effettuate da operatori non identificati. Il tasso di crescita indicato in questo capitolo può conseguentemente non coincidere con quello indicato in altre parti di questo Rapporto.

Tabella 5.1 – Italia. Distribuzione degli operatori per classe inflazionata di valore delle esportazioni. Anni 2008-2012

Classe di valore esportazioni (a) (migliaia di euro)	2008		2009		2010		2011		2012(b)		
	operatori	comp.%	operatori	comp.%	operatori	comp.%	operatori	comp.%	operatori	comp.%	var.% 12/11
0-75	123.780	60,2	120.219	61,9	128.681	62,6	129.946	62,7	131.230	63,1	1,0
75-250	28.027	13,6	26.609	13,7	26.621	12,9	26.820	12,9	26.839	12,9	0,1
250-750	20.537	10,0	18.815	9,7	19.561	9,5	19.318	9,3	19.200	9,2	-0,6
750-2.500	16.463	8,0	14.870	7,7	15.755	7,7	15.826	7,6	15.602	7,5	-1,4
2.500-5.000	6.558	3,2	5.507	2,8	5.928	2,9	6.110	2,9	5.974	2,9	-2,2
5.000-15.000	6.339	3,1	5.238	2,7	5.694	2,8	5.784	2,8	5.623	2,7	-2,8
15.000-50.000	2.777	1,4	2.167	1,1	2.518	1,2	2.575	1,2	2.486	1,2	-3,5
oltre 50.000	1162	0,6	830	0,4	950	0,5	973	0,5	966	0,5	-0,7
Totale	205.643	100,0	194.255	100,0	205.708	100,0	207.352	100,0	207.920	100	0,3

(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

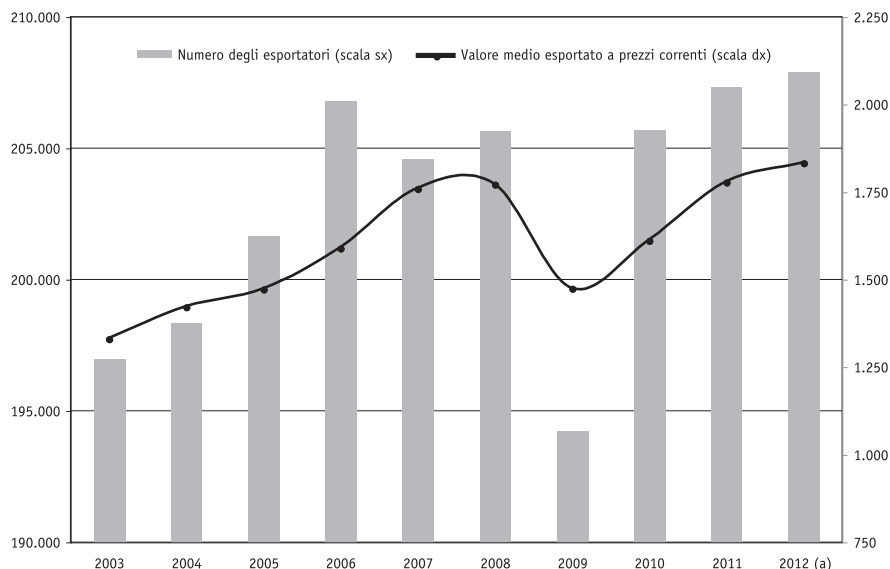
Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ICE-Istat

l'incremento è stato più modesto e con una tendenza più debole al crescere della dimensione degli operatori. Essendo le esportazioni incrementate in tutte le classi dimensioni il **margine intensivo**, cioè il volume di export per esportatore, è aumentato in tutte le imprese, anche per gli operatori più piccoli, gli unici come detto ad essere aumentati anche in termini di numerosità.

La performance delle imprese è riconducibile alle dinamiche settoriali ma soprattutto geografiche della domanda internazionale. La crescita delle esportazioni si è realizzata infatti con una diversa vivacità nelle singole aree geografiche: mentre nei Paesi Ue si è registrata una flessione delle importazioni che si è riflessa negativamente su tutte le imprese, in America settentrionale l'incremento delle importazioni ha favorito le imprese di maggiori dimensioni così come in Asia orientale la crescita della domanda ha avvantaggiato, oltre che le grandi, anche le medie imprese esportatrici. Anche nel bacino del Mediterraneo, area geografica di specializzazione soprattutto per gli operatori più piccoli, la ripresa economica è stata piuttosto robusta.

Nel 2012 il **numero medio di mercati serviti** da ciascun operatore commerciale è cresciuto, segnando il suo massimo livello degli ultimi dieci anni (5,73). Un risultato simile era stato registrato nel biennio 2006-2007 ma la recessione economica iniziata nel 2008 aveva provocato una flessione dell'indicatore,

Grafico 5.1 – Italia. Evoluzione degli esportatori e del valore medio esportato (in migliaia di euro). Anni 2003-2012



(a) Dati provvisori

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

soprattutto nel 2009, per risalire poi negli anni successivi. Il fatto tuttavia che lo scorso anno abbia evidenziato la sua migliore performance (come per la consistenza degli esportatori), pur in presenza di un rallentamento degli scambi internazionali, valorizza l'ipotesi della forza di volontà delle imprese italiane, che in una situazione di stagnazione della domanda interna trovano nell'internazionalizzazione la strada per sopravvivere.

Germania (70 mila), Francia (68 mila), Svizzera (51 mila), Spagna (46 mila) e Regno Unito (39 mila) sono stati i primi 5 mercati di sbocco degli operatori commerciali italiani; l'Istat segnala, inoltre, un numero elevato di operatori anche negli Stati Uniti (34 mila) e in Russia (21 mila).

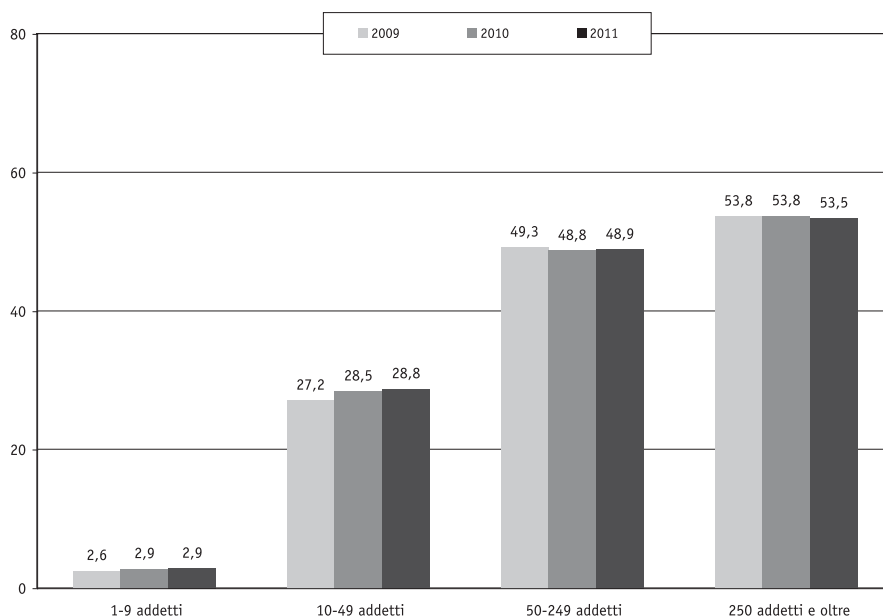
Un'analisi delle performance esportative delle imprese, maggiormente collegata alla dimensione aziendale, può essere condotta considerando i dati Istat sulle imprese esportatrici per classe di addetti, che scontano però un anno di ritardo rispetto a quelli sugli operatori commerciali.

Nel 2011 il numero di imprese esportatrici è stato superiore alle 190 mila unità, circa 2 mila imprese in più rispetto al 2010, il 4,3 per cento delle imprese attive. Dopo la perdita che si era verificata nel 2009 (-10 mila imprese) e la ripresa

del 2010, è solamente nel 2011 che si assiste al totale recupero dei valori pre-crisi (+250 imprese rispetto al 2008).

La crescita delle imprese esportatrici è stata determinata dalle medie imprese (50-249 addetti) e dalle micro imprese (fino a 9 addetti) che hanno mostrato un aumento rispettivamente del 1,5 e 1,3 per cento. Stabili sono risultate le piccole imprese (10-49 addetti), mentre hanno registrato una diminuzione del -2,3 per cento le grandi (250 addetti e oltre).

Grafico 5.2 – Italia. Imprese esportatrici per classe dimensionale d'impresa (quota % su imprese attive). Anni 2009-2011



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

Le micro imprese che hanno rapporti con l'estero sono solo il 2,9 per cento del totale di gruppo, tuttavia nel panorama delle imprese esportatrici queste rappresentano il 64,4 per cento, contribuendo però ad appena il 6,9 per cento delle esportazioni. Al contrario, la quota di imprese di grandi dimensioni che hanno intrattenuto rapporti con l'estero ammonta al 53,5 per cento, vale a dire l'1 per cento del totale delle imprese esportatrici: sono circa 2 mila unità produttive che riescono ad effettuare il 45,9 per cento del valore delle transazioni con l'estero, occupando il 43,9 per cento degli addetti totali.

Il sistema produttivo risulta quindi essere dominato da tanti piccoli esportatori, che hanno però un basso impatto in termini di valore esportato. Al contrario, esistono poche imprese leader con performance esportative elevate che da sole contribuiscono alla realizzazione di gran parte delle esportazioni complessive del territorio.

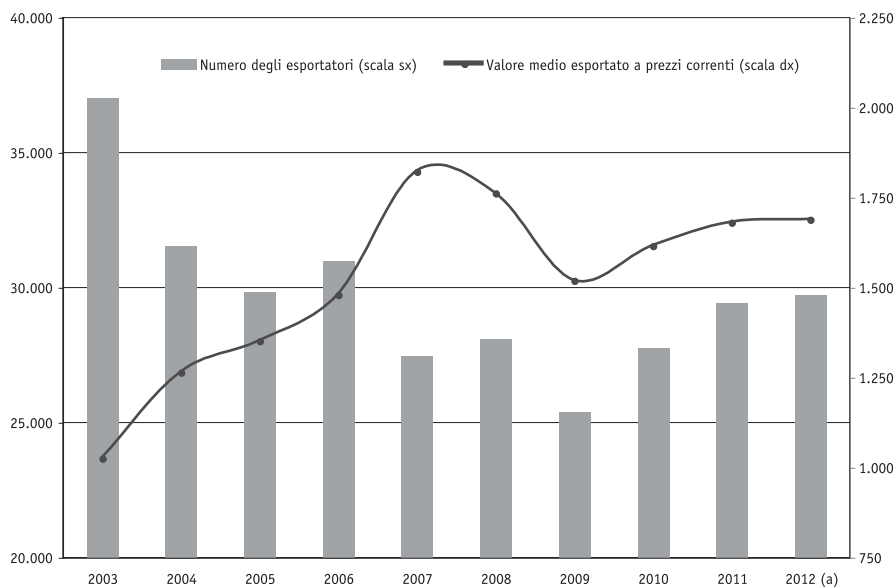
5.2 Gli operatori con l'estero in Veneto

A livello regionale le statistiche ufficiali non forniscono la distribuzione delle imprese esportatrici, stante la difficoltà di individuare l'effettiva regione di provenienza delle merci esportate⁴. Per analizzare le performance delle imprese si ricorre di norma alla distribuzione territoriale degli operatori economici del commercio con l'estero.

Nel 2012 anche in Veneto **il numero degli operatori all'export** ha continuato a crescere, registrando una performance migliore rispetto alla media italiana. Le imprese che hanno realizzato almeno una transizione con l'estero sono state 29.780, l'1,1 per cento in più rispetto all'anno precedente. Tale risultato appare ancora più marcato di quanto già emerso a livello nazionale: nonostante la crisi economica e una dinamica delle esportazioni assai debole (solamente l'1,6%, più modesto rispetto al dato italiano) il numero degli esportatori ha mantenuto una tendenza positiva (superiore al dato italiano), a riprova che le imprese venete stanno reagendo alla crisi aprendosi in misura sempre più consistente ai mercati internazionali. Anche il valore medio del fatturato estero è aumentato, essendo la crescita delle esportazioni più ampia di quella degli operatori. Se si analizza l'ultimo decennio appare interessante notare come la dinamica degli operatori veneti sia alquanto differente rispetto a quella degli operatori italiani. Quest'ultimi infatti, nonostante il crollo del 2009, hanno sempre mantenuto un andamento positivo, attestandosi a oltre 10 mila unità in più rispetto al 2003; in Veneto si è registrata invece una tendenza negativa che ha caratterizzato tutto il primo periodo fino a toccare il livello minimo nel 2009, per poi ritornare lievemente a crescere negli anni successivi. In un decennio la perdita di imprese esportatrici ammonta ad oltre 7 mila.

4 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.

Grafico 5.3 – Veneto. Evoluzione degli esportatori e del valore medio esportato (in migliaia di euro). Anni 2003-2012



(a) Dati provvisori

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

Nel confronto con le altre regioni italiane il **Veneto rimane in seconda posizione**, dopo la Lombardia, sia per consistenza degli operatori che per valore esportato.

Un'analisi più approfondita, condotta sui microdati Istat relativi al commercio con l'estero, ha consentito anche quest'anno di scomporre il numero degli operatori con sede in Veneto in base alla classe di fatturato esportato.

Quasi 2/3 delle imprese esportatrici sono concentrate nelle prime due classi di fatturato, mentre una quota irrisoria, meno di 200 unità, appartiene alla classe dimensionale più elevata. L'incremento degli operatori rispetto al 2011 è ascrivibile alle due classi marginali, rispettivamente +3,6 per cento per i grandi esportatori⁵ con valore esportato superiore ai 50 milioni di euro, +2,2 per cento per i piccoli esportatori con valore esportato inferiore ai 75 mila euro. A differenza di quanto osservato per il dato italiano anche le altre classi hanno registrato degli

⁵ Un approfondimento sulle caratteristiche e sulle dinamiche commerciali dei grandi esportatori è stato sviluppato nel primo capitolo della sezione 2 del presente Rapporto.

incrementi, con la sola eccezione delle imprese che appartengono alle classi 75-250 mila e 250-750 mila. Escludendo le due classi 5-15 milioni (-25 imprese) e 15-50 milioni (-3 imprese), per tutte le altre dimensioni il livello del 2012 risulta generalmente superiore a quello del 2008 (nella media italiana solo la classe più piccola aveva raggiunto tale traguardo).

Tabella 5.2 – Veneto. *Distribuzione degli operatori per classe di valore delle esportazioni. Anni 2008-2012*

Classe di valore esportazioni (migliaia di euro)	2008		2009		2010		2011		2012(a)		
	operatori	%	operatori	%	operatori	%	operatori	%	operatori	%	var.% 12/11
0-75	16.766	59,7	15.231	60,0	15.947	57,4	17.017	57,8	17.385	58,4	2,2
75-250	3.395	12,1	2.940	11,6	3.681	13,2	3.930	13,3	3.910	13,1	-0,5
250-750	2.731	9,7	2.641	10,4	3.076	11,1	3.104	10,5	3.061	10,3	-1,4
750-2.500	2.484	8,8	2.251	8,9	2.550	9,2	2.691	9,1	2.705	9,1	0,5
2.500-5.000	1.026	3,7	951	3,7	985	3,5	1.041	3,5	1.045	3,5	0,4
5.000-15.000	1.073	3,8	904	3,6	986	3,5	1.042	3,5	1.048	3,5	0,6
15.000-50.000	457	1,6	356	1,4	419	1,5	452	1,5	454	1,5	0,4
oltre 50.000	167	0,6	121	0,5	143	0,5	166	0,6	172	0,6	3,6
Totale	28.099	100,0	25.395	100,0	27.787	100,0	29.443	100,0	29.780	100,0	1,1

(a) Dati provvisori

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

La tabella 5.3 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 inferiori al 3 per cento per le piccole e micro imprese.

Nel periodo 2008-2012 la dinamica delle vendite ha evidenziato un crollo nel 2009, con un impatto negativo su tutte le classi dimensionali, in misura più marcata però sugli operatori ad elevata capacità esportativa (oltre 15 milioni di valore esportato). Negli anni successivi si è registrato un recupero dell'export: nel 2012 rispetto al 2009 la crescita è stata del 30,3 per cento, anche in questo caso la ripresa è stata superiore negli operatori di maggiori dimensioni (52,3%), rispetto ai piccoli (+16,4%).

Come a livello nazionale, anche il volume delle esportazioni regionali si concentra in pochi grandi operatori. Le classi dimensionali inferiori, pur rappresentando la componente principale del tessuto imprenditoriale regionale,

Tabella 5.3 – Veneto. Distribuzione delle esportazioni per classe di valore delle esportazioni (valori in milioni di euro). Anni 2008-2012

Classe di valore esportazioni (migliaia di euro)	2008		2009		2010		2011		2012(a)		
	val.ass	%	val.ass	%	val.ass	%	val.ass	%	val.ass	%	var.% 12/11
0-75	277	0,6	248	0,6	263	0,6	281	0,6	289	0,6	2,8
75-250	481	1,0	425	1,1	529	1,2	564	1,1	562	1,1	-0,4
250-750	1.240	2,5	1.208	3,1	1.376	3,1	1.385	2,8	1.374	2,7	-0,8
750-2.500	3.488	7,0	3.150	8,2	3.534	7,9	3.762	7,6	3.799	7,6	1,0
2.500-5.000	3.654	7,4	3.389	8,8	3.493	7,8	3.687	7,4	3.695	7,4	0,2
5.000-15.000	9.132	18,4	7.674	19,9	8.504	18,9	9.083	18,4	9.024	18,0	-0,7
15.000-50.000	11.682	23,6	9.440	24,5	10.978	24,5	11.480	23,3	11.642	23,2	1,4
oltre 50.000	19.554	39,5	13.035	33,8	16.220	36,1	19.225	38,8	19.858	39,5	3,3
Totale	49.507	100,0	38.570	100,0	44.897	100,0	49.468	100,0	50.243	100,0	1,6
(a) Dati provvisori											

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

hanno contribuito per una quota minima al valore esportato. Il confronto Veneto-Italia mostra come questo aspetto sia più accentuato a livello nazionale dove le microimprese (63,1%) effettuano vendite all'estero pari allo 0,6 per cento del valore totale esportato. In Veneto la quota delle micro imprese diminuisce di quasi 5 punti percentuali con un valore esportato equivalente. Analogamente se si confrontano le performance esportative delle grandi imprese emerge che il 69,4 per cento delle esportazioni italiane è prodotto dall'1,7 per cento di imprese, mentre tali valori sono rispettivamente pari a 62,7 e 2,1 per cento in Veneto. Si può quindi concludere che nella media italiana è ancora più **marcata la polarizzazione in poche imprese leader** che da sole riescono a generare buona parte del valore esportato.

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*⁶. Realizzata da Unioncamere regionale, l'indagine fornisce dal

6 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

2004 indicazioni trimestrali sull'andamento e la quota di fatturato estero delle imprese manifatturiere del Veneto con almeno 10 addetti.

Il numero di imprese rispondenti all'indagine è stato, nel periodo 2008-2012⁷, in media pari a circa 1.700 unità all'anno operanti nei principali settori del manifatturiero. Dai risultati emerge che circa la **metà delle imprese operano con i mercati stranieri** e ricavano una parte del loro fatturato o il loro intero ammontare dalla vendita di prodotti all'estero. La consistenza delle imprese esportatrici appare tuttavia in costante diminuzione, perdendo nel 2012 un altro punto e mezzo, che si aggiunge ai 6 punti persi nel 2011.

Rapportando la quota all'universo delle unità locali attive in Veneto, calcolato su dati Istat provenienti dall'archivio Asia Unità locali, emerge una platea di circa 6.000 piccole e medie imprese manifatturiere, che dichiarano una quota non nulla di fatturato estero nel corso dell'anno. Sotto il profilo dimensionale, circa 4.600 imprese rientrano nella classe 10-49 addetti, circa 1.300 nella classe 50-249 addetti, mentre le restanti 200 hanno almeno 250 addetti.

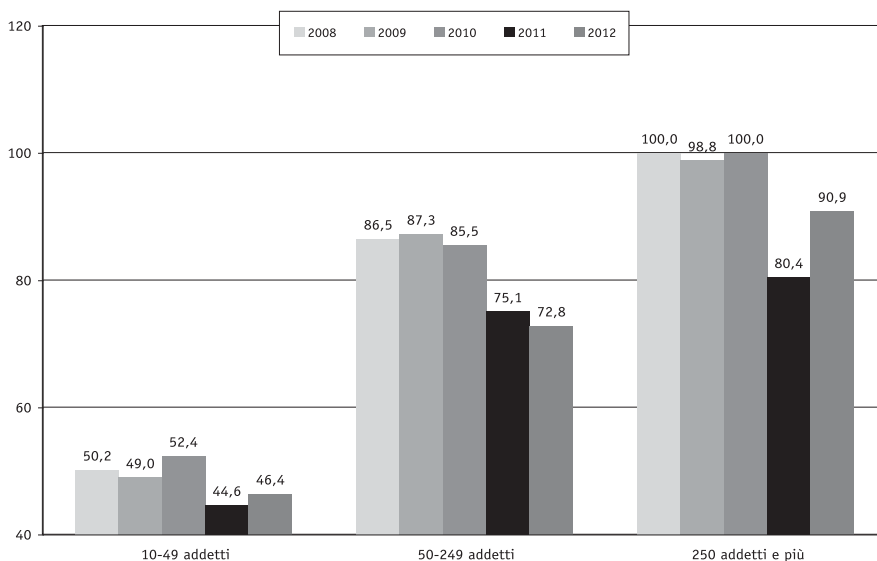
L'analisi delle performance nelle diverse **classi dimensionali** evidenzia come la propensione all'export aumenti al crescere della dimensione aziendale. Le imprese di grandi dimensioni si confermano quelle maggiormente orientate al mantenimento dei rapporti commerciali con l'estero attestandosi attorno al 90 per cento, seguono le medie imprese che registrano un 73 per cento mentre le piccole imprese un 46 per cento. La flessione della quota di imprese esportatrici è attribuibile alla classe intermedia, mentre è risultata in aumento sia quella riferita alle piccole che alle grandi imprese.

Sotto il profilo **settoriale** tre settori hanno registrato nel 2012, rispetto all'anno precedente, un aumento della propensione all'esportazione, il più marcato nel settore dei mezzi di trasporto (+11 p.p.) segue l'industria delle macchine elettriche ed elettroniche (+8,4 p.p.) e del marmo, vetro, ceramica e altri minerali non metalliferi (+3,9 p.p.). Tutti gli altri comparti hanno segnato una perdita di capacità esportativa con diminuzioni vistose nel settore della carta ed editoria (-5,7 p.p.) e del legno e mobile (-4,7 p.p.).

addetti, che però sono state escluse dall'analisi delle imprese esportatrici perché la stima della loro consistenza si basa su una metodologia differente.

- 7 L'arco temporale considerato è stato scelto per dare continuità all'analisi precedente condotta con i dati Istat e perché si riferisce al quinquennio più significativo 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.

Grafico 5.4 – Veneto. Quota di imprese esportatrici per classe dimensionale d'impresa (media annua). Anni 2008-2012



Fonte: Unioncamere del Veneto - Indagine VenetoCongiuntura

L'indagine fornisce inoltre il valore della **quota export sul totale del fatturato aziendale**, un importante indicatore di capacità competitiva e di proiezione delle imprese verso i mercati internazionali.

Nelle imprese manifatturiere del Veneto l'incidenza delle vendite all'estero sul totale del fatturato si attesta mediamente attorno al 40 per cento. Considerando però solo la platea delle imprese esportatrici "abituali"⁸ l'indicatore raggiunge il 65,8 per cento.

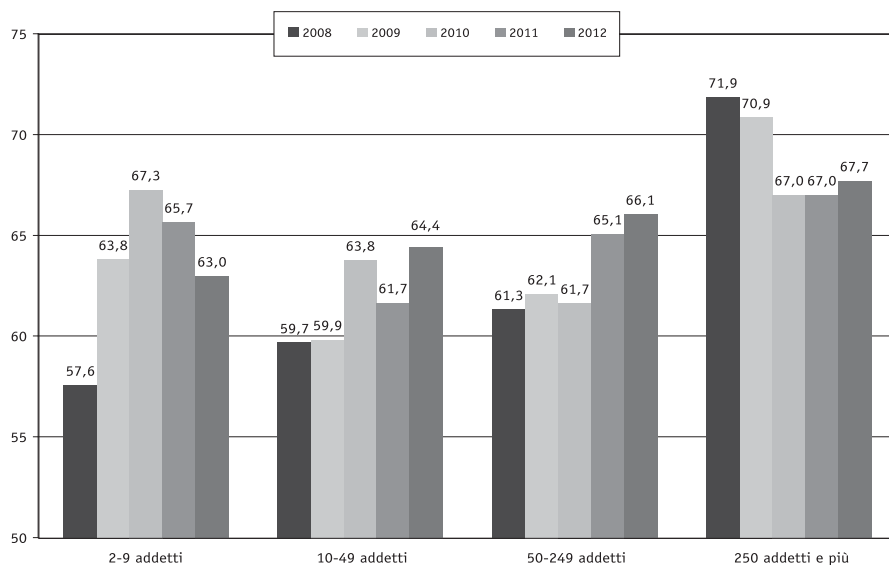
Per le imprese esportatrici abituali nel 2012 l'incidenza delle vendite all'estero ha registrato una crescita significativa (+1,1 p.p.) rispetto al 2011, superando ampiamente il valore del 2008 (63,1%). Tale crescita è ascrivibile in ordine alle piccole (+2,8 p.p.), alle medie (+1 p.p.) e alle grandi (+0,7 p.p.), mentre nel lungo periodo (dal 2008 al 2012) l'aumento dell'indicatore è dovuta soprattutto alla performance particolarmente positiva delle microimprese (+5,4 p.p.), seguono le medie e piccole (entrambe +4,7 p.p.). Negativa invece la dinamica relativa alle

⁸ Convenzionalmente per abituali si intendono le imprese che registrano nel trimestre di riferimento dell'indagine una quota export maggiore del 30 per cento.

grandi imprese che hanno visto ridursi la quota dal 71,9 per cento del 2008 al 67,7 per cento del 2011.

Quasi tutti i comparti hanno aumentato la loro quota di export rispetto all'anno precedente, le sole eccezioni riguardano il settore alimentare, il tessile e la gomma-plastica. Rispetto al 2008 invece le uniche diminuzioni hanno riguardato il settore della meccanica e delle macchine elettriche.

Grafico 5.5 – Veneto. Quota export di fatturato per classe dimensionale d'impresa (media annua). Anni 2008-2012



Fonte: Unioncamere del Veneto - Indagine VenetoCongiuntura

Riferimenti bibliografici

ICE-ISTAT (2013), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese* – Annuario 2013, Roma.

Unioncamere del Veneto (2012), *Veneto Internazionale – Rapporto sull'internazionalizzazione del sistema economico regionale 2012*, Venezia.

Unioncamere del Veneto (2004-2012), *VenetoCongiuntura*, trimestrale, Venezia.

Siti Internet consultati

www.istat.it

www.ice.gov.it

www.venetocongiuntura.it

Capitolo 6

Le partecipazioni delle imprese venete all'estero ed estere in Veneto*

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 anni. 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. Secondo gli ultimi dati disponibili¹, nel

* A cura di Marco Mutinelli, Università di Brescia e MIP – Politecnico di Milano

1 UNCTAD – United Nation Conference on Trade and Development, *World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, United Nations, Geneva and New York, 2013.

2012 il rapporto percentuale tra lo stock di **IDE in uscita** e il prodotto interno lordo era per il nostro Paese pari al 28,1 per cento, valore inferiore alla metà delle media per l'Europa (62,5%) e dell'UE27 (58,8%) e largamente inferiore a quelle del Regno Unito (74,4%), della Francia (53,9%), della Germania (45,6%) e anche della Spagna (46,4%). 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 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 infrequentemente, sono complementari, piuttosto che sostitutive degli IDE. Per quanto si possa ammettere – sia pure in assenza di confronti statisticamente fondati tra i vari Paesi – una qualche spiccata propensione dell'Italia verso queste forme 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, divari dell'entità di quelli sopra indicati.

Anche sul lato degli investimenti dall'estero la posizione dell'Italia risulta assai modesta: la bassa competitività e attrattività internazionale del Paese si riflette in un'incidenza dello stock di **IDE in entrata** sul PIL pari nel 2012 al 17,7 per cento, valore significativamente inferiore alla media mondiale (32,2%) e a quelle dell'insieme dei Paesi sviluppati (33,4%), dell'Europa (48,4%) e dell'Unione europea (46,6%), nonché ai valori dei principali competitor europei (Francia 39,5%; Germania 21,1%; Spagna 47%).

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)², 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 2010 le imprese a controllo nazionale residenti all'estero erano 22.081 e occupavano oltre 1,6 milioni di addetti, con

2 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.

un fatturato di 434,6 miliardi di euro³. L'UE27 rappresenta di gran lunga la principale area di localizzazione delle multinazionali italiane, con il 59,3 per cento delle filiali estere, il 44,3 per cento dei relativi addetti e il 61,7 per cento del fatturato; con riferimento al numero di addetti delle filiali italiane, seguono con percentuali non distanti tra loro l'Asia (13,4%), l'America Latina (12,8%), gli altri Paesi europei (11,4%) e il Nord America (10,8%), mentre ad Africa e Oceania spetta il residuo 7,3 per cento.

Sul fronte **dell'internazionalizzazione "passiva", o "in entrata"**, l'Istat stima invece che a fine 2010 le imprese a controllo estero residenti in Italia fossero 13.741, con circa 1.185.000 addetti, un fatturato di 468 miliardi di euro e un valore aggiunto di 94,5 miliardi di euro⁴. Le imprese a controllo estero rappresentano dunque solo lo 0,3 per cento delle imprese attive, ma il loro contributo ai principali aggregati economici nazionali è ben più significativo: sempre con riferimento all'anno 2010, il loro peso è pari al 6,8 per cento degli addetti, al 16,1 per cento del fatturato, al 13,1 per cento del valore aggiunto e al 10,3 per cento degli investimenti. Ancora più rilevanti appaiono gli apporti delle imprese a capitale estero alla spesa delle imprese in ricerca e sviluppo (24,4%) e agli scambi di merci con l'estero (il 24,6% delle esportazioni e il 44,3% delle importazioni). Va inoltre sottolineato come le imprese italiane a controllo estero presentino performance di gran lunga migliori rispetto a quelle delle imprese a capitale italiano, in termini sia di valore aggiunto per addetto (78,9 migliaia di euro contro 38,4), sia di redditività (l'incidenza del margine operativo lordo sul valore aggiunto raggiunge il 43,5%, contro il 18,7%), probabilmente grazie anche alle maggiori dimensioni medie di impresa (in Italia le imprese a controllo estero occupano mediamente 86,2 addetti, contro i soli 3,6 addetti medi delle imprese domestiche; in Veneto i dati sono pari rispettivamente a 70,6 addetti per impresa per le imprese a controllo estero e 4,1 addetti medi per le imprese domestiche).

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.

3 Istat, *Struttura, performance e nuovi investimenti delle multinazionali italiane all'estero. Anno 2010, nuovi investimenti 2011-2012*, Statistiche in breve, 28 novembre 2012.

4 Istat, *Struttura e attività delle imprese a controllo estero. Anno 2010*, Statistiche in breve, 17 dicembre 2012.

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'ICE⁵, 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 dettaglio⁶, 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 di completezza soprattutto in riferimento ai settori considerati e alle attività di minori dimensioni⁷, abbia il grande pregio rispetto all'indagine Istat di censire non solo le partecipazioni di controllo, ma 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.

6.2 Le partecipazioni delle imprese venete all'estero

Secondo il più recente aggiornamento della banca dati Reprint, realizzato *ad hoc*, alla fine del 2012 le **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 compresa nel perimetro settoriale

5 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.

6 Va osservato come le imprese partecipate che svolgono attività commerciali sia all'ingrosso sia al dettaglio sono incluse nella banca dati anche nel caso le attività di commercio al dettaglio risultino prevalenti. Restano escluse dalla rilevazione le sole imprese che svolgono attività esclusiva di commercio al dettaglio.

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

coperto dalla banca dati, sono in tutto 1.320 (tab.6.1). Le imprese estere da esse partecipate sono 3.702; esse occupano 154.350 dipendenti e nel 2012 hanno realizzato un fatturato aggregato di oltre 26,5 miliardi di euro.

Il raffronto con il dato nazionale è possibile solo con riferimento al 2011, non essendo ancora disponibile il dato complessivo relativo al 2012⁸. Alla fine del 2011, le IMN venete rappresentavano il 15,3 per cento di tutte le IMN italiane; l'incidenza sul totale italiano scendeva al 13,5 per cento in riferimento al numero di imprese partecipate all'estero, al 9,8 per cento in termini di dipendenti e al 4,2 per cento in termini di fatturato⁹.

Le dimensioni medie delle partecipate estere delle imprese venete appaiono dunque significativamente inferiori alla media nazionale, sia in termini di numero di dipendenti (nel 2012 41,7 dipendenti medi per impresa, contro una media nazionale riferita al 2011 di 57,3 dipendenti per impresa), sia e soprattutto in termini di fatturato (circa 171.900 euro per dipendente nel 2012, contro una media nazionale di quasi 375mila euro nel 2011). Di conseguenza, mentre in relazione al numero di imprese investitrici e di imprese partecipate all'estero il Veneto mostra una propensione alla multinazionalizzazione tramite IDE simile al peso della regione sulle esportazioni nazionali (13,3% nel 2012), il numero dei dipendenti all'estero appare invece sostanzialmente allineato al contributo della regione al PIL (8,8% del totale nazionale nel 2011), mentre la quota sul fatturato delle partecipate estere appare di molto inferiore al peso economico della regione. 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

8 È tuttavia assai probabile che tali incidenze siano mutate assai di poco nel corso del 2012.

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 peraltro fondati motivi per ritenere che la propensione all'internazionalizzazione delle PMI venete sia ben superiore alla media nazionale. Verosimilmente, l'impatto di questi micro-investimenti può avere un certo rilievo soprattutto in riferimento alla numerosità delle iniziative, mentre in termini di dipendenti e di fatturato all'estero tale impatto è relativamente limitato. 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.

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 piccole e medie imprese venete, le cui partecipate estere svolgono spesso poche specifiche fasi del processo produttivo a basso valore aggiunto.

Tabella 6.1 – *Le partecipazioni delle imprese venete all'estero, al 31 dicembre 2011 e 2012*

	31.12.2011			31.12.2012		
	val.	%	% su Italia	Valore	%	% su Italia
Totale						
Imprese investitrici (n.)	1.304	100,0	15,3	1.320	100,0	n.d.
Imprese partecipate (n.)	3.679	100,0	13,5	3.702	100,0	n.d.
Dipendenti (n.)	152.274	100,0	9,8	154.350	100,0	n.d.
Fatturato (milioni di euro)	24.588	100,0	4,2	26.532	100,0	n.d.
Partecipazioni di controllo						
Imprese investitrici (n.)	1.146	87,9	15,5	1.155	87,5	n.d.
Imprese partecipate (n.)	2.966	80,6	14,0	2.992	80,8	n.d.
Dipendenti (n.)	134.774	88,5	11,2	136.702	88,6	n.d.
Fatturato (milioni di euro)	22.449	91,3	5,3	24.245	91,4	n.d.
Partecipazioni paritarie e minoritarie						
Imprese investitrici (n.)	318	24,4	15,4	320	24,2	n.d.
Imprese partecipate (n.)	713	19,4	11,7	710	19,2	n.d.
Dipendenti (n.)	17.500	11,5	4,9	17.648	11,4	n.d.
Fatturato (milioni di euro)	2.139	8,7	1,4	2.287	8,6	n.d.

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

Le imprese venete con almeno un'impresa controllata all'estero sono 1.155; mentre le imprese controllate all'estero 2.992, con oltre 136.700 dipendenti e un fatturato di oltre 24,2 milioni di euro. L'incidenza delle partecipazioni di controllo oscilla tra l'80 e il 90 per cento in funzione dell'indicatore considerato, con un picco del 91,4 per cento in termini di fatturato. Le imprese partecipazioni minoritarie e paritarie coinvolgono 320 investitori veneti e 710 imprese estere, con oltre 17.600 dipendenti e un giro d'affari di circa 2,3 miliardi di euro¹⁰.

10 Il numero totale degli investitori veneti (1.320) risulta inferiore alla somma degli investitori con partecipazioni di controllo (1.155) e degli investitori con partecipazioni paritarie e minoritarie (320), in quanto 155 imprese venete sono presenti all'estero con entrambe le forme di partecipazione.

Il 2012 si caratterizza per una leggera ripresa della consistenza delle partecipazioni all'estero rispetto all'anno precedente, ma l'evoluzione nel medio periodo non può certo dirsi positiva. La crescita del 2012 (+1,4% i dipendenti e +7,9% il fatturato) non è sufficiente a recuperare quanto perso nel 2011 rispetto al 2010, causa soprattutto il venir meno nel computo delle partecipazioni venete all'estero delle attività oltre confine delle imprese venete che nel corso del 2011 erano state oggetto di acquisizione da parte di multinazionali estere¹¹; in precedenza, una tendenza negativa si era già registrata nel biennio 2008-2009, seguita da un 2010 positivo. Sembra dunque essersi definitivamente chiusa la fase di ininterrotta crescita dell'"inseguimento multinazionale" della regione, avviata già negli anni Ottanta dalle (poche) imprese leader di grandi e medio-grandi dimensione e proseguita quindi negli anni Novanta e nei primi anni Duemila con l'impetuoso ingresso sulla scena internazionale delle piccole e medie imprese. Un segnale di residua vitalità può peraltro essere individuato nell'ulteriore crescita nel numero delle multinazionali venete, pur dovendo esso scontare un certo numero di uscite, per effetto della crisi (è il caso delle imprese che cedono o cessano l'attività all'estero e spesso anche in Italia) o dell'acquisizione della casa-madre italiana da parte di una multinazionale estera¹². Anche nel corso del 2012 vi è dunque stato un certo numero di PMI venete che per la prima volta hanno investito oltre confine, per lo più alla ricerca di nuovi mercati di sbocco per i propri prodotti (nella maggior parte si tratta di imprese che hanno aperto nuove sedi commerciali all'estero) e più raramente per realizzare nuove attività produttive vicino ai mercati di sbocco o per delocalizzare attività produttive in Paesi a più basso costo del lavoro.

Tra le operazioni più significative condotte all'estero da imprese venete nel corso del 2012 va ricordata in primo luogo l'acquisizione da parte di Luxottica del gruppo brasiliano Tecnol, per un valore complessivo di circa 110 milioni di euro. Grupo Tecnol è il principale player integrato del settore in Brasile, con un fatturato di poco inferiore ai 100 milioni di euro; possiede un efficiente stabilimento produttivo a Campinas, un interessante portafoglio marchi (che comprende sia marchi di proprietà che marchi in licenza per il mercato brasiliano), un laboratorio centrale all'avanguardia tecnologica e una rete di circa 90 negozi di

11 Il caso forse più significativo degli ultimi anni è quello del gruppo Permasteelisa, il cui controllo è stato acquisito nel 2011 dalla giapponese JS Group. Si veda a questo proposito il paragrafo 6.3.

12 Va sottolineato come ai fini della costruzione della banca dati Reprint l'acquisizione da parte di una IMN estera di un'impresa italiana a sua volta internazionalizzata ne determini l'automatica esclusione dal novero delle multinazionali italiane. Le attività estere delle imprese italiane a controllo estero non vengono infatti computate ai fini del calcolo della consistenza delle partecipazioni estere delle imprese italiane.

ottica a marchio Oticas Iris nello stato brasiliano di San Paolo. Per quanto riguarda Luxottica va inoltre ricordata l'importante acquisizione nella penisola iberica della catena di negozi Sun Planet (120 punti vendita tra Spagna e Portogallo).

In ambito manifatturiero meritano una segnalazione gli importanti investimenti del gruppo De' Longhi in Romania e in Cina. In particolare in Romania è stato acquisito uno stabilimento di 35.000 mq a Cluj, dove nel 2013 è stata avviata la produzione di macchine da caffè superautomatiche; in Cina nel primo semestre 2012 è stata completata la costruzione, iniziata nell'anno precedente, del nuovo corpo di fabbrica nel sito di Dongguan, un edificio di quattro piani per complessivi 42.000 metri quadrati destinati alla produzione dei prodotti per la preparazione dei cibi e prodotti per la cottura dei cibi.

Sotto il **profilo settoriale** (tab.6.2) le attività estere partecipate dalle imprese venete continuano 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 (2.448, con quasi 59mila dipendenti) svolgono attività di commercio all'ingrosso¹³; in termini occupazionali prevalgono tuttavia le attività manifatturiere, svolte da 960 partecipate estere (oltre un quarto del totale) che contano poco meno di 90mila dipendenti e rappresentano il 56,6 per cento dell'occupazione complessiva oltre confine. Assai modesta rimane invece la proiezione multinazionale delle imprese venete nei rimanenti settori coperti dalla banca dati Reprint: in totale, si contano in tutto 294 partecipate all'estero con poco più di 9.800 dipendenti, che rappresentano rispettivamente il 7,9 e il 6,2 per cento del totale.

Con riferimento alle attività manifatturiere, si conferma la forte concentrazione delle partecipazioni estere nei settori che rappresentano i motori tradizionali del sistema industriale regionale. In particolare, l'occupazione presso le partecipate estere manifatturiera della filiera tessile-abbigliamento-cuoio e calzature sfiora le 33mila unità, mentre oltre 25mila sono i dipendenti della filiera elettromeccanica (prodotti in metallo, macchinari e apparecchiature meccaniche, apparecchiature elettriche e per uso domestico), che negli ultimi anni ha evidenziato i tassi di crescita più significativi.

13 Il dato include 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 negli ultimi due rapporti rispetto agli anni precedenti, determinato soprattutto dall'inserimento delle 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.

Tabella 6.2 – Imprese estere partecipate da imprese venete per settore, al 31 dicembre 2012

Settore di attività	Imprese estere partecipate		Dipendenti delle imprese estere partecipate	
	n.	%	n.	%
Industria estrattiva	7	0,2	69	0,0
Industria manifatturiera	960	25,9	89.613	58,1
Energia elettrica, gas e acqua	15	0,4	34	0,0
Costruzioni	75	2,0	1.750	1,1
Commercio all'ingrosso	2.448	66,1	54.933	35,6
Logistica e trasporti	77	2,1	1.402	0,9
Servizi di telecomunicazione e di informatica	35	0,9	189	0,1
Altri servizi professionali	85	2,3	6.360	4,1
Totale	3.702	100,0	154.350	100,0

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

Riguardo all'**articolazione geografica**, l'Europa continua a rappresentare la principale area di localizzazione delle partecipate estere (tab.6.3). I Paesi UE15 ospitano 1.334 imprese con circa 37.400 dipendenti (corrispondenti rispettivamente al 36 e al 24,2% del totale); altre 788 imprese partecipate, con oltre 39.400 dipendenti (rispettivamente il 21,3% e il 25,5% del totale) sono localizzate nei dodici Paesi entrati nell'Unione nel corso dello scorso decennio. Nel complesso, dunque, i Paesi UE27 ospitano oltre la metà delle affiliate estere e dei loro dipendenti; considerando anche gli altri Paesi europei, il peso del Vecchio Continente tocca il 68,2 per cento delle imprese partecipate all'estero e il 61,1 per cento dei loro dipendenti.

Sull'altra sponda dell'Atlantico si concentrano 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 (345 imprese e quasi 21.700 dipendenti¹⁴) rispetto all'America Latina (225 imprese e oltre 9mila dipendenti). Continua a crescere il peso dell'Asia, che ospita 448 imprese partecipate (12,1% del totale) con oltre 21.700 dipendenti (14,1%); in particolare, una forte crescita si è registrata negli ultimi anni in Cina. Completano il quadro l'Africa (poco più di 7mila dipendenti, 4,6%) e l'Oceania (meno di 400 dipendenti e 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

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

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 e in America Latina (meno 8 punti in entrambe le aree).

Tabella 6.3 – *Imprese estere partecipate da imprese venete per origine geografica, al 31 dicembre 2012*

Aree geografiche	Imprese estere partecipate		Dipendenti delle imprese estere partecipate	
	n.	%	n.	%
Paesi Ue15	1.334	36,0	37.406	24,2
Altri paesi Ue27	788	21,3	39.426	25,5
Altri paesi dell'Europa centro-orientale	310	8,4	15.275	9,9
Altri paesi europei	91	2,5	2.183	1,4
Africa settentrionale	72	1,9	6.207	4,0
Altri paesi africani	34	0,9	999	0,6
America settentrionale	345	9,3	21.680	14,0
America centrale e meridionale	225	6,1	9.037	5,9
Medio Oriente	37	1,0	397	0,3
Asia centrale	57	1,5	6.525	4,2
Asia orientale	354	9,6	14.822	9,6
Oceania	55	1,5	393	0,3
Totale	3.702	100,0	154.350	100,0

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

6.3 Le partecipazioni estere in Veneto

Sul lato della multinazionalizzazione passiva, o in entrata, secondo la banca dati Reprint alla fine del 2012 le **imprese con sede in Veneto partecipate da IMN estere** (IMN) sono 752 (tab.6.4); esse contano oltre 53mila dipendenti e nel 2012 il loro fatturato aggregato è stato pari ad oltre 25,3 miliardi di euro, con un contributo al PIL regionale di 4,2 miliardi di euro¹⁵. Le IMN attive in Veneto tramite almeno un'impresa partecipata sono 514.

¹⁵ Tale contributo è misurato dalla somma del valore aggiunto di ciascuna imprese a partecipazione estera.

Tabella 6.4 – *Le partecipazioni delle imprese estere in Veneto, al 31 dicembre 2011 e 2012*

	31.12.2011			31.12.2012		
	val.	%	% su Italia	val.	%	% su Italia
	Totale					
Imprese investitrici (n.)	500	100,0	10,3	514	100,0	10,4
Imprese partecipate (n.)	731	100,0	8,1	752	100,0	8,0
Dipendenti (n.)	51.577	100,0	5,2	53.062	100,0	5,4
Fatturato (milioni di euro)	27.356	100,0	5,0	25.322	100,0	4,7
Valore aggiunto (milioni di euro)	4.409	100,0	3,7	4.179	100,0	3,6
	Partecipazioni di controllo					
Imprese investitrici (n.)	475	95,0	10,3	466	90,7	9,9
Imprese partecipate (n.)	654	89,5	8,0	672	89,4	7,9
Dipendenti (n.)	46.714	90,6	5,9	47.754	90,0	6,0
Fatturato (milioni di euro)	24.985	91,3	5,7	22.822	90,1	5,2
Valore aggiunto (milioni di euro)	4.103	93,1	4,8	3.813	91,2	4,5
	Partecipazioni paritarie e minoritarie					
Imprese investitrici (n.)	75	15,0	14,0	78	15,2	14,3
Imprese partecipate (n.)	77	10,5	9,7	80	10,6	9,9
Dipendenti (n.)	4.863	9,4	2,4	5.308	10,0	2,8
Fatturato (mln euro)	2.371	8,7	2,1	2.499	9,9	2,4
Valore aggiunto (milioni di euro)	306	6,9	0,9	366	8,8	1,2

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

Il peso del Veneto sul totale nazionale è pari allo 8,1 per cento sul numero di imprese a partecipazione estera, ma scende al 5,2 per cento del totale in termini di numero di dipendenti, al 5 per cento in termini di fatturato e al 3,7 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, come vedremo nel prossimo paragrafo, non brilla certo in quanto ad attrattività nei confronti degli investimenti internazionali).

In linea con il resto del Paese, nella grande maggioranza dei casi gli investitori esteri detengono il controllo delle imprese partecipate; le imprese a controllo estero rappresentano infatti in Veneto lo 89,4 per cento di tutto l'insieme delle imprese a partecipazione estera, mentre il restante 10,6 per cento è costituito da imprese nelle quali sono presenti investitori esteri con quote paritarie o minoritarie, affiancati da investitori italiani. Le IMN estere con almeno un'impresa controllata in Veneto sono 466, mentre 80 multinazionali

sono presenti in regione solo con partecipazioni paritarie o minoritarie¹⁶.

Nel corso del 2012 il numero totale dei dipendenti delle imprese venete a controllo estero è tornato a crescere, dopo la stazionarietà riscontrata nel corso dell'anno precedente. In particolare, tra le principali operazioni messe a segno da parte di multinazionali estere nel corso del 2012 si segnalano le acquisizioni della Chelab di Resana (servizi analitici di chimica, microbiologia e biologia) da parte della statunitense Mérieux Nutriscience; della Sielv di Fossò (impianti tecnologici) da parte della tedesca Bilfinger; della C.M.A. di Susegana (macchine per caffè) da parte dell'altro gruppo tedesco WMF; della Cieffe Forni Industriali di Colle Umberto (forni per trattamento termico) da parte della svizzera 1C Group; della Zago di Scorzè (arredamenti in legno per imbarcazioni), entrata a far parte del gruppo cinese Shandong Heavy Industries a seguito dell'acquisizione da parte di quest'ultimo del controllo del gruppo Ferretti. Inoltre, la statunitense Amber Capital è entrata con una significativa quota di minoranza (circa il 15%) nel capitale di Save, società che gestisce l'aeroporto di Venezia.

Dopo le numerose acquisizioni di un certo rilievo registrate già negli anni precedenti¹⁷, sembra dunque riprendere un certo vigore la tendenza di lungo periodo che sin dall'inizio degli anni Ottanta aveva visto continuamente crescere la presenza di IMN estere in Veneto e che negli scorsi anni aveva visto una temporanea controtendenza. Va peraltro rilevato come il negativo andamento registrato nel 2010 e nel 2011 non fosse legato tanto ad una riduzione del flusso di nuovi investimenti, quanto ad un maggior numero di disinvestimenti, forti ristrutturazioni e/o delocalizzazioni totali o parziali delle attività delle imprese a partecipazione estera verso i Paesi emergenti, tendenza che sembra rallentata nel 2012 ma che potrebbe riprendere vigore se la ripresa dovesse ulteriormente tardare a manifestarsi.

Come nel caso dell'internazionalizzazione attiva, la **composizione settoriale** continua ad evidenziare l'assoluta prevalenza delle attività manifatturiere e di commercio all'ingrosso, che rappresentano congiuntamente poco meno del 70 per cento delle imprese partecipate e l'83,5 per cento dei relativi dipendenti (tab.6.5).

16 Anche in questo caso il numero totale degli investitori veneti (514) risulta inferiore alla somma degli investitori con partecipazioni di controllo (466) e degli investitori con partecipazioni paritarie e minoritarie (78), in quanto 30 IMN estere sono presenti in Veneto con entrambe le forme di partecipazione.

17 Con riferimento al 2011 si ricordano le acquisizioni del gruppo trevigiano Permasteelisa (facciate continue) da parte della giapponese JS Group; della veneziana Aive (consulenza informatica e 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.

Anche in questo caso, nei rimanenti settori coperti dalla banca dati Reprint la presenza delle IMN in Veneto rimane complessivamente assai modesta¹⁸. Nel comparto terziario l'unico settore in cui la consistenza economica complessiva delle imprese a partecipazione non è marginale e appare in forte crescita è quello degli "altri servizi professionali" (settore che comprende tra l'altro i servizi di noleggio, consulenza, ingegneria e ricerca e sviluppo, ma anche le holding operative), con 121 imprese partecipate da investitori esteri, le quali occupano oltre 4.600 dipendenti (in crescita di quasi 700 unità rispetto al 2011, per effetto principalmente dell'acquisizione di Chelab).

In ambito manifatturiero, poco meno dei due terzi dei dipendenti complessivi delle imprese venete a partecipazione estera (circa 33.400 dipendenti su un totale di poco superiore alle 53mila unità) si concentrano in soli quattro settori: macchinari e apparecchiature meccaniche (poco meno di 9.200 dipendenti), elettronica ed ottica (circa 6.200), lavorazione dei metalli (5.200), prodotti elettrici e ad uso domestico (3.300).

Tabella 6.5 – *Imprese venete partecipate da imprese estere per settore, al 31 dicembre 2012*

Settore di attività	Imprese a partecipazione estera		Dipendenti delle imprese a partecipazione estera	
	n.	%	n.	%
Industria estrattiva	1	0,1	63	0,1
Industria manifatturiera	279	37,1	35.512	66,9
Energia elettrica, gas e acqua	22	2,9	324	0,6
Costruzioni	21	2,8	364	0,7
Commercio all'ingrosso	246	32,7	8.825	16,6
Logistica e trasporti	35	4,7	1.287	2,4
Servizi di telecomunicazione e di informatica	27	3,6	2.028	3,8
Altri servizi professionali	121	16,1	4.659	8,8
Totale	752	100,0	53.062	100,0

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

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 rappresentano circa

¹⁸ Va comunque ricordato che questi dati non tengono conto delle unità locali venete di imprese a partecipazione estera con sede in altre regioni.

il 90 per cento del totale in termini di numero di imprese partecipate e quasi il 92 per cento in termini di dipendenti.

In particolare, circa i due terzi delle partecipazioni estere in Veneto risultano attivate da IMN dei Paesi UE-15 (66,5% delle imprese e 63,6% dei relativi dipendenti) (tab.6.6), mentre al Vecchio continente nel suo complesso spettano oltre i tre quarti del totale (più precisamente, il 75,5% delle imprese partecipate e il 72,8% dei relativi dipendenti).

Tabella 6.6 – *Imprese venete partecipate da imprese estere per origine geografica dell'investitore, al 31 dicembre 2012*

Aree geografiche	Imprese a partecipazione estera		Dipendenti delle imprese a partecipazione estera	
	n.	%	n.	%
Paesi UE-15	500	66,5	33.729	63,6
Altri paesi UE-27	6	0,8	69	0,1
Altri paesi dell'Europa centro-orientale	10	1,3	1.063	2,0
Altri paesi europei	52	6,9	3.769	7,1
Africa settentrionale	1	0,1	796	1,5
Altri paesi africani	0	0,0	0	0,0
America settentrionale	107	14,2	9.370	17,7
America centrale e meridionale	4	0,5	289	0,5
Medio Oriente	5	0,7	219	0,4
Asia centrale	7	0,9	216	0,4
Asia orientale	57	7,6	3.137	5,9
Oceania	3	0,4	405	0,8
Totale	752	100,0	53.062	100,0

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

Per il Veneto si ha dunque una prevalenza degli investitori europei ancora più pronunciata rispetto alla media nazionale, che vede i Paesi UE15 pesare per il 57 per cento del totale in termini di dipendenti delle imprese partecipate. Si è ridotta rispetto al passato la quota del Nord America, oggi di oltre 7 punti inferiore alla media nazionale in termini di dipendenti, pur rimanendo gli USA il primo Paese per numero di dipendenti nelle imprese venete a partecipazione estera (oltre 9.200 in 102 imprese partecipate). Tra i restanti Paesi, un certo ruolo spetta al solo Giappone, che con circa 2mila dipendenti nelle imprese partecipate pesa per circa il 3,8 per cento del totale. Cresce la presenza di investitori dai Paesi emergenti

(a fine 2012 si contano 21 imprese a partecipazione cinese, 6 a capitale russo e altrettante a capitale indiano, quando nel 2000 erano complessivamente cinque, di cui quattro cinesi), ma la loro consistenza economica complessiva rimane per ora in Veneto ancor più che in Italia assai modesta.

6.4 Alcuni confronti internazionali

Dalle analisi svolte nei paragrafi precedenti si evince come la performance complessiva del Veneto nel campo dell'internazionalizzazione attiva e passiva tramite IDE sia nel complesso ancora modesta, 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 del nostro Paese come investitore all'estero e il divario di attrattività nei confronti delle regioni europee più avanzate sono confermati dai confronti diretti 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 che riguardano l'acquisizione di attività preesistenti)¹⁹.

Per quanto di nostro interesse, la banca dati consente di effettuare un benchmarking del Veneto con le regioni competitor dell'Europa occidentale; in particolare, appare di grande interesse analizzare quanto avvenuto a partire dal 2008, al fine di evidenziare 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* 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 nel quinquennio 2008-2012, cerca con molta fatica di

19 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.

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. Tra le regioni dell'Europa occidentale South-East britannico (5.068 progetti) e Île-de-France (3.842) precedono nettamente Nordrhein-Westfalen (2.115), West-Nederland (1.550), Baviera (1.443) e Baden-Württemberg (1.392), Comunidad de Madrid (823) e Catalogna (817). La Lombardia, con 771 progetti, si colloca in nona posizione in questa graduatoria, mentre il Veneto (284 progetti) coglie un appena discreto ventesimo rango, pur posizionandosi comunque in seconda posizione in ambito nazionale davanti a Piemonte (271 progetti), Emilia-Romagna (203), Lazio (178) e Toscana (135).

Assai meno lusinghiero appare per il Veneto il confronto relativo alla **multinazionalizzazione passiva**. Il South-East britannico (2.259 progetti nel periodo 2008-2012) si conferma di gran lunga la regione leader in Europa occidentale, seguita a grande distanza da Île-de-France (856), Nordrhein-Westfalen e Baden-Württemberg (appaiate a quota 815), Catalogna (545), Comunidad de Madrid (535), West-Nederland (508), Assia (505), Scozia (485) e Baviera (482). La Lombardia, con 297 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, preceduta anche dal North-East inglese e da Berlino. Segue a grande distanza il Lazio (in trentacinquesima posizione con 118 progetti), mentre ancora più distanziati sono il Piemonte (47 progetti), il Veneto (46) e l'Emilia-Romagna (42), tutte posizionate oltre la cinquantesima posizione.

In un Paese che continua a perdere attrattività in ambito internazionale, il Veneto evidenzia dunque ancor più evidente **difficoltà nell'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 livello tecnologico delle produzioni locali. Da questo punto di vista, si può facilmente rilevare come la presenza relativamente limitata 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; imprese che risultano comparativamente meno appetibili per le IMN estere, in un contesto che nei Paesi avanzati vede sempre più prevalere le fusioni e le acquisizioni rispetto agli investimenti *greenfield*.

Riferimenti bibliografici

- ICE (2013), *Rapporto 2012-2013. L'Italia nell'economia internazionale*, Roma.
- Istat (2012), *Struttura, performance e nuovi investimenti delle multinazionali italiane all'estero. Anno 2010, nuovi investimenti 2011-2012*, Statistiche in breve, 28 novembre 2012.
- Istat (2012), *Struttura e attività delle imprese a controllo estero. Anno 2010*, Statistiche in breve, 17 dicembre 2012.
- Mariotti S., Mutinelli M. (2012), *Italia Multinazionale 2012. Le partecipazioni all'estero ed estere in Italia*, Rubbettino, Soveria Mannelli (CZ).
- Regione del Veneto (2010), *Il modello di internazionalizzazione del Veneto*, Venezia.
- Unioncamere del Veneto (2012), *Veneto Internazionale 2012*, Grafiche Vianello, Ponzano Veneto (TV).
- UNCTAD – United Nation Conference on Trade and Development (2013), *World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, United Nations, Geneva and New York.

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

SEZIONE 2 ■



Studi e progetti

Capitolo 1

Crisi e trasformazione dei grandi esportatori in Veneto: un'analisi descrittiva*

1.1 Introduzione

La globalizzazione dei sistemi economici si traduce non solo in una persistente e sostenuta crescita degli scambi di merci e servizi e dei flussi d'investimenti diretti esteri, ma anche in un aumento della complessità e intensità delle relazioni di carattere commerciale, produttivo e tecnologico tra Paesi. Questi aspetti riflettono sostanziali e radicali mutamenti nel modo in cui le imprese organizzano le proprie attività e attivano relazioni con altre imprese, seguendo modalità d'internazionalizzazione sempre più complesse e articolate. Tuttavia la profonda crisi, iniziata negli Usa nel 2008 e in breve tempo propagatasi a livello mondiale, ha condizionato notevolmente la domanda mondiale e anche il Veneto ha attraversato una difficile fase congiunturale. Sebbene molti dei sistemi economici mondiali abbiano subito un arresto della crescita economica, è maturata la consapevolezza che per superare questa fase sarebbe stato necessario puntare sull'aumento dei volumi delle esportazioni verso l'estero. Alcuni studi circoscritti al territorio regionale hanno evidenziato come le imprese siano riuscite a sopravvivere a questa fase recessiva adottando una strategia espansiva delle esportazioni, a fronte del crollo della domanda interna. La maggior parte delle imprese italiane ha adottato la medesima strategia e la capacità di espandere le vendite all'estero rappresenta anche oggi un fattore cruciale per la ripresa economica del Paese.

* A cura di Arianna Pittarello, Università Ca' Foscari di Venezia

L'apertura verso i mercati internazionali aiuta le imprese a essere più performanti e a focalizzare le strategie di investimento al fine di ottenere una sempre maggiore qualità del prodotto o servizio, affidandosi ad un processo d'innovazione che possa permettere di essere sempre più competitive nel mercato mondiale. Diversi studi hanno inoltre dimostrato come tali imprese siano quelle con il valore più alto della produttività, anche nella produzione del fatturato destinato al mercato interno (Bugamelli e Gallo, 2012).

In tale contesto diventa quindi interessante analizzare la platea delle imprese che operano con l'estero e la dinamica registrata durante il periodo di crisi economica, focalizzando l'attenzione sugli operatori di maggiori dimensioni.

1.2 Gli operatori del commercio con l'estero in Veneto: un'analisi per dimensione

Secondo gli ultimi dati Istat elaborati da Unioncamere del Veneto, gli **operatori economici del commercio con l'estero¹ sono oltre 40 mila** e generano un interscambio complessivo di importazioni ed esportazioni pari a quasi **90 miliardi di euro**. Tale valore è dato dalla somma di 37,5 miliardi di importazioni e 51,1 miliardi di esportazioni. La platea di operatori può essere suddivisa in tre categorie sulla base dei flussi commerciali di beni venduti all'estero o acquistati dall'estero:

- operatori esclusivamente importatori;
- operatori esclusivamente esportatori;
- operatori esportatori ed importatori.

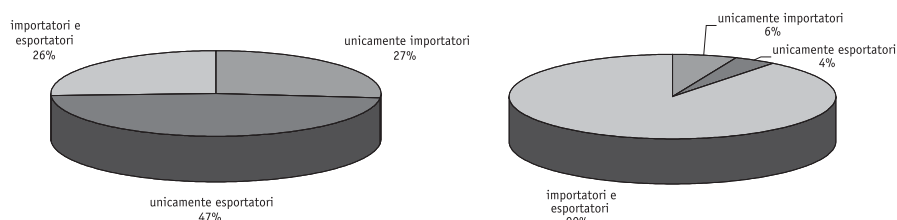
Tabella 1.1 – Veneto. Distribuzione degli operatori. Anno 2012 (a)

	n.	comp. %	valore (mln)	comp. %
unicamente importatori	10.843	26,7	5.684	6,5
unicamente esportatori	19.300	47,5	3.586	4,1
importatori e esportatori	10.480	25,8	78.480	89,4
Totale	40.623	100,0	87.750	100,0

(a) Dati provvisori

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

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.

Grafico 1.1 – Veneto. Distribuzione degli operatori e del valore esportato. Anno 2012

Fonte: Unioncamere del Veneto su dati Istat

In Veneto la categoria prevalente in termini di numerosità è costituita dagli operatori commerciali esclusivamente esportatori, che rappresentano il 47,5 per cento del totale e a cui corrispondono circa 3,5 milioni di euro di flussi esportativi. Il 26,7 per cento degli operatori invece si caratterizza per attività esclusivamente di importazione, a questa tipologia corrisponde un flusso di circa 5,6 milioni di euro. Infine il 25,8 per cento effettua sia esportazioni che importazioni e movimento, nel complesso un flusso di circa 78 milioni di euro. Ne consegue che la platea delle imprese esportatrici rappresenta quasi i $\frac{3}{4}$ del totale delle imprese che operano con l'estero (73,3%) mentre oltre la metà (52,5%) sono imprese importatrici, dati che confermano la propensione all'export del tessuto produttivo regionale.

Alla luce di tali evidenze, appare interessante focalizzare l'attenzione sulle imprese esportatrici, analizzandone la dimensione, le principali caratteristiche e le dinamiche dei flussi commerciali che da queste si originano, al fine di individuare elementi comuni e possibili strategie di azione. Innanzitutto è stata effettuata un'analisi dimensionale delle imprese esportatrici adottando una classificazione in tre gruppi sulla base del valore dei beni esportati definendo:

- **piccoli esportatori** gli operatori che esportano beni per un valore inferiore a 10 milioni di euro all'anno;
- **medi esportatori** gli operatori che esportano beni tra i 10 e i 30 milioni di euro all'anno;
- **grandi esportatori** gli operatori che esportano almeno 30 milioni di euro all'anno.

Per verificare la propensione all'import delle imprese esportatrici si è provveduto ad adottare la medesima classificazione distinguendo gli importatori in piccoli (valore import fino a 10 miliardi di euro all'anno), medi (tra 10 e 30 miliardi di euro all'anno) e grandi (oltre 30 miliardi di euro all'anno). La tabella 1.2 mostra la distribuzione degli operatori all'esportazione sia rispetto alla dimensione dei flussi export che dei flussi import, evidenziando alcuni interessanti cluster di imprese.

Tabella 1.2 – Veneto. Distribuzione degli esportatori per gruppo di importatori. Anno 2012 (a)

	Totale	di cui			
		piccoli importatori	medi importatori	grandi importatori	non importatori
<i>val. ass.</i>					
piccoli esportatori	28.833	9.363	150	41	19.279
medi esportatori	650	517	96	18	19
grandi esportatori	297	108	101	86	2
Totale esportatori	29.780	9.988	347	145	19.300
<i>comp.%</i>					
piccoli esportatori	100,0	32,5	0,5	0,1	66,9
medi esportatori	100,0	79,5	14,8	2,8	2,9
grandi esportatori	100,0	36,4	34,0	29,0	0,7
Totale esportatori	100,0	33,5	1,2	0,5	64,8

(a) Dati provvisori

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

Tabella 1.3 – Veneto. Distribuzione degli esportatori e del valore esportato per classe dimensionale. Anni 2008 e 2012

Gruppi di esportatori	2008				2012 (a)			
	operatori	comp. %	valore (mln)	comp. %	operatori	comp. %	valore (mln)	comp. %
piccoli esportatori	27.172	96,7	14.586	29,5	28.833	96,8	14.854	29,6
medi esportatori	628	2,2	10.375	21,0	650	2,2	10.655	21,2
grandi esportatori	299	1,1	24.546	49,5	297	1,0	24.734	49,2
Totale	28.099	100,0	49.507	100,0	29.780	100,0	50.243	100,0

(a) Dati provvisori

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

Emerge chiaramente come quasi un terzo dei piccoli operatori all'export (31,4%) sia concentrato nel gruppo dei piccoli importatori, a dimostrazione dell'elevata polverizzazione del tessuto produttivo. L'analisi degli esportatori per classe dimensionale fa emergere inoltre che:

- **i piccoli esportatori** sono per lo più solo esportatori o piccoli importatori e spiegano circa il 49 per cento delle importazioni;
- **i medi esportatori** si collocano principalmente tra i piccoli importatori, spiegando solamente il 13 per cento delle importazioni;

- **i grandi esportatori** hanno invece, per quanto riguarda il numero di operatori, una distribuzione alquanto omogenea nei gruppi di importatori, ma il volume delle importazioni (38%) è prevalentemente spiegato dai grandi importatori.

Come emerge dalla tabella 1.2, il numero degli operatori è concentrato nella classe di valore delle esportazioni inferiore ai 10 milioni di euro e nel complesso essi spiegano circa un terzo delle esportazioni regionali registrate in un anno. Al contrario i grandi esportatori, ossia quelli che vendono beni all'estero per un valore uguale o superiore a 30 milioni di euro, sono poco meno di 300 ma spiegano circa la metà delle esportazioni regionali. In sostanza la maggior parte delle vendite oltre confine del sistema economico regionale sono gestite dall'1 per cento di tutte le imprese esportatrici, a fronte di un elevato numero di piccoli esportatori che invece spiegano circa il 30 per cento delle esportazioni. Si può quindi sostenere che la maggiore dimensione favorisce la proiezione internazionale mentre la dimensione troppo ridotta delle imprese vincola l'accesso ai mercati esteri. Non va tuttavia dimenticato che le fasi di deprezzamento della valuta europea e la stagnazione della domanda interna hanno consentito anche alle piccolissime imprese di affacciarsi per la prima volta ai mercati internazionali, contribuendo principalmente all'aumento del numero degli operatori con l'estero operanti nel tessuto regionale.

A questo punto diventa interessante analizzare in serie storica la consistenza delle imprese esportatrici e i relativi flussi per classe di valore delle esportazioni, al fine di verificare quale impatto ha avuto la grande recessione sullo stock di operatori e sulle vendite all'estero.

Osservando i dati relativi al quinquennio 2008-2012 è possibile infatti condurre un'analisi sugli effetti della crisi e vedere come i diversi gruppi di esportatori abbiano reagito alle difficoltà incontrate nell'affacciarsi al mercato internazionale, sia dal punto di vista della consistenza degli operatori che del valore di esportazioni movimentate.

A fronte di una crescita degli operatori attivi dell'1,1 per cento, nel 2012 si è registrato anche un leggero incremento dell'1,6 per cento del valore esportato rispetto all'anno precedente. L'andamento del numero degli operatori e il valore assoluto delle esportazioni hanno dunque avuto un andamento speculare: entrambi avevano già superato nel 2011 il livello pre-crisi registrato nel 2008 e hanno continuato a salire anche nel 2012.

Osservando la variazione sia del numero di operatori attivi sia del valore assoluto delle esportazioni tra il 2008 e il 2012 si può notare come i medi e i piccoli esportatori siano quelli che meglio degli altri hanno contenuto la caduta delle esportazioni recuperando per primi i livelli pre-crisi registrati nel 2008. I grandi esportatori, invece, hanno avuto un recupero dei volumi movimentati più

lento, perché, per questi la crisi ha comportato una perdita consistente sia del valore esportato sia del numero di operatori, ma è stato il gruppo che è riuscito a crescere maggiormente rispetto alle altre due categorie.

Tra il 2011 e il 2012 non si osservano variazioni significative e la situazione è quasi immutata: la diminuzione dei medi esportatori, e di conseguenza del loro valore esportato, è compensata da un aumento dei grandi esportatori portando ad una crescita complessiva delle esportazioni dell'1,6 per cento.

Per una corretta lettura dei dati, occorre tener presente che la dinamica osservata nella consistenza degli operatori può essere determinata anche dall'ingresso (o dalla fuoriuscita) di nuove imprese esportatrici e da un possibile passaggio tra le diverse classi di valore dell'esportazione identificate.

In sintesi si può ritenere che nonostante il rallentamento dell'economia nazionale e degli scambi internazionali dovuti alla forte crisi mondiale, il tessuto imprenditoriale regionale abbia continuato a mantenere una buona apertura internazionale, ampliandosi e consolidandosi nel tempo.

1.3 I grandi esportatori in Veneto: caratteristiche e profili

Data la rilevanza economica per il tessuto economico regionale, concentriamo ora l'analisi sul gruppo dei grandi esportatori, definito come gli operatori economici che registrano vendite all'estero per un valore maggiore o uguale a 30 milioni di euro all'anno.

Per effettuare l'analisi, si è proceduto preliminarmente ad associare le informazioni di fonte Istat relative ai flussi del commercio estero e di relativi operatori economici del Veneto con quelle di fonte Istat provenienti dall'Archivio Statistico delle Imprese Attive del Veneto (Asia Imprese) utilizzando come chiave di aggancio rispettivamente la partita iva e il codice fiscale dell'impresa. Successivamente si è provveduto ad agganciare anche le informazioni provenienti dal Registro Imprese delle Camere di Commercio per gli operatori aventi sede fuori regione o aventi partita iva diversa dal codice fiscale². Tale operazione ha consentito di recuperare informazioni dettagliate sulla dimensione occupazionale media, la forma giuridica, la localizzazione geografica e la classe di fatturato dei grandi esportatori.

L'analisi dei dati evidenzia come i grandi esportatori siano tutte imprese con elevati livelli di fatturato. La maggior parte degli operatori infatti si concentra nelle classi di fatturato più elevate infatti il 59 per cento appartiene alla classe tra i 50

2 L'unione tra l'archivio degli operatori economici del commercio estero ed Asia Imprese ha ridotto il campione dei grandi esportatori da 297 a 288 imprese. Inoltre, le variabili in alcuni casi presentano valori missing perché non disponibili o non dichiarati.

e i 200 milioni di euro mentre il 24 per cento dichiara un fatturato tra i 20 e i 50 milioni di euro, mentre il 15 per cento supera un fatturato di 200 milioni di euro.

Tabella 1.4 – Veneto. Caratteristiche dei grandi esportatori. Anno 2012

	operatori*	comp. %	valore export* (mln)	comp. %
<i>Classe di fatturato** (mln euro)</i>				
Fino a 19 milioni di euro	6	2,1	503	2,1
da 20 a 49 milioni di euro	73	25,3	4.443	18,6
da 50 a 199 milioni di euro	160	55,6	12.200	51,0
da 200 e più milioni di euro	49	17,0	6.796	28,4
<i>Classe di addetti</i>				
fino a 19	10	3,5	816	3,4
da 20 a 49	14	4,9	1.237	5,2
da 50 a 249	123	42,7	6.691	27,9
da 250 e più	141	49,0	15.198	63,5
<i>Settore di attività</i>				
Alimentare	21	7,3	1.296	5,4
Tessile, abbigliamento e calzature	50	17,4	3.986	16,6
Legno e mobile	8	2,8	680	2,8
Carta, stampa editoria	7	2,4	674	2,8
Gomma, plastica	9	3,1	480	2,0
Marmo, vetro, ceramica	6	2,1	321	1,3
Produtz. Metalli e prodotti in metallo	38	13,2	2.773	11,6
Macchine ed apparecchi meccanici	54	18,8	3.829	16,0
Macchine elettriche e elettroniche	30	10,4	2.598	10,9
Mezzi di trasporto	9	3,1	738	3,1
Altre industrie manifatturiere	27	9,4	1.729	7,2
Altri settori	29	10,1	4.838	20,2
<i>Forma giuridica</i>				
Società a responsabilità limitata	30	10,4	1.787	7,5
Società a responsabilità limitata con socio unico	24	8,3	1.746	7,3
Società per azioni	187	64,9	16.690	69,7
Società per azioni con un unico socio	42	14,6	3.500	14,6
Altre forme	5	1,7	219	0,9
Totale	288	100,0	23.942	100,0

* I totali differiscono da quelli riportati nelle tabelle precedenti per mancata corrispondenza tra gli archivi utilizzati.

** Per gli operatori con valori non dichiarati o missing l'attribuzione della classe di fatturato è stata stimata.

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

Quasi la metà degli operatori ha un numero medio di addetti superiore alle 250 unità, mentre il 43 per cento si colloca nella classe di 50 e 249 addetti.

I grandi esportatori sono concentrati principalmente nelle province di Vicenza, Verona, Treviso e Padova; inoltre i dati registrano la presenza di operatori economici la cui sede legale è localizzata fuori regione (circa l'8%).

Rispetto alla forma giuridica, i grandi esportatori sono principalmente costituiti da società per azioni (79,5%), di cui $\frac{1}{4}$ con socio unico. Il 19 per cento sono società a responsabilità limitata, di cui l'80 per cento con socio unico.

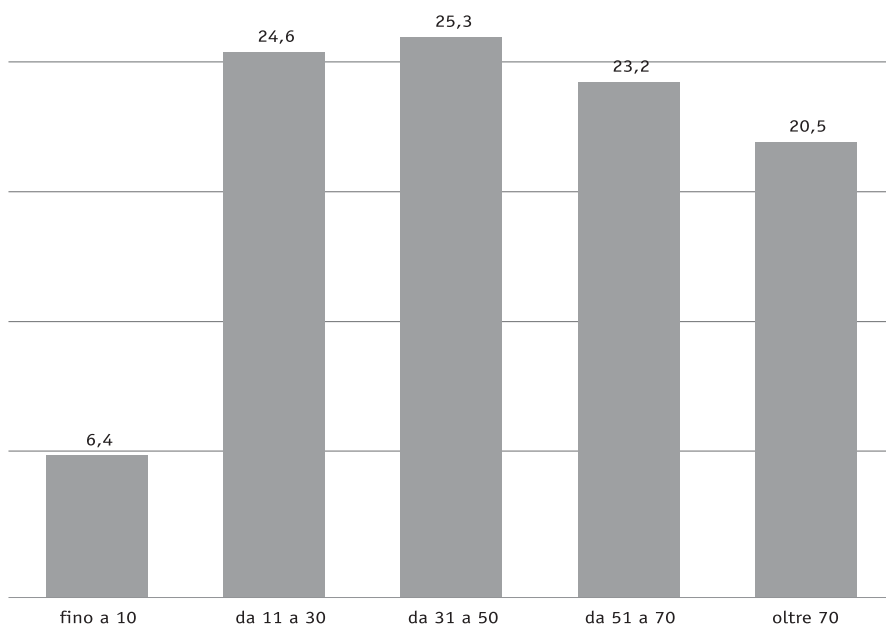
Guardando al settore di attività, il 19 per cento delle imprese opera nel settore delle macchine ed apparecchi meccanici, movimentando il 16 per cento delle esportazioni di gruppo mentre un altro 17,4 per cento è rappresentato da imprese del settore tessile, abbigliamento e calzature, che contribuiscono per il 16,6 per cento alle esportazioni di gruppo.

Analizzando l'anno di fondazione si individua che l'anno medio di nascita è il 1986. Circa il 41 per cento è di recente costituzione (1991-2011) e di queste il 42 per cento sono nate nel decennio 2001-2011. Il 31 per cento è nato nel decennio 1971-1980, invece solamente un 7 per cento è nato prima degli anni '70. I dati evidenziano due tipologie di grandi esportatori: da un lato troviamo imprese mature che sono riuscite negli anni ad innovarsi e ad adattarsi alla competizione globale, aumentando il valore delle esportazioni, dall'altro troviamo imprese "giovani" con un'elevata propensione all'internazionalizzazione commerciale.

1.4 I grandi esportatori in Veneto: un'analisi dei flussi

Proseguiamo l'analisi studiando le dinamiche dei grandi esportatori in Veneto rispetto ai principali mercati di sbocco e alla tipologia di prodotti venduti all'estero, atteso che tali operatori, pur essendo un numero esiguo, riescono a spiegare quasi la metà delle esportazioni regionali.

Il grado di diversificazione geografica delle imprese esportatrici può essere analizzato attraverso il numero dei mercati serviti. Considerando gli ultimi dati disponibili, i grandi esportatori vendono mediamente i propri prodotti in 47 Paesi diversi, con un massimo di 129 Paesi. La classe modale con il 25 per cento degli operatori opera tra i 31 e i 50 Paesi. Un altro 20 per cento si relazione con più di 70 paesi e solamente il 6 per cento degli operatori commerciano con meno di 10 mercati, tra i quali sono presenti 2 operatori che sono mono-mercato (graf. 1.2). L'elevata numerosità di Paesi coinvolti nelle relazioni dimostra una buona capacità delle imprese ad affacciarsi ai diversi mercati internazionali, anche lontani, rendendo i propri prodotti competitivi e abbattendo anche le elevate spese di trasporto e possibili dazi doganali.

Grafico 1.2 – Veneto. Suddivisione dei grandi esportatori per numero di mercati serviti. Anno 2012

Fonte: Unioncamere del Veneto su dati Istat

Osservando i dati in serie storica emerge come le destinazioni dei prodotti veneti abbiano subito traiettorie diverse durante il periodo considerato, probabilmente per effetto di possibili cambiamenti nelle strategie aziendali dovuti all'evolversi delle relazioni internazionali, al livello del costo dei trasporti, alle barriere e dazi doganali, nonché a possibili mutamenti della domanda espressa dai Paesi di destinazione dei prodotti. La performance delle imprese riflette anche gli andamenti della domanda internazionale espressa dai mercati, qui suddivisi in macro aree.

La contrazione delle esportazioni avvenuta nel 2009 ha riguardato tutte le aree geografiche. Negli anni successivi il livello delle vendite in breve tempo è risalito ai livelli pre-crisi, ma con un rilevante spostamento e riassetto della destinazione dei prodotti. Tra il 2008 e il 2012 le esportazioni hanno registrato una flessione verso l'Area euro (-8,3%) e in generale verso l'Unione europea (-9,5%), nonché verso l'America centro-meridionale (-52,7%), a fronte invece di un aumento verso l'Asia centrale (+41,3%) e l'Asia orientale (+33%). Nel 2012, ultimo

Tabella 1.5 – Veneto. Distribuzione del valore esportato e dei saldi dei grandi esportatori per area geografica. Anni 2008-2012

Aree geografiche	2008			2012(a)		
	valore (mln)	comp.%	saldo comm.	valore (mln)	comp.%	saldo comm.
Area Euro	11.148	45,4	1.194	10.219	42,1	6.630
Unione Europea	4.270	17,4	493	3.862	15,9	2.279
Altri Paesi Non UE	2.569	10,5	-586	3.250	13,4	1.744
Medio Oriente	903	3,7	-597	909	3,7	628
Africa settentrionale	513	2,1	-1.611	527	2,2	-1.195
Altri Paesi africani	286	1,2	130	263	1,1	227
America settentrionale	1.991	8,1	25	2.156	8,9	1.877
America centro-meridionale	810	3,3	-87	383	1,6	11
Asia centrale	319	1,3	-25	451	1,9	-376
Asia orientale	1.437	5,9	-157	1.911	7,9	27
Oceania	296	1,2	22	303	1,2	261
Altri Paesi non classificati	5	0,0		46	0,2	12.159
Totale*	24.546	100,0	12.127	24.280	100,0	12.613

(a) Dati provvisori
* include le esportazioni verso altri paesi non classificati

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

anno disponibile, si è invece registrato un aumento dei flussi di esportazioni verso l'Africa settentrionale e gli altri Paesi non Ue, a scapito dei flussi verso l'America centro-meridionale.

Un indicatore che sintetizza la dinamica dei flussi in entrata e in uscita dei grandi esportatori è dato dalla **bilancia commerciale**³, ossia la differenza tra il valore delle esportazioni e quello delle importazioni verso e da un Paese. La bilancia commerciale di un Paese è dunque un indicatore fondamentale della sua solidità e del suo sviluppo economico.

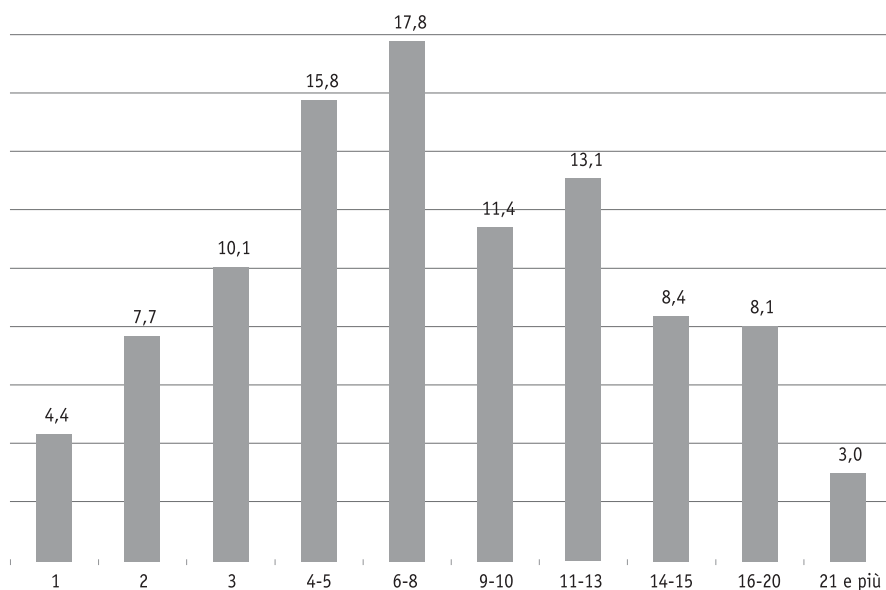
Analizzando le diverse aree geografiche (tab. 1.5), spiccano i saldi negativi relativi all'Asia Centrale e all'Africa settentrionale, dove gli acquisti di beni superano di gran lunga le vendite. I saldi positivi in tutte le altre aree dimostrano invece come le imprese venete siano riuscite a rendere i propri prodotti competitivi

3 Il saldo commerciale può essere in attivo, quando il valore delle esportazioni supera quello delle importazioni, con conseguente ingresso netto di capitale monetario nello Stato, o in passivo, quando il valore delle importazioni supera il valore delle esportazioni, con conseguente uscita netta di capitale monetario dalla nazione.

su quei mercati, aumentando le vendite. In generale il saldo totale nei diversi anni tende a crescere, dimostrando come le esportazioni stiano diventando un motore di traino per la sopravvivenza economica del sistema regionale.

Il livello di diversificazione merceologica può essere analizzato osservando la gamma di beni esportati, articolata in 28 diversi settori merceologici⁴. Mediamente i grandi esportatori scambiano circa 8 differenti gruppi merceologici, arrivando ad un massimo di 26. Nel gruppo ci sono inoltre 13 operatori (4%) che esportano un'unica tipologia di prodotti. Sostanzialmente la strategia aziendale delle imprese venete è quella di specializzare la propria produzione in pochi prodotti. Le imprese per diventare "locomotori" delle catene globali del valore devono produrre beni intermedi o finali di elevata qualità e difficilmente sostituibili; strategie meno ambiziose potrebbero invece favorire la perdita di competitività rispetto ai propri committenti e rendere le imprese più vulnerabili.

Grafico 1.3 – Veneto. Suddivisione dei grandi esportatori per numero di gruppi merceologici. Anno 2012



Fonte: Unioncamere del Veneto su dati Istat

4 La classificazione delle voci merceologiche qui adottata rappresenta un'aggregazione dei gruppi Ateco 2007 finalizzata ad evidenziare le specificità settoriali e territoriali del commercio estero veneto.

Tabella 1.6 – Veneto. Distribuzione del valore esportato e saldi dei grandi esportatori per gruppo merceologico. Anni 2008 e 2012

Gruppo merceologico	2008			2012 (a)		
	valore (mln)	comp.%	saldo comm.	valore (mln)	comp.%	saldo comm.
Agricoltura e pesca	141	0,6	-1	209	0,8	26
Prodotti delle miniere e delle cave	6	0,0	-1.218	7	0,0	-1.569
Prodotti petroliferi raffinati	302	1,2	121	234	0,9	-327
Prodotti alimentari	791	3,2	-45	1.199	4,8	406
Bevande	362	1,5	286	670	2,7	607
Filati e tessuti	700	2,9	362	620	2,5	244
Abbigliamento	1.919	7,8	510	1.664	6,7	200
Maglieria	425	1,7	74	350	1,4	-33
Concia e lavorazioni pelli	884	3,6	507	1.123	4,5	671
Calzature	1.139	4,6	398	1.020	4,1	423
Gioielli	551	2,2	476	705	2,9	632
Occhialeria	1.858	7,6	1.458	2.218	9,0	1.801
Mobili	533	2,2	507	717	2,9	675
Legno	16	0,1	-20	15	0,1	-47
Carta e stampa	421	1,7	148	536	2,2	239
Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	677	2,8	27	923	3,7	10
Prodotti in gomma o plastica	638	2,6	432	578	2,3	365
Vetro e prodotti in vetro	204	0,8	149	150	0,6	95
Pietre tagliate, modellate e finite	68	0,3	60	47	0,2	40
Metallurgia	2.049	8,3	504	2.488	10,1	1.281
Carpenteria metallica	1.337	5,4	1.155	989	4,0	787
Elettronica, app. medicali e di misuraz.	368	1,5	158	153	0,6	59
Elettrodomestici	947	3,9	589	736	3,0	436
Altre apparecchiature elettriche	1.445	5,9	1.051	1.472	6,0	1.185
Macchinari	4.561	18,6	3.631	4.412	17,8	3.680
Mezzi di trasporto e componentistica	1.761	7,2	716	1.083	4,4	697
Altri prodotti della industria manifatturiera	272	1,1	109	255	1,0	102
Altri servizi	170	0,7	-18	162	0,7	29
Totale	24.545	100,0	12.127	24.735	100,0	12.613

(a) Dati provvisori

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

All'interno dei grandi esportatori (tab.1.6) hanno evidenziato un aumento rispetto all'anno precedente i prodotti dell'agricoltura e della pesca (+32,2%), i prodotti alimentari (+20,2%) e le bevande (+22,7%), assieme ai prodotti chimici e farmaceutici (+30%). Diminuiscono invece le esportazioni dei prodotti petroliferi (-26,4%) e dei prodotti elettronici e apparecchiature mediche (-22,7%). Analizzando le dinamiche tra il 2008 e il 2012 si riscontrano i medesimi risultati ma le variazioni sono molto più elevate, in particolare il valore delle vendite di bevande è aumentato dell'85 per cento e di prodotti alimentari del 51 per cento. Un settore che ha segnato un forte calo (-39%) nel periodo considerato è stato quello dei mezzi di trasporto e componentistica, settore che ha risentito particolarmente della crisi economica.

Il saldo commerciale evidenzia come il Veneto abbia bisogno di importare un elevato quantitativo di prodotti delle miniere e delle cave (saldi sempre negativi per gli anni considerati) segno di un territorio povero di materie prime. Invece il saldo positivo del settore dell'occhialeria dimostra come la regione sia in grado di vendere i propri prodotti nel mercato estero. Allo stesso modo i saldi positivi del settore della carpenteria e dei macchinari sono indicatori che il sistema economico regionale ha saputo rendere competitivi questi prodotti nei mercati internazionali.

1.5 Conclusioni

Le analisi qui effettuate hanno cercato di fornire una prima rappresentazione delle tendenze degli operatori economici, con particolare riguardo per i grandi esportatori. Tale gruppo di imprese ha dimostrato di saper adattarsi ai continui mutamenti della domanda e dell'offerta del mercato. Infatti i dati confermano che i grandi esportatori sono imprese di grandi dimensioni in grado di relazionarsi con molti Paesi e mercati di sbocco e che in taluni casi tentano di specializzarsi in particolari tipologie di prodotti, al fine di aumentare la qualità e quindi la competitività.

Le grandi imprese venete hanno quindi un ruolo fondamentale di traino per l'intero sistema economico regionale e costituiscono un punto di forza per uscire dalla crisi. Il continuo aumento di volume esportato e i saldi per lo più positivi della bilancia commerciale sono il risultato di strategie aziendali che hanno saputo modificarsi e adattarsi alle diverse condizioni del mercato.

Riferimenti bibliografici

ICE-ISTAT (2013), *L'Italia nell'economia internazionale – Annuario 2013*, Roma.

Lucia Tajoli (2000), *Scambi internazionali e frammentazione della produzione: la posizione dell'Italia come fornitore terzista nel traffico di perfezionamento attivo*.

Giancarlo Corò (2013), *"I sistemi locali nelle catene globali del valore"*, in *Rivista di Economia Italiana*, I/2013.

Lelio Iapadre e Giovanni Mastronardi (2013), *"Le imprese italiane nelle reti produttive internazionali. Il caso dei sistemi locali dell'abbigliamento e delle calzature"*, in *Rivista di Economia Italiana*, I/2013.

Unioncamere del Veneto (2010, 2011, 2012), *Veneto internazionale - Rapporto sull'internazionalizzazione del sistema economico regionale*, Venezia.

Bugamelli Matteo e Gallo Massimo (2012), *I grandi esportatori in Italia e nel Nord Est: caratteristiche, strategie e performance*, Banca d'Italia, Seminari e Convegni, N.8, p.221.

Siti Internet consultati

www.ice.it

www.infocamere.it

www.istat.it

www.starnet.unioncamere.it

Capitolo 2

Traiettorie export a confronto in alcune regioni europee*

2.1 Introduzione

Il capitolo propone un confronto delle *performance* esportative del Veneto e del Nord Italia con alcune importanti regioni europee, ad analogo tasso di industrializzazione, situate in Germania, Francia e Spagna.

La comparazione è stata condotta per gli anni 2008-2012 (ultimo anno coperto in modo completo dalle statistiche sull'export, ed è stata sviluppata attorno alle seguenti variabili di analisi: propensione all'export, crescita delle esportazioni, analisi del contributo alla crescita dell'export di un territorio apportato da un'area-mercato o da un settore.

La questione di fondo, cui si tenta di formulare in questa sede prime risposte, è la seguente: se è vero che, nel periodo della "lunga crisi", l'unica componente trainante per l'economia regionale è stata quella del commercio estero, come si è mossa tale componente rispetto ad altri territori ad analoga vocazione industriale? I processi di diversificazione nei mercati internazionali dell'economia veneta hanno avuto velocità ed intensità adeguata, in termini comparati? In quale direzione si è andati (o non andati), rispetto ad altri? Facendo leva su quali settori?

Per non caricare di eccessive attese il capitolo, è d'obbligo precisare che a questi interrogativi non si potrà rispondere che in forma di indizi, da approfondire ulteriormente. I flussi export, da soli, non spiegano più in modo esaustivo i

* A cura di Federico Callegari e Michela Bianchin, Ufficio studi Cciaa di Treviso

processi di internazionalizzazione. Se dunque emerge un certo gap fra territori nella crescita verso un mercato, non si può escludere che tale gap possa essere spiegato da diverse modalità d'ingresso in quel mercato, via IDE, oppure tramite flussi "estero su estero".

A ciò vanno aggiunti alcuni limiti metodologici nelle fonti utilizzate: i dati delle regioni tedesche, ad esempio, non includono i valori relativi al traffico di perfezionamento (somma delle esportazioni temporanee e delle ri-esportazioni), a differenza di quelli degli altri Paesi; diverse inoltre sono le modalità di aggiornamento dei dati, con riferimento all'ultimo anno disponibile. Infine, i database pubblici della Francia non permettono di effettuare molti incroci: da ciò la necessità di limitare il confronto con le regioni francesi ad un livello molto superficiale.

2.2 La propensione all'export: un confronto tra regioni europee

Ogni comparazione non può non prendere le mosse dai valori in campo, che possono essere sintetizzati da un indicatore strutturale come la propensione all'export.

In questo senso, si distingue in partenza, il **Baden Württemberg**: non solo per i suoi quasi 180 miliardi di export conteggiati nel 2012, ma soprattutto per una propensione all'export superiore al 40 per cento già nel 2008, che si porta al 45,2 per cento nel 2012. Nessun'altra regione, fra quelle analizzate, può vantare un simile rapporto export su PIL, migliorato peraltro, negli anni della crisi, in compresenza di variazioni positive tanto al numeratore quanto al denominatore.

La **Baviera**, che ha volumi export analoghi al Baden Württemberg, ha una propensione export che si attesta dieci punti percentuali più in basso, al 35,5 per cento. Ancora più distanziate **Veneto** ed **Emilia Romagna**, con una propensione export del 34 per cento (il dato è del 2011, in quanto ancora non disponibile l'aggiornamento al 2012). A differenza peraltro del Baden Württemberg in queste regioni italiane l'indicatore ha recuperato i livelli pre-crisi anche per effetto di un denominatore in calo (il PIL).

Sono queste comunque le regioni più *export-oriented* (fra quelle analizzate). Alle spalle delle quali si colloca un gruppetto comunque significativo di territori (Renania-Westfalia, Bassa Sassonia, Nord Pas-de-Calais, Paesi Baschi, Piemonte e Lombardia), con una propensione export ancora sopra la soglia del 30 per cento; e dove si distinguono in particolare, per volumi d'affari, la Westfalia e la Lombardia.

La Catalogna resta la regione all'interno della Spagna con la propensione export più significativa (29,3% al 2012), di 4 punti percentuali superiore ai

livelli pre-crisi, e con volumi delle esportazioni in forte crescita nel periodo considerato.

Su questi primi numeri relativi alla capacità esportativa dei territori è interessante innestare la distribuzione dell'export per macro aree geografiche, fotografata al 2012. Appare subito evidente come le **regioni della Germania**, in

Tabella 2.1 – *Propensione all'export e variazione percentuale annuale delle esportazioni. Italia, Spagna, Germania e Francia e quattro loro principali regioni "export-oriented". Anni 2008-2012*

Paesi e Regioni	export/Pil					var. % export			
Europei	2008	2009	2010	2011	2012	'09/'08	'10/'09	'11/'10	12/'11
Piemonte	29,8	24,9	27,8	30,6	n.d.	-21,7	16,0	11,9	2,9
Lombardia	31,8	26,1	28,6	31,3	n.d.	-21,0	14,3	10,8	3,7
Veneto	34,3	27,7	31,5	34,0	n.d.	-21,5	16,2	10,3	1,6
Emilia Romagna	33,7	27,1	30,9	34,0	n.d.	-23,3	16,2	13,2	3,1
ITALIA	23,4	19,2	21,7	23,8	n.d.	-20,9	15,6	11,4	3,7
Aragón	24,5	21,4	25,4	27,2	25,4	-16,3	18,8	9,2	-7,7
Cataluña	25,2	21,5	25,1	27,6	29,3	-17,9	17,9	12,5	6,1
Comunidad Valenciana	18,0	16,8	18,6	20,0	20,9	-12,1	10,4	8,1	3,1
País Vasco	30,6	23,6	27,7	31,0	31,1	-26,3	19,6	14,6	-0,9
SPAGNA	17,4	15,3	17,8	20,2	21,2	-15,5	16,8	15,2	3,4
Baden Württemberg	41,0	36,5	41,9	44,9	45,2	-17,4	23,9	12,6	2,4
Bayern	36,8	29,7	33,2	35,1	35,5	-20,8	17,7	11,1	3,4
Niedersachsen	35,3	28,0	30,5	33,6	34,3	-24,0	15,6	14,6	4,5
Northrhein Westfalen	30,9	25,8	28,9	30,8	31,2	-19,9	16,7	10,0	2,9
GERMANIA	39,8	33,8	38,1	40,9	41,5	-18,4	18,5	11,5	3,4
Bretagne	12,5	10,4	11,9	14,1	n.d.	-19,4	15,0	23,1	-1,3
Nord - Pas-de-Calais	34,7	29,4	30,8	32,3	n.d.	-17,5	5,9	8,0	1,1
Pays de la Loire	18,7	14,2	16,4	16,9	n.d.	-26,0	17,9	6,2	9,3
Rhône-Alpes	25,0	20,0	22,8	24,8	n.d.	-22,4	17,0	12,6	0,6
FRANCIA	21,4	18,1	20,1	21,0	n.d.	-17,3	14,2	7,7	3,1

Fonte: elab. Ufficio Studi e Statistica CCIAA Treviso su dati Istat, Instituto Nacional de Estadística (INE) e A.E.A.T (Agenzia tributaria del Governo Spagnolo), Destatis (Ist. Naz. di Statistica della Germania), Institut national de la statistique (INSEE) e Agenzia delle dogane di Francia

Tabella 2.2 – Esportazioni delle regioni europee per area geografica di destinazione (dati provvisori in migliaia di euro, comp. %). Anno 2012

Paesi e Regioni Europei	Unione europea		Altri Paesi europei		America del Nord		America Centro meridionale		Asia		Africa		Mondo	
	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%
Piemonte	23.374.463	58,9	5.974.492	15,1	2.473.636	6,2	2.067.709	5,2	4.136.184	10,4	1.354.034	3,4	39.686.313	100,0
Lombardia	57.174.418	52,9	15.959.967	14,8	7.336.282	6,8	4.161.520	3,9	17.109.208	15,8	4.750.209	4,4	108.080.496	100,0
Veneto	29.193.045	57,1	7.009.701	13,7	3.775.144	7,4	1.760.524	3,4	6.944.883	13,6	1.814.124	3,5	51.127.666	100,0
Emilia Romagna	26.942.986	54,5	5.316.440	10,7	4.461.185	9,0	2.129.551	4,3	7.736.157	15,6	2.160.486	4,4	49.461.974	100,0
ITALIA	209.213.756	53,7	54.340.158	13,9	29.545.036	7,6	15.117.095	3,9	55.077.613	14,1	19.014.805	4,9	389.725.037	100,0
Aragón	6.334.215	74,5	494.609	5,8	183.512	2,2	379.001	4,5	779.005	9,2	286.554	3,4	8.497.544	100,0
Cataluña	36.143.844	62,0	6.406.245	11,0	1.872.886	3,2	3.906.402	6,7	5.075.158	8,7	3.486.499	6,0	58.282.942	100,0
Comunidad Valenciana	12.620.897	60,4	1.565.646	7,5	1.188.979	5,7	1.171.570	5,6	2.357.233	11,3	1.735.575	8,3	20.879.975	100,0
País Vasco	12.444.372	61,3	1.200.371	5,9	1.409.746	6,9	2.127.348	10,5	1.843.006	9,1	1.077.793	5,3	20.302.281	100,0
SPAGNA	139.862.750	62,8	17.392.534	7,8	10.294.221	4,6	14.039.943	6,3	18.888.676	8,5	15.203.556	6,8	222.643.894	100,0
Baden Württemberg	88.014.229	50,0	26.507.175	15,1	19.887.827	11,3	4.771.461	2,7	31.788.786	18,1	3.352.037	1,9	176.037.173	100,0
Bayern	87.509.891	52,9	15.830.740	9,6	19.903.435	12,0	4.432.755	2,7	32.919.899	19,9	3.220.631	1,9	165.404.978	100,0
Niedersachsen	47.640.184	60,5	8.867.800	11,3	6.962.661	8,8	2.929.469	3,7	9.615.811	12,2	1.802.712	2,3	78.803.601	100,0
Northrhein Westfalen	112.682.027	62,1	19.990.397	11,0	11.599.439	6,4	5.672.039	3,1	26.199.132	14,4	3.380.708	1,9	181.515.850	100,0
GERMANIA	625.617.641	57,0	130.300.109	11,9	95.689.678	8,7	32.771.729	3,0	179.183.059	16,3	21.799.448	2,0	1.097.345.927	100,0
Bretagna	7.151.151	63,4	654.552	5,8	512.303	4,5	283.090	2,5	1.684.391	14,9	827.282	7,3	11.271.127	100,0
Nord_Pas De Calais	24.972.363	76,3	1.647.009	5,0	1.263.460	3,9	496.659	1,5	2.570.902	7,9	1.370.973	4,2	32.720.257	100,0
Pas De La Loire	11.361.490	63,1	1.105.542	6,1	797.777	4,4	935.498	5,2	1.821.684	10,1	1.775.582	9,9	18.001.704	100,0
Rhône-Alpes	28.185.836	58,5	4.396.054	9,1	3.672.495	7,6	1.545.249	3,2	7.101.947	14,8	2.738.641	5,7	48.140.993	100,0
FRANCIA	256.033.060	59,1	34.264.747	7,9	29.457.844	6,8	12.538.174	2,9	66.957.968	15,5	28.412.167	6,6	433.322.142	100,0

Fonte: elab. Ufficio Studi e Statistica CCIAA Treviso su dati Istat, A.E.A.T (Agenzia tributaria del Governo Spagnolo), Destatis (Ist. Naz. di Statistica della Germania) e Agenzia delle dogane di Francia

particolare Baden Württemberg e Baviera, abbiano costruito un **canale privilegiato negli scambi verso l'Asia**: per la Baviera quasi il 20 per cento dell'export trova sbocco nei mercati asiatici, per il Baden-Württemberg siamo al 18,1 per cento; tengono testa Lombardia ed Emilia Romagna, ma più distanziate, con un 15,8 e un 15,6 per cento. Il Veneto si deve accontentare di un 13,6 per cento, inferiore alla Bretagna e alla Rhone-Alpes.

Le **regioni italiane** considerate si distinguono per le relazioni **export verso gli "altri Paesi europei"** non appartenenti all'Ue: il Piemonte, in particolare, destina il 15,1 per cento del suo export verso quest'area, e gli tiene testa solo il Baden Württemberg. Si piazzano bene anche Lombardia (14,8%) e Veneto (13,7%). Non è da escludere che, a favore delle regioni italiane, incidano i flussi delle esportazioni temporanee, non conteggiate, come sopra avvertito, nelle statistiche export della Germania.

Per le **regioni spagnole** e le **regioni francesi** è molto più evidente, invece, la dipendenza delle loro esportazioni dal **mercato "domestico" dell'Unione europea**, verso il quale è destinato, mediamente, il 60 per cento delle vendite all'estero.

2.3 Un primo sguardo sulle dinamiche export per aree geografiche

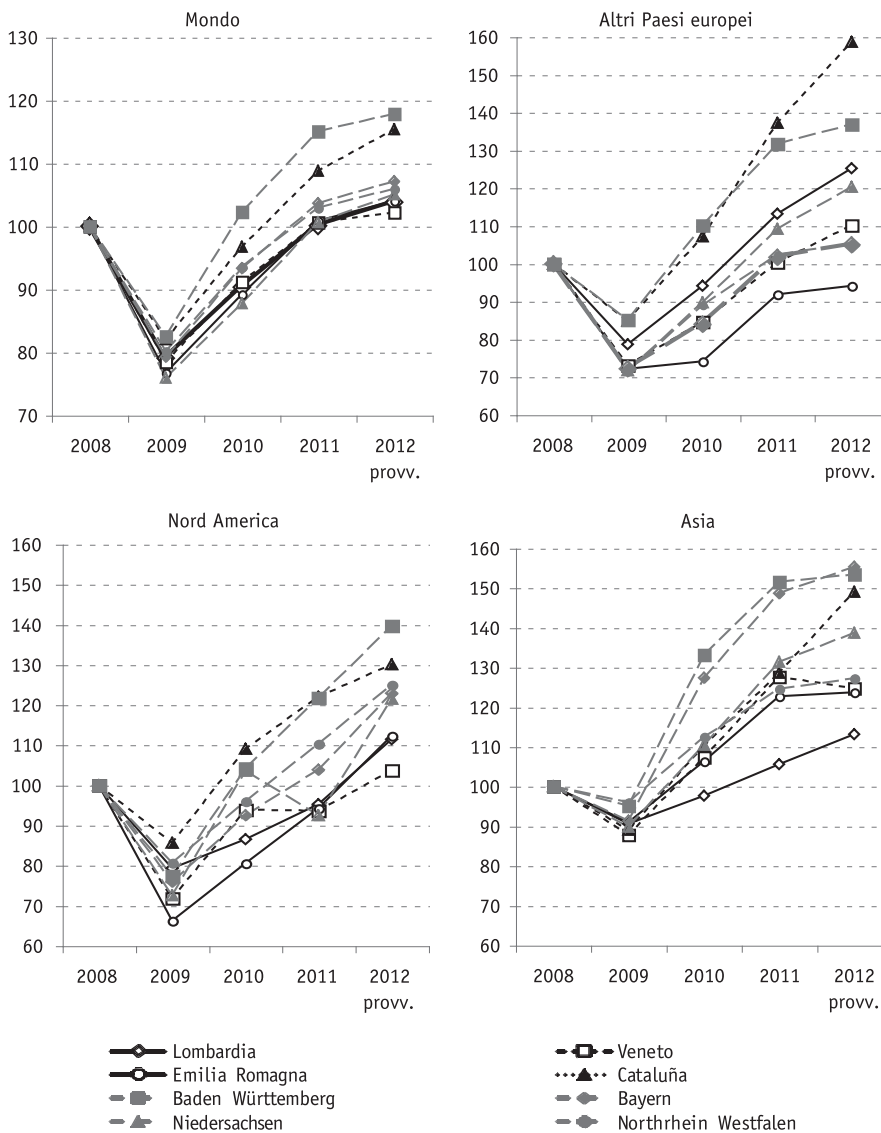
I grafici con le serie export indicizzate (grafico 2.1) mettono bene in evidenza come tutte le regioni, dopo la caduta sincrona del 2009, recuperano e superano i livelli export pre-crisi. Un dato non di poco conto per l'Europa manifatturiera, se si pensa ai fin troppo evocati scenari di de-industrializzazione.

Questa risalita dell'export, tuttavia, è avvenuta con velocità e intensità diverse. Si distinguono Baden Württemberg e Catalogna: le loro esportazioni totali, convertite in numeri indice, salgono rispettivamente a quota 117,9 e 115,4 rispetto all'anno base del 2008. Per tutte le altre regioni il "passo" è stato meno sostenuto, con un recupero che oscilla tra quota 108 e quota 102 (e con le regioni italiane che tendono purtroppo a posizionarsi nella parte bassa della forchetta).

Il Baden Württemberg pone le premesse della sua *performance* già nel 2010, allorquando già riesce a riportare le sue vendite all'estero a livelli superiori del 2008, sfruttando la velocità acquisita per tutto il 2011. In termini assoluti il suo export parte nel 2008 da 149 miliardi, accusa una flessione del 17 per cento nel 2009, per poi crescere del 24 per cento l'anno dopo, e risalire fino ai 176 miliardi del 2012.

Il punto di forza della Catalogna sembra essere invece la costanza del recupero, anche nel 2012, quando tutti gli altri territori analizzati accusano invece dei rallentamenti. Parte nel 2008 da 50 miliardi di export, come il Veneto, ma riesce a spingersi a 58 miliardi a fine 2012 (contro i 51 del Veneto).

Grafico 2.1 – Esportazioni delle regioni europee verso il mondo e principali aree geografiche extra Ue27. Analisi per numeri indice (base 2008=100). Anni 2008-2012



Fonte: elab. Ufficio Studi e Statistica CCIAA Treviso su dati Istat, A.E.A.T, Destatis e Agenzia delle dogane di Francia.

Dalla segmentazione dei flussi per **aree geografiche**, si inizia a capire più nel dettaglio quali sono state le componenti che spiegano i differenziali di crescita fra i vari territori. A supporto di quest'analisi si richiama il grafico 2.2 che rappresenta il contributo delle aree geografiche alla crescita export delle regioni considerate¹.

Una prima evidenza riguarda la posizione dell'Unione europea (Ue27): appare una criticità per buona parte delle regioni considerate, incluse due regioni tedesche come Baviera e Bassa Sassonia. Ma Baden Württemberg, Catalogna, Emilia Romagna e Westfalia riescono quanto meno a contenere i danni, con delle compensazioni fra mercati e settori.

Una seconda evidenza riguarda le traiettorie di diversificazione che si possono intuire sulla base della "distanza" fra le bolle. Per alcune regioni i contributi all'export forniti dalle diverse aree-mercato sono differenziati (in particolare Comunidad Valenciana, Paesi Baschi, Baviera e l'onnipresente Baden Württemberg); altre invece presentano una distribuzione delle bolle più ravvicinate (su tutti, Emilia Romagna, Veneto e Westfalia). Indizio forse di modelli di specializzazione che hanno permesso sentieri stretti di diversificazione.

Sia chiaro: anche Veneto ed Emilia Romagna si aprono sui mercati asiatici per compensare la debolezza del mercato europeo. Ma in termini comparati l'intensità di questa diversificazione non ha confronti rispetto a quanto riesce a fare Baden Württemberg, Baviera e per certi versi, con numeri più piccoli, la stessa Comunidad Valenciana.

Alcuni dati chiariscono meglio: tra il 2008 e il 2012 il peso dell'Ue 27 nell'export **Veneto** passa dal 61 al 57 per cento (con una variazione dei flussi del -4,4%), mentre il peso dei Paesi extra-Ue passa dal 39 al 43 per cento (2,5 punti percentuali sono recuperati in Asia, 1 punto percentuale nell'area degli "altri Paesi europei", mezzo punto percentuale in Africa).

Nello stesso periodo il **Baden Württemberg** rimodula il peso export verso l'Ue dal 58,4 al 50 per cento e realizza l'altra metà del suo export in giro per il mondo (recuperando oltre due punti d'incidenza negli "altri Paesi europei", oltre 4 punti in Asia, 1,8 punti nel Nord America).

La stessa **Comunidad Valenciana**, pur con valori export molto più bassi

1 Calcolato come incidenza della variazione export di un'area mercato in un periodo rispetto all'export totale del territorio all'inizio del periodo. In formula:

$$(X_t^j - X_{t-1}^j) / X_{t-1}^T * 100$$

Ove X_t^j rappresenta il valore delle esportazioni dell'area mercato j rispettivamente al tempo t e $t-1$, mentre X_{t-1}^T rappresenta il valore totale delle esportazioni ad inizio periodo. Quanto più, dunque, un'area-mercato si colloca nella parte alta del grafico, tanto più ha contribuito a sostenere la crescita delle esportazioni di una certa regione (e viceversa). Il diametro delle bolle rappresenta l'incidenza dell'area geografica sull'export della regione, calcolato con riferimento al 2012.

(20 miliardi), riesce a rimodulare il peso dell'export Ue dal 68 al 60 per cento, diversificando non solo verso l'Asia, ma anche verso il continente americano (due punti d'incidenza sono recuperati nell'America settentrionale, uno nell'America centro-meridionale) e verso l'Africa (dal 5,7% al 8,3%).

Molto intenso anche il processo di diversificazione della **Baviera**, che peraltro avviene in modo polarizzato, molto orientato sui mercati asiatici e, in misura minore, sui mercati del Nord America.

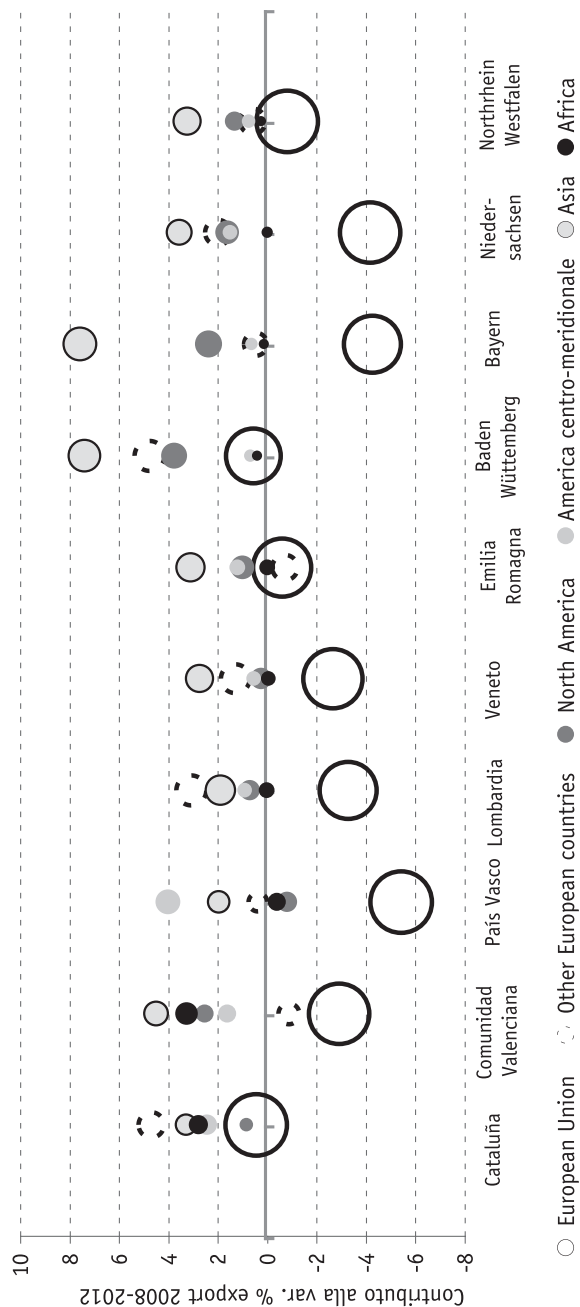
In valori assoluti, mettendo assieme le performance in Asia del Baden-Württemberg e della Baviera si ottiene una crescita export in quell'area prossima ai 23 miliardi di euro. Per entrambe le regioni tedesche le variazioni sono superiori al 50 per cento. Se invece si mette assieme la crescita export verso l'Asia di Piemonte, Lombardia, Emilia Romagna e Veneto, si arriva ad una variazione assoluta di 5,5 miliardi di euro. E le variazioni percentuali viaggiano prossime al +25 per cento solo per Veneto ed Emilia-Romagna.

Interessante sottolineare le specifiche traiettorie di diversificazione della **Catalogna**: che guarda all'Africa e all'Asia, come la vicina Comunidad Valenciana, ma che riceve il principale contributo alla crescita delle sue esportazioni dagli "altri Paesi europei" (+58,7% nei quattro anni considerati, con volumi d'affari che passano da 4 a 6,4 miliardi di euro). Una dinamica che non ha confronti in nessun altro territorio analizzato. Con questo balzo la Catalogna supera l'export di Piemonte ed Emilia Romagna verso quest'area, e si mette direttamente a confronto con il Veneto (che vi esporta 7 miliardi, con una crescita tuttavia molto più debole, pari al +10,2% nel periodo considerato).

Sembra esistere ancora un legame privilegiato tra Spagna ed America centro-meridionale: l'incidenza di quest'area nell'export complessivo di ciascuna regione spagnola è mediamente superiore agli altri territori considerati, con una punta del 10,5 per cento per i Paesi Baschi. Ne discende un significativo contributo alla crescita delle esportazioni: l'intero export spagnolo verso quest'area cresce del +49,6 per cento nei quattro anni considerati, contro il +35,6 per cento della Germania e il +24,2 per cento dell'Italia. Solo la Bassa Sassonia (+63,7%) e il Piemonte (+51,3%) azzardano dinamiche export superiori al dato medio spagnolo.

Certo, in valori e variazioni assolute, la Germania riesce a ripristinare le gerarchie: esporta nell'area 32,7 miliardi, contro i 15,1 dell'Italia e i 14 della Spagna; e cresce di 8,6 miliardi tra il 2008 e il 2012, contro i 2,9 dell'Italia e i 4,6 della Spagna.

Grafico 2.2 – Contributo di ciascuna area geografica alla variazione delle esportazioni delle regioni europee selezionate nel periodo 2008-2012 ed incidenza dell'area geografica sull'export della regione nel 2012 (dimensione bolla)



Fonte: elab. Ufficio Studi e Statistica CCIAA Treviso su dati Istat, A.E.A.T., Destatis e Agenzia delle dogane di Francia

2.4 Il contributo dei settori alla crescita export delle regioni

Entrano qui a supporto dell'analisi il secondo grafico a bolle (grafico 2.3) che rappresenta il **contributo dei settori alla crescita export delle regioni**², e i set di grafici con le serie export indicizzate.

2.4.1 L'elettromeccanica

Il principale contributo alla crescita export del **Baden Württemberg** è dato dall'elettromeccanica, che peraltro incide per il 43,7 per cento sulle esportazioni del territorio. Si tratta di un caso unico fra i territori analizzati: nessun'altra regione, dove l'incidenza della meccanica sull'export totale è superiore al 40 per cento (fra queste anche Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna), riesce a ricevere dal comparto un contributo alla crescita rilevante, nei quattro anni considerati. A fronte di un Baden Württemberg in crescita del +14 per cento, si hanno Baviera e Westfalia in leggera contrazione, Veneto e Lombardia attorno alla stazionarietà, Emilia Romagna, Catalogna e Paesi Baschi in flessione (rispettivamente del -3,1%, -6,7% e -9,4%).

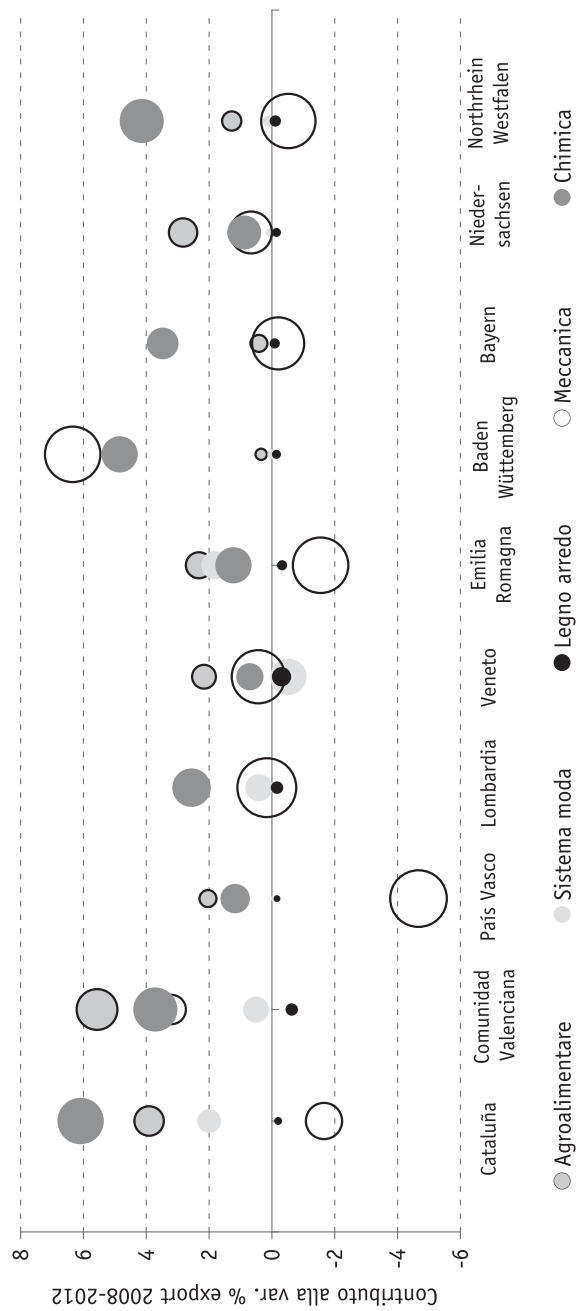
Se si scompone l'export del Baden Württemberg riferito all'elettromeccanica per aree e Paesi, si comprende più da vicino la sua dirompente competitività: il trend di crescita delle sue esportazioni primeggia in Asia (+4,5 miliardi, tre dei quali solo in Cina), negli "altri Paesi europei" (altri 4,5 miliardi in più, soprattutto verso Svizzera, Russia e Turchia), e persino all'interno dell'Unione europea, in termini di minore caduta, per effetto di una compensazione fra mercati in forte flessione (molti del sud Europa, fra cui l'Italia) e mercati di prossimità come Repubblica Ceca, Ungheria, Austria, Polonia, e la stessa Francia sul fronte occidentale.

Se si affiancano le specifiche traiettorie export della **meccanica veneta**, vediamo che in Asia, certo, si cresce, ma soprattutto nel periodo 2008-2011 (+1 miliardo, come nessun'altra regione italiana considerata), per poi accusare una decelerazione piuttosto importante nel 2012 (probabile fine di un effetto commessa?). Le esportazioni verso l'Unione europea di fatto sono state sostenute dalla Germania stessa e da pochissimi altri mercati³. Verso gli Stati Uniti la

2 La scelta dei settori, per la comparazione, è caduta su quelli d'interesse per la struttura produttiva regionale: agroalimentare, sistema moda, legno arredo, chimica-gomma-plastica, ed elettromeccanica (lavorazione metalli, macchinari industriali, elettrodomestici, apparecchiature elettriche ed elettroniche). Sono stati lasciati fuori dall'elettromeccanica i settori afferenti alla filiera automotive. Quando tuttavia si parla di flussi export totale per regione, si fa riferimento a tutte le voci merceologiche esportate.

3 Solo negli ultimi mesi del 2013 si sono potuti registrare più rincuoranti segnali di ripartenza della domanda europea di beni strumentali e beni intermedi.

Grafico 2.3 – Contributo dei principali macro settori alla variazione delle esportazioni complessive delle regioni europee selezionate nel periodo 2008-2012 ed incidenza del macro-settore sull'export della regione nel 2012 (dimensione palla)



Fonte: elab. Ufficio Studi e Statistica CCIAA Treviso su dati Istat, A.E.A.T, Destatis e Agenzia delle dogane di Francia

Tabella 2.3 – Esportazioni delle regioni europee per macro settore economico (dati provvisori in migliaia di euro, comp. %). Anno 2012

Paesi e Regioni Europei	Agroalimentare		Sistema moda		Beni e arredamento casa		Elettromeccanica		Chimica, gomma e plastica		Totale settori	
	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%
Piemonte	4.326.303	10,9	3.057.865	7,7	213.588	0,5	15.028.033	37,9	5.873.033	14,8	39.686.313	100,0
Lombardia	5.054.179	4,7	10.738.052	9,9	2.533.854	2,3	54.139.560	50,1	20.898.205	19,3	108.080.496	100,0
Veneto	4.821.018	9,4	8.819.198	17,2	2.476.182	4,8	21.179.384	41,4	5.285.223	10,3	51.127.666	100,0
Emilia Romagna	5.154.465	10,4	5.526.936	11,2	693.089	1,4	22.030.290	44,5	8.600.413	17,4	49.461.974	100,0
ITALIA	31.850.801	8,2	43.064.461	11,0	9.643.537	2,5	153.796.996	39,5	65.131.462	16,7	389.725.037	100,0
Aragón	974.281	11,5	820.338	9,7	102.343	1,2	2.289.914	26,9	827.974	9,7	8.497.544	100,0
Cataluña	7.996.405	13,7	4.441.934	7,6	598.945	1,0	11.619.609	19,9	16.276.581	27,9	58.282.942	100,0
Comunidad Valenciana	5.154.690	24,7	1.875.697	9,0	422.987	2,0	2.823.908	13,5	5.432.874	26,0	20.879.975	100,0
País Vasco	1.072.951	5,3	139.763	0,7	130.796	0,6	9.177.205	45,2	2.370.709	11,7	20.302.281	100,0
SPAGNA	35.474.546	15,9	13.484.022	6,1	2.415.143	1,1	50.844.259	22,8	41.058.862	18,4	222.643.894	100,0
Baden Württemberg	4.253.248	2,4	2.444.151	1,4	2.255.738	1,3	76.960.383	43,7	30.634.576	17,4	176.037.173	100,0
Bayern	8.593.640	5,2	2.425.113	1,5	2.253.538	1,4	64.168.797	38,8	22.723.702	13,7	165.404.978	100,0
Niedersachsen	9.870.736	12,5	831.479	1,1	989.680	1,3	20.753.855	26,3	12.295.816	15,6	78.803.601	100,0
Northrhein Westfalen	11.209.810	6,2	3.222.140	1,8	3.027.881	1,7	78.231.379	43,1	45.804.530	25,2	181.515.850	100,0
GERMANIA	64.073.662	5,8	29.179.405	2,7	14.470.586	1,3	412.760.508	37,6	211.816.490	19,3	1.097.345.927	100,0
Bretagna	4.282.218	38,0	218.344	1,9	69.975	0,6	2.049.632	18,2	1.652.445	14,7	11.271.127	100,0
Nord_Pas De Calais	5.830.914	17,8	2.320.829	7,1	194.223	0,6	8.439.699	25,8	8.987.645	27,5	32.720.257	100,0
Pas De La Loire	3.680.953	20,4	656.134	3,6	94.471	0,5	5.508.446	30,6	1.637.207	9,1	18.001.704	100,0
Rhône-Alpes	2.998.677	6,2	1.843.694	3,8	301.022	0,6	21.337.343	44,3	13.599.476	28,2	48.140.993	100,0
FRANCIA	58.133.780	13,4	19.080.627	4,4	3.543.377	0,8	114.627.957	26,5	98.725.285	22,8	433.322.142	100,0

Fonte: elab. Ufficio Studi e Statistica CCIAA Treviso su dati Istat, A.E.A.T (Agenzia tributaria del Governo Spagnolo), Destatis (Ist. Naz. di Statistica della Germania) e Agenzia delle dogane di Francia

meccanica veneta cresce soltanto del +5,7 per cento, contro il +19 per cento del Baden Württemberg.

Solo verso l'America Latina il Veneto può prendersi la soddisfazione di avere dinamiche export più sostenute di quelle del Baden Württemberg (restando tuttavia indiscusso il primato della regione tedesca sul piano dei volumi d'affari).

Per quanto riguarda l'Africa, la **Lombardia** può vantare un volume d'export di prodotti meccanici superiore a qualsiasi altra regione qui considerata (2,7 miliardi). Mentre il Veneto, pur con valori di scambio più bassi, può vantare il pieno recupero dei livelli export pre-crisi: obiettivo centrato soltanto da Renania-Westfalia e da Baden Württemberg. Alla **Catalogna** però spetta il primato in termini di trend di crescita in Africa delle esportazioni meccaniche: le vendite passano da 638 a 963 milioni di euro, portandosi quasi a pari con quelle realizzate dal Veneto nell'ultimo anno considerato.

2.4.2 La chimica, gomma e plastica

Il secondo "motore export" del **Baden Württemberg** è la chimica. Comparto che tuttavia guida la crescita export anche di altri territori, come la Catalogna, la Baviera, la Renania-Westfalia, la Comunidad Valenciana, la stessa Lombardia, in parte l'Emilia Romagna, meno il Veneto.

In valori assoluti è la **Westfalia** che detiene il primato per volumi export di prodotti chimici: 45 miliardi di euro, con una crescita del +18,4 per cento tra il 2008 e il 2012 e con un'incidenza del 25 per cento sul totale export della regione. Seconda e terza regione, per valori export, sono **Baden Württemberg e Baviera**. Al quarto posto si colloca la **Lombardia**: le esportazioni di prodotti della chimica-gomma-plastica ammontano a 20 miliardi e pesano per il 19,3 per cento sul totale export lombardo. Incidenze superiori si registrano in Comunidad Valenciana (26%), Nord Pas de Calais (27,5%), Catalogna (27,9%), Rhone Alpes (28,2%).

Sul piano delle dinamiche, Baden Württemberg e Baviera si contendono il primato della crescita, che avviene, nei quattro anni considerati, ad un ritmo superiore al 30 per cento. La Catalogna ottiene la "terza piazza" (+23,3%). Più distanziata la Lombardia (+14,6%). Mentre Veneto ed Emilia Romagna si devono accontentare di una crescita al +7 per cento.

Focalizzando l'attenzione sulla **performance veneta**, questo differenziale di crescita sembra causato da tre fronti:

- debole crescita in ambito dell'Ue: +5,3 per cento nei quattro anni considerati (non fanno meglio Lombardia ed Emilia Romagna), quando Catalogna,

- Westfalia, Baviera e Baden Württemberg realizzano, nello stesso periodo, variazioni positive a due cifre (le ultime due regioni del +27%);
- significativa contrazione delle esportazioni negli “altri Paesi europei” (-12,4%, a causa soprattutto di flessioni in Russia, Turchia e Croazia); quando la maggior parte degli altri territori, Lombardia inclusa, crescono ancora “a due cifre” (del +17% la Lombardia, del +37,8% la Catalogna, del +46% il Baden Württemberg);
 - un terzo fronte, più occulto rispetto a ciò che i dati dicono, potrebbe riguardare l’organizzazione logistica dei flussi in uscita. Tenuto conto che in Veneto operano anche unità produttive di aziende con sede in Lombardia, si potrebbe insinuare un certo “effetto-Malpensa”, intendendo con ciò un processo di raggruppamento dei flussi ad opera di aziende capofila, con sede in Lombardia. Ne viene il sospetto, tutto da verificare, considerando i volumi export della Lombardia verso l’Asia, superiori al Baden Württemberg (2,7 miliardi contro 2,6) e molto vicini a quelli della Baviera.

2.4.3 L’agroalimentare

Il comparto agroalimentare genera il principale contributo all’export per cinque delle regioni considerate: Veneto ed Emilia Romagna, Bassa Sassonia, Comunidad Valenciana e Paesi Baschi. Ma per intensità del contributo alla crescita si distingue anche l’export agroalimentare della Catalogna.

Sono peraltro proprio Catalogna e Veneto (escludendo i Paesi Baschi con valori più marginali) a detenere il primato per la variazione export più significativa, nei quattro anni considerati: è del +32,8 per cento per la prima, e del +28,9 per cento per la seconda.

In valori assoluti, altre sono le gerarchie: la **Westfalia** esporta oltre 11 miliardi di euro di prodotti agroalimentari; seguono **Bassa Sassonia** e **Baviera** (9,9 e 8,6 miliardi); quarta, in questa graduatoria, la **Catalogna** con quasi 8 miliardi di export; viaggiano a pari merito **Comunidad Valenciana**, **Emilia Romagna** e **Lombardia**, poco sopra i 5 miliardi; fanalino di coda, fra questi colossi, il **Veneto** colloca all’estero prodotti agroalimentari (vini inclusi) per 4,8 miliardi, sopravanzando il Piemonte (4,3 miliardi).

C’è dunque nell’agroalimentare un doppio tema: le dinamiche del made in Italy sono lusinghiere, e vanno sostenute nel tempo, perché gli spagnoli non stanno a guardare; al tempo stesso c’è da lavorare per conferire all’agroalimentare italiano maggiore pervasività nei mercati esteri, se è vero che nella sola Unione europea l’Italia riesce ad esportare prodotti per un valore di 21 miliardi, contro i 26 della Spagna e i 49 della Germania.

Si può certo sottolineare che l’export agroalimentare veneto ha una crescita in Unione europea (+21,9%) superiore a tutti gli altri territori. Occorre però rendersi

conto che tale crescita è al traino sostanzialmente della Germania e di pochi altri Paesi. Mentre Catalogna e Westfalia riescono ad intessere traiettorie export più differenziate infra-Ue, meno polarizzate su singoli mercati.

Quanto alle dinamiche da sorvegliare, danno buoni argomenti in tal senso i flussi verso gli “altri Paesi europei”: il Veneto in effetti non manca di portare a casa una robusta crescita dell’export verso questo quadrante (+34%, come l’Emilia); ma decisamente più sostenuto risulta il passo della Catalogna, Comunidad Valenciana il cui export cresce del +60 per cento.

Prendendo a riferimento Catalogna e Veneto, il differenziale di crescita viene costruito sostanzialmente sul mercato russo e sul mercato turco: la prima regione spinge le sue esportazioni agroalimentari in Russia da 182 a 311 milioni di euro (+70%); il Veneto fa solo un “saltino” da 61 a 87 milioni di euro (+42,7%). Mentre con riferimento al mercato turco si registrano proprio performance divergenti: il Veneto dimezza le vendite verso Istanbul, mentre la Catalogna le quadrupla.

Migliore per l’Italia la situazione verso il Nord America: le 4 regioni del Nord Italia esportano in USA e Canada il doppio delle 4 regioni tedesche e tre volte e mezzo i valori generati dalle 4 regioni spagnole. Il Piemonte svetta nelle dinamiche con una variazione export del +60 per cento nel periodo considerato (la più elevata fra tutti i territori analizzati) e il Veneto realizza un lusinghiero +36,3 per cento. Ma non scherzano Catalogna e Comunidad Valenciana che mettono a segno in questi mercati una crescita del +50 per cento. In valori assoluti l’incremento delle esportazioni agroalimentari catalane verso USA e Canada è pari a 80 milioni di euro, tra il 2008 e il 2012, non molto distante dall’incremento realizzato dal Veneto (+125 milioni).

Verso l’Asia vince ancora la Germania: vi esporta 5 miliardi (1,1 dalla sola Bassa Sassonia), quasi quanto Italia e Spagna assieme. La crescita delle regioni spagnole e italiane viaggia sugli stessi ritmi, con la tendenza al raddoppio delle vendite nel periodo considerato. Ma in valori assoluti nessuna delle 4 regioni italiane del Nord regge il confronto con la Catalogna, che da sola esporta 865 milioni di euro (partendo da 411 nel 2008, con crescite molto forti non solo in Cina, ma anche in Giappone, Emirati Arabi, Arabia Saudita).

2.4.4 Il legno arredo

Scorrendo nel grafico le bolle nere, identificative del comparto, viene facile cogliere come il legno-arredo, nel periodo della crisi, non abbia generato contributi alla crescita export in nessuno dei territori considerati.

Una ragione è strutturale: in ciascun territorio l’incidenza dei beni per l’arredamento sull’export totale è molto bassa. Si porta oltre il 2 per cento solo per Comunidad

Valenciana, Lombardia, raggiungendo la punta più alta (4,3%) proprio in Veneto. In termini assoluti i principali esportatori sono proprio **Lombardia e Veneto**, con circa 2,5 miliardi di euro di vendite, preceduti però dalla **Westfalia** (con 3 miliardi).

Ma la seconda ragione risiede nella dinamica dell'export, in forte contrazione soprattutto all'interno dell'Unione europea, dove si concentra la maggior parte dei flussi di vendite: -17,9 per cento per l'Italia, -18,4 per cento per la Spagna, -10,9 per cento per la Germania.

L'analisi per singoli mercati europei dell'industria mobiliera veneta e lombarda, tolta la Germania, la Francia e l'Austria, è tutta una lista di variazioni negative a due cifre, che riguardano soprattutto l'Est e il Sud Europa, ma toccano in modo significativo anche il Regno Unito. E la situazione non è poi così diversa vista dalla Westfalia: dalla quale è possibile peraltro vedere come si dimezzano anche le vendite di mobili verso l'Italia.

Le performance territoriali diventano più divergenti con riferimento alle vendite verso le altre aree geografiche (un po' anche a causa della volatilità dei numeri). Negli "altri Paesi europei" le regioni tedesche manifestano un netto vantaggio, particolarmente il Baden Württemberg (+28%, grazie essenzialmente alla Svizzera); mentre Lombardia e Veneto accusano una flessione del -6,5 per cento, causata dal maggiore sbilanciamento sul mercato russo, in contrazione.

Nel Nord America è il Veneto a distinguersi per trend di crescita (+24%), non pareggiato da altro territorio. Quanto il Veneto e la Lombardia esportano di mobili nel Nord America (410 milioni di euro) quasi eguaglia l'intero export di mobili della Germania nella stessa area. E la rara situazione si replica anche verso l'Asia: l'Italia vi esporta mobili per 1,3 miliardi di cui 460 milioni solo dalla Lombardia, contro l'1,1 miliardo della Germania. Anche se occorre vigilare sulle dinamiche, a favore della Germania.

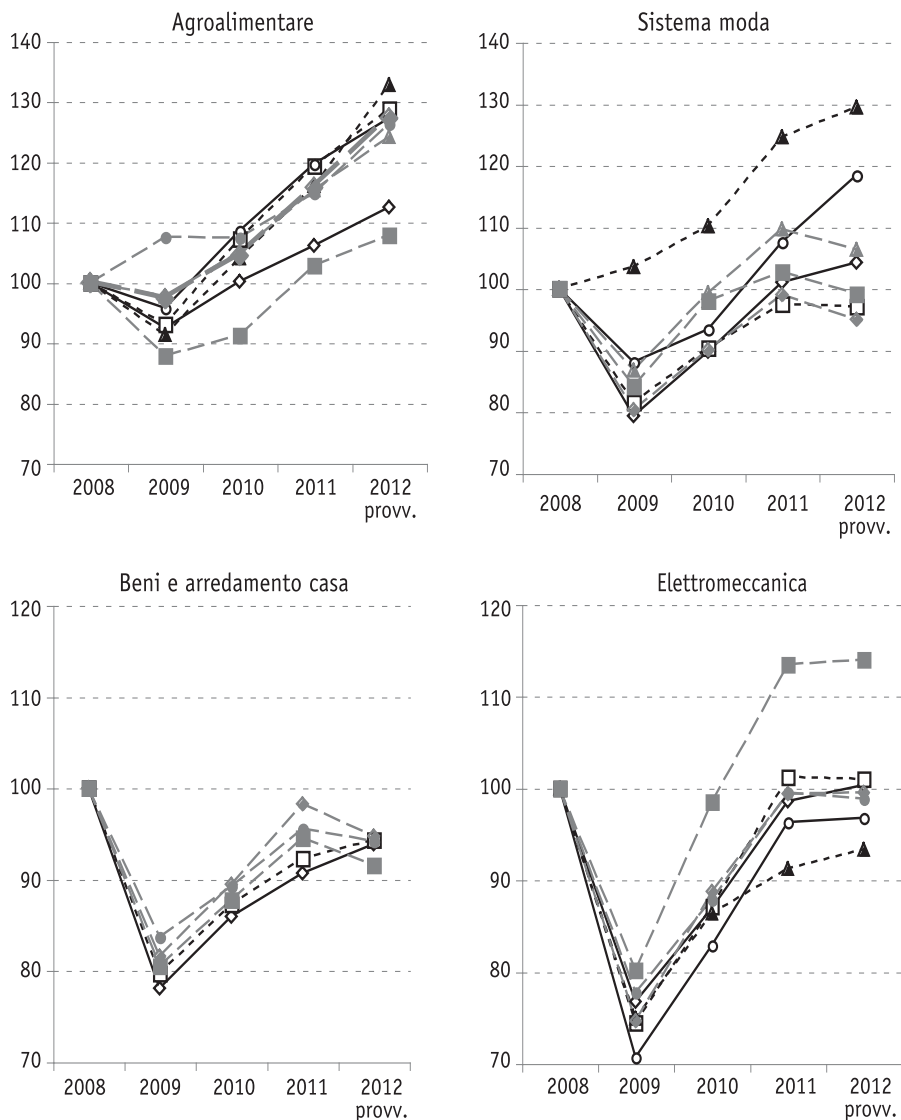
2.4.5 Il sistema moda

Nell'analisi delle traiettorie estere di questo comparto bisogna tenere presenti i limiti dei dati export disponibili, sapendo quanto altro invece sfugge a causa dei ben noti processi di internazionalizzazione produttiva.

Dal nostro grafico a bolle si evince che siano sostanzialmente la **Catalogna** e l'**Emilia Romagna** a beneficiare di un contributo all'export rilevante, con variazioni rispettivamente del + 29,4 e del +18,4 per cento. Per la Catalogna l'incremento export è di un miliardo (da 3,4 a 4,4); per l'Emilia poco meno (+900 milioni, da 4,6 a 5,5 miliardi).

Per confronto le regioni leader per flussi come Lombardia (10,7 miliardi) e Veneto (8,8) si devono accontentare: la prima di una debole crescita (+4,2%, pari

Grafico 2.4 – Esportazioni delle regioni europee per macro settori economici. Analisi per numeri indice (base 2008=100). Anni 2008-2012



Fonte: elab. Ufficio Studi e Statistica CCIAA Treviso su dati Istat, A.E.A.T, Destatis e Agenzia delle dogane di Francia.

ad un incremento di 400 milioni di vendite); la seconda di una contrazione di 260 milioni (-2,9%).

La Catalogna ha un trend molto aggressivo in ambito Ue (+31%), particolarmente in Francia, Germania, Italia, Belgio, Paesi Bassi, senza neppure risentire del contraccolpo del 2009. L'Emilia Romagna riesce comunque ad ottenere anch'essa un buon trend (+25%), differenziando anche al Regno Unito e ai Paesi nordici le sue traiettorie export. Entrambe le regioni ora si collocano poco sopra i 3 miliardi di vendite in ambito Ue.

Detto ciò, in Nord America, Asia, Russia e Svizzera il sistema moda italiano non ha rivali: verso l'Asia (che vuol dire sostanzialmente Cina, Hong Kong, Giappone, Corea del Sud, Singapore, Emirati Arabi) il triangolo veneto-emiliano-lombardo esporta scarpe e abbigliamento per 4,6 miliardi di euro (+37% dal 2008 al 2012), tre volte le vendite nell'area della Germania e della Spagna. Analoga situazione si ripropone per le vendite in USA e Canada: pari a 1,7 miliardi, contro il "niente" della Spagna e 740 milioni della Germania, questa volta non minacciosa neppure sul piano delle dinamiche. L'intera moda italiana cresce in America del Nord del +11 per cento, negli anni della crisi, contro il +5,3 per cento della Germania.

Siti Internet consultati

www.datacomex.comercio.es/

www.epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home

www.douane.gouv.fr/

www.ine.es/

www.insee.fr/

www.istat.it/it/

www.destatis.de/DE/Startseite.html

Capitolo 3

Crescita ed integrazione fra le regioni dell'area adriatico-ionica: il progetto "Adriatic Economic Cluster Club"*

3.1 Il programma IPA Adriatic CBC e il progetto Adriatic Economic Cluster Club

A decorrere dal gennaio 2007 fino alla fine del 2013, il programma di cooperazione transfrontaliera IPA Adriatico ha sostituito numerosi programmi e strumenti finanziari dell'Unione europea destinati ai Paesi Membri ma soprattutto ai Paesi Candidati ed ai Paesi Candidati Potenziali all'adesione all'UE. Tale programma è il risultato del lavoro di programmazione congiunta svolta dai Paesi partecipanti ed è parte del processo di cooperazione che si articola nell'area adriatica. Attualmente molti fattori rendono importante la cooperazione in quest'area, soprattutto da un punto di vista politico ed economico: si tratta da un lato di fattori geografici e culturali, che rendono possibile l'intensificarsi delle relazioni tra le regioni costiere adriatiche a supporto dei processi locali di crescita, sviluppo sostenibile e di unità e dall'altro di fattori legati alla stabilità politica dell'area. Dopo dieci anni di instabilità, l'intera area si sta ora spostando verso una progressiva integrazione sia "verticale" (verso le istituzioni europee ed internazionali) che "orizzontale", attraverso la creazione di una zona di libero scambio.

* A cura di Sara Codognotto, Dipartimento per le politiche comunitarie, Unioncamere del Veneto.

Per sostenere con forza la progressione verticale dell'area, il programma ha deciso di istituire cinque diverse misure di intervento all'interno delle quali si sono articolati i vari progetti:

1. sostegno alla transizione e rafforzamento delle istituzioni;
2. cooperazione transfrontaliera (con gli Stati membri dell'UE e gli altri Paesi ammissibili all'IPA¹);
3. sviluppo regionale (trasporti, ambiente e sviluppo economico);
4. risorse umane (valorizzazione del capitale umano e lotta contro l'esclusione);
5. sviluppo rurale.

All'epoca della stesura del programma, i Paesi beneficiari extra Unione europea sono stati suddivisi in due categorie:

- i Paesi Candidati all'UE (Croazia, entrata poi in UE dal 1° luglio 2013, Turchia ed ex Repubblica iugoslava di Macedonia), ammissibili alle cinque misure del programma;
- i Paesi Candidati Potenziali dei Balcani occidentali (Albania, Bosnia-Erzegovina, Montenegro, Serbia e Kosovo), ammissibili esclusivamente alle prime due misure.

Immagine 3.1 - *I Paesi beneficiari del programma IPA*



1 IPA: Instrument for Pre-Accession Assistance

3.2 Il background, la partnership e il progetto Cluster Club

La necessità di attività congiunte, che sviluppino ed implementino un'idea comune sulla nautica, ha spinto Unioncamere del Veneto – Eurosportello, nell'autunno 2009, a presentare nell'ambito di tale programma un'importante proposta progettuale nell'asse 1.1 (denominata "Ricerca ed innovazione"), in collaborazione con altri 14 partner, soggetti sia pubblici che privati (quali Camere di Commercio, aziende speciali, centri di ricerca, agenzie regionali, municipalità) collegati in maniera più o meno diretta al bacino dell'Adriatico e provenienti da Italia, Croazia, Serbia, Bosnia-Erzegovina, Albania e Grecia.

L'idea comune è quella di **stimolare lo sviluppo e l'integrazione del settore nautico** dei Paesi dell'area coinvolta, che scaturisce da una mancanza di adeguate politiche europee e regionali a supporto di tale settore e dalla sempre maggiore necessità di creare network operativi e dinamici non solo tra imprese ma anche tra enti ed istituzioni.

I territori coinvolti nel Programma si affacciano infatti sul mare Adriatico, che non viene visto come ostacolo bensì come una grande opportunità per aumentare la cooperazione in un settore produttivo comune quale quello della nautica e della cantieristica navale, che si trova ad affrontare alcune difficili sfide sia in termini di crisi economica internazionale che di diminuzione di presenze turistiche. Non è da sottovalutare infatti che la crisi subita dal turismo balneare abbia avuto inevitabili ripercussioni negative su tutto il settore nautico, in termini di produzione e di disoccupazione, su entrambi i versanti del mare Adriatico. La promozione dei cluster (inteso in senso lato come aggregazioni di imprese) si rivela così come una delle più importanti strategie per tentare di rafforzare un settore ormai in crisi. Le imprese stesse chiedono assistenza per poter qualificare i loro rapporti internazionali, dato che la loro competitività individuale cresce proporzionalmente con la qualità della rete di cui fa parte.

Proprio da tali necessità sempre crescenti nasce il progetto "Adriatic Economic Cluster Club" (da cui l'acronimo Cluster Club), che vede come Lead Partner Unioncamere del Veneto – Eurosportello, avviato a marzo 2011 e che si concluderà nel febbraio 2014, approvato e finanziato dalla Commissione Europea grazie all'alto livello di innovazione contenuto in esso e grazie all'importante coinvolgimento delle piccole e medie imprese dell'area adriatica.

Il progetto punta a definire politiche di intervento coerenti ed a promuovere un accesso sempre più ampio a tutte le informazioni sullo sviluppo locale, nonché a creare le condizioni per un accesso diffuso all'ICT. S'inserisce in questa prospettiva la promozione della nascita di nuovi cluster ed il trasferimento di innovazione del sistema territoriale e produttivo dell'area adriatica attraverso la

ricerca di mercato ed attività di cooperazione. L'obiettivo generale è quello infatti di **accelerare il rafforzamento dei cluster esistenti e di crearne di nuovi**, con particolare attenzione alla costruzione di una rete diffusa che coinvolga piccole e medie imprese, pubbliche amministrazioni, enti pubblici e privati di ricerca ed associazioni, ponendo particolare attenzione ai benefici che ne potranno trarre i Paesi IPA nel loro cammino di adesione all'Unione europea. Dall'altro lato si presenta anche la necessità del recupero del patrimonio di conoscenza in questo settore e dell'introduzione di nuove tecnologie "green" che consentano a tutta la filiera produttiva di acquisire un valore aggiunto ed un grado di innovazione che le permetta di collocarsi in maniera competitiva nel mercato.

Gli obiettivi specifici che il progetto si pone si articolano dunque sia azioni istituzionali di supporto, al fine di stabilire sinergie tra policy makers e soggetti del territorio adriatico per il rafforzamento della cooperazione tra imprese (anche in vista del nuovo periodo di programmazione europeo 2014-2020), sia azioni operative a favore dei cluster e delle filiere produttive.

Le principali azioni istituzionali si strutturano nel:

- fornire assistenza tecnica nella creazione e sviluppo dei cluster e di altre forme di aggregazione nei Paesi coinvolti;
- avviare azioni di promozione comune internazionale dell'offerta di gruppi omogenei di cluster anche attraverso azioni di diffusione e follow-up del progetto;
- rafforzare la cooperazione fra i soggetti coinvolti, al fine di promuovere l'identificazione di business opportunities, migliorare i servizi di assistenza alle imprese e la cooperazione istituzionale;
- contribuire al superamento degli ostacoli attraverso iniziative che promuovono e sostengono la cooperazione fra cluster, fra questi ed il mondo della ricerca, innovazione e formazione, in un approccio integrato verticalmente ed orizzontalmente;
- elaborare una strategia di promozione comune transfrontaliera dei cluster, anche in collaborazione con le associazioni di categoria e con i maggiori stakeholders.

Le azioni economiche di maggiore impatto che il progetto si prefissa di conseguire sono innanzitutto il rafforzamento dei rapporti commerciali tra le due sponde dell'Adriatico e la creazione di nuove sinergie, nonché la nascita di una rete internazionale di cluster, istituita allo scopo di avviare una promozione comune di quella che può essere definita, in senso lato, la "filiera adriatica".

La cooperazione transfrontaliera tra zone con diversi livelli di sviluppo politico, sociale ed economico conferisce un valore aggiunto al partenariato del progetto, che diventa uno strumento fondamentale per avvicinare realtà diverse e

con un pesante bagaglio culturale caratterizzato anche da anni di guerra civile. In particolare, la promozione di una rete transfrontaliera per il collegamento diretto delle PMI e le attività di animazione di cluster, centri di eccellenza e di istituzioni pubbliche contribuiscono alla competitività del bacino adriatico, che diventa un'**area strategica per lo sviluppo dell'Europa meridionale**.

Il progetto, finanziato per un ammontare complessivo di poco più di 2,5 milioni di euro, si articola in cinque diverse attività (work packages), alcune più prettamente di gestione e management del partenariato e del progetto, altre più tecniche e focalizzate al conseguimento di obiettivi specifici.

In dettaglio:

- WP1 "Project Management e Coordinamento", il cui obiettivo è appunto quello di gestire da un punto di vista amministrativo, contabile e burocratico ogni aspetto del progetto (attività coordinata da Unioncamere del Veneto - Eurosportello);
- WP2 "Comunicazione e disseminazione", che punta ad istituire una strategia di comunicazione e disseminazione comune, attraverso la creazione di un sito web e di una branding image caratterizzante del progetto (attività coordinata dalla Camera di Commercio di Ancona);
- WP3, prettamente tecnico, si pone come obiettivo quello di mappare i cluster, i centri di eccellenza e le aziende dell'area di progetto che operano nel settore della nautica e nei settori ad essa collegati, al fine di rafforzare i rapporti esistenti tra queste entità e creare un database internazionale dell'area adriatica (attività coordinata da Concentro - Azienda speciale della Camera di Commercio di Pordenone);
- WP4 prevede attività destinate alle imprese ed ai cluster, attraverso l'organizzazione di eventi business to business, business to credit e di animazione per i cluster a livello internazionale (attività coordinata dalla Camera per l'Economia della Croazia);
- WP5 è invece il contesto in cui si inseriscono le azioni pilota previste dal progetto: quattro diverse azioni pilota da implementare durante il periodo di attività, che hanno lo scopo di rafforzare la promozione del trasferimento tecnologico e dello scambio di competenze nel settore nautico (attività coordinata dall'Istrian Development Agency - IDA).

3.3 Le azioni del progetto e i risultati conseguiti

Entrato nel vivo a maggio 2011, con l'organizzazione del primo evento di partenariato, il progetto ha iniziato da subito le attività tecniche attraverso una specifica azione di dettagliata mappatura di cluster, centri di ricerca ed imprese

site nell'area identificata dal progetto, collegate in maniera più o meno stretta al settore nautico e di identificazione nelle regioni e negli Stati adriatici dei settori merceologici connessi alla filiera allargata e comprensivi dei servizi di subfornitura, con particolare riferimento ai settori di:

- a. legno
- b. meccanica
- c. plastica-gomma
- d. tessile

ed altri settori produttivi localizzati nell'area costiera interessata dal programma per lo sviluppo di sinergie e opportunità inter-settoriali.

In quest'ottica e con questi obiettivi, è stato così definito e strutturato un questionario specifico comune, ma diverso per cluster/centri di ricerca ed aziende, con l'obiettivo di rilevare non solo informazioni anagrafiche ma anche dati specifici relativi all'attività produttiva del soggetto identificato proprio per poterne delineare meglio la struttura e fornire così dei servizi maggiormente specifici e calibrati.

Nel periodo ottobre 2011-gennaio 2012, il questionario è stato quindi somministrato a tutti quei soggetti identificati per l'attività di mappatura, afferenti al settore della nautica e della subfornitura nelle varie regioni dei partner. Inviato a circa 1000 soggetti tra cluster, centri di eccellenza ed imprese (tra Italia, Croazia, Serbia, Bosnia-Erzegovina, Albania e Grecia), il questionario ha mappato nel complesso 42 cluster, 53 centri di eccellenza e 327 imprese che, grazie alla loro identificazione, sono stati coinvolti nelle successive attività previste dal progetto.

Tabella 3.1 – *I risultati della mappatura*

AREA/TERRITORIO	CLUSTER	CENTRI DI ECCELLENZA	IMPRESE	TOTALE CASI
Nord-Est Italia (Veneto e Friuli Venezia Giulia)	8	16	125	149
Centro Italia (Marche e Abruzzo)	6	11	19	36
Sud Italia (Molise e Puglia)	3	2	24	29
Croazia	4	1	33	38
Serbia	16	9	40	65
Albania	1	5	6	12
Bosnia - Erzegovina	4	9	10	23
Grecia	/	/	70	70
TOTALE	42	53	327	422

Fonte: Progetto Cluster Club

In Veneto sono stati coinvolti 11 tra cluster e centri di eccellenza e 60 aziende, e l'indagine ha evidenziato che, a differenza di altri Stati ed addirittura di altre regioni italiane, le politiche per i cluster a livello regionale siano piuttosto statiche e immobili.

Dopo questo primo step di mappatura ed identificazione dei soggetti più adatti da coinvolgere, il progetto Cluster Club si è indirizzato maggiormente alle imprese ed al miglioramento di nuove opportunità di business per i Paesi coinvolti attraverso l'organizzazione di tre eventi *business to business* (B2B) e *business to credit* (B2C), realizzati in tre diverse aree di progetto ed all'interno di un contesto fieristico adatto. Sono stati quindi identificati come contesti in cui inserire i tre eventi di partenariato: il Salone Nautico di Venezia, il Pola Boat Fair di Pola (Croazia) e l'ORC (Campionato Mondiale di Vela d'altura di Ancona).

Il Salone Nautico Internazionale di **Venezia** di aprile 2012 ha ospitato il primo di questi eventi, che ha visto il coinvolgimento di circa 120 imprese della filiera nautica provenienti da tutti i Paesi dell'area di progetto, con l'obiettivo di creare nuove collaborazioni trans-nazionali e l'integrazione dei tessuti produttivi delle diverse regioni dell'Adriatico, per un totale di 340 incontri.

Oltre ad incontri *business to business*, le aziende italiane hanno anche avuto la possibilità di incontrare, attraverso incontri di *business to credit*, rappresentanti di società ed enti specializzati nel settore dei finanziamenti alle imprese e ricevere una consulenza personalizzata in merito ad opportunità e strumenti di finanziamento per lo sviluppo di nuovi prodotti, servizi e progetti.

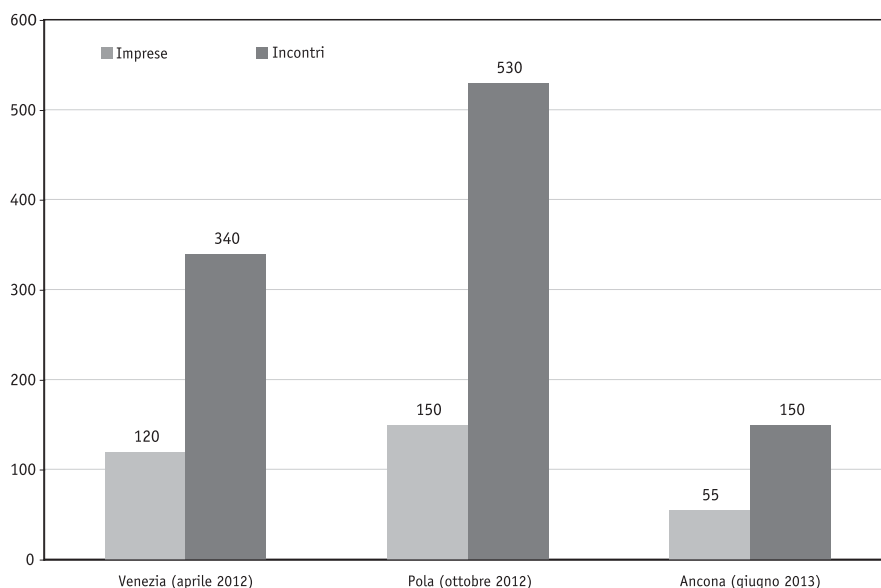
La cornice di Marina Veruda a **Pola** ha poi ospitato il secondo appuntamento di Cluster Club per le aziende, tenutosi nel mese di ottobre 2012, nell'ambito del Salone Nautico di Pola, il più importante evento fieristico del settore nautico nell'area istriana e balcanica, una vetrina di livello internazionale estremamente attraente per le imprese che vogliono promuovere i propri prodotti e trovare nuove opportunità di business in Italia e all'estero. Questo secondo evento, a cui hanno partecipato 150 imprese, per un totale di 530 incontri, da un lato ha attirato nuovi partecipanti e dall'altro si è dimostrato come un ulteriore passo nella cooperazione tra imprese cominciata con Venezia.

Il terzo ed ultimo evento di questo tipo si è svolto nel giugno 2013 ad **Ancona** nell'ambito del Campionato Mondiale di Vela d'altura (ORC): vi hanno preso parte 55 imprese per un totale di 150 incontri.

Il Progetto Cluster Club ha inoltre organizzato alcuni eventi di animazione e coinvolgimento dei cluster e dei centri di eccellenza, finalizzati alla creazione di un network esteso ed allo scambio di buone pratiche:

- Padova, febbraio 2012: 64 partecipanti, 20 cluster;
- Tirana (Albania), marzo 2012: 22 partecipanti, 9 cluster;
- Zenica (Bosnia-Erzegovina), aprile 2012: 36 partecipanti, 13 cluster.

Grafico 3.1 – I partecipanti per evento e numero di incontri



Fonte: Progetto Cluster Club

I contatti scaturiti dalla partecipazione delle imprese agli eventi fieristici e l'identificazione dei soggetti avvenuta grazie alla mappatura, si sono concretizzati nella realizzazione di un database online, che sarà presto disponibile al pubblico e consultabile sulla rete. Con questo strumento sarà dunque possibile, anche dopo la chiusura del progetto (a febbraio 2014), attingere alle informazioni raccolte e, qualora ce ne sia la possibilità, capitalizzare le azioni di progetto.

All'interno del progetto, uno degli aspetti più significativi è stato senza dubbio la realizzazione delle quattro azioni pilota previste in fase di stesura, tutte finalizzate a **rafforzare il trasferimento tecnologico e lo scambio di competenze sulla nautica e sui prodotti ad essa collegati**.

In particolar modo Unioncamere del Veneto ha utilizzato l'unico "trabaccolo" presente in Veneto (imbarcazione tradizionale dell'Adriatico) per portare, in maniera itinerante lungo le sponde dell'Adriatico appunto, testimonianze e progetti inerenti da un lato alle applicazioni nella nautica di tecnologie innovative e "green" e dall'altro agli antichi mestieri legati alla costruzione di barche.

La Camera di Commercio di Ancona, in collaborazione con il Consorzio Navale Marchigiano, ha sviluppato alcune attività sulla filiera della nautica focalizzata sull'eco-design e sugli eco-processi per un minore impatto ambientale. L'obiettivo

principale è quello infatti di incoraggiare un atteggiamento nuovo tra gli imprenditori del settore nautico marchigiano, affinché si indirizzino verso l'eco-design e l'implementazione di processi ecologici per la prevenzione e la riduzione dell'impatto ambientale sulla produzione.

L'Istrian Development Agency (IDA) ha invece inaugurato a maggio 2013 a Pola un incubatore di start up per aziende in prevalenza del settore nautico ed industriale, rinnovando una struttura di 550 metri quadri, con 12 uffici, una sala IT ed una meeting room. Tale incubatore intende promuovere lo sviluppo delle imprese e lo spirito imprenditoriale della zona e si pone come un modello del programma IPA; si prefigge inoltre di avere un carattere internazionale attraverso l'inserimento di piccole e medie imprese provenienti da diverse regioni e stati, sostenendo inoltre la filiera produttiva connessa ai settori dell'industria metalmeccanica, nautica, cantieristica e del settore automotive.

L'ultima azione pilota è stata invece realizzata dalla Camera di Commercio di Belgrado si tratta di uno studio di fattibilità per la realizzazione di una mini marina fluviale turistica "green" in Serbia seguendo gli standard europei e che, una volta realizzata, potrà essere considerata una best practice per altre organizzazioni in area IPA che stanno sviluppando simili idee progettuali. Lo studio si è focalizzato sulla tutela ambientale, sull'architettura sostenibile e sull'importanza del trasferimento di know-how. Tale idea scaturisce dalla necessità di costruire un porto turistico in Serbia e, come location ideale per la realizzazione, è stata identificata la riva sinistra del fiume Sava, nel comune di Surčin (circa 15 chilometri da Belgrado).

È attualmente in fase di realizzazione un report conclusivo e di valutazione che raccoglie tutte le best practices realizzate nell'ambito del progetto Cluster Club e che sarà disponibile nel sito di progetto entro il 2013.

3.4 Conclusioni

Dopo quasi tre anni di attività, le sfaccettature e gli spunti che Cluster Club ha fornito e proposto a tutto il partenariato ed a tutti i soggetti coinvolti sono molteplici e dimostrano come i termini cooperazione ed integrazione abbiano avuto ed abbiano tuttora delle valenze molto diverse a seconda del Paese in cui vengono utilizzate.

La vicinanza geografica tra le due sponde dell'Adriatico, un braccio di mare che nei secoli scorsi ha avuto, in più di un'occasione, un unico leader da nord a sud e da est ad ovest, non corrisponde necessariamente a quella vicinanza sociale, di approccio, di atteggiamento e di gestione che invece ci si aspetterebbe di incontrare. In questo senso, un progetto che ha avuto nel mare e nella sua ancestrale semplicità e praticità il proprio filo conduttore, dimostra oggi come

obiettivi economici comuni ed interessi condivisi riescano ad avvicinare molto più facilmente rispetto a burocratiche convenzioni sociali ed istituzionali a cui devono rispondere gli attori che si affacciano alla progettazione europea in questi anni o che ne sono protagonisti da lungo tempo.

Siti Internet consultati:

www.adriaticipacbc.org/index.asp?page=interna&level=programme

www.clusterclub.eu/

www.ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/ipa/index_it.cfm

SEZIONE 3 ■

A thin vertical line extending downwards from the right side of the 'SEZIONE 3' header.

Politiche e strategie

Capitolo 1

Politiche e strumenti per l'internazionalizzazione del Veneto: bilanci e strategie*

1.1 Il ruolo delle esportazioni in tempo di crisi

Dopo il crollo senza precedenti della domanda mondiale, registrato nel biennio 2008-2009, che ha ridotto pesantemente l'interscambio commerciale con l'estero del Veneto e delle principali regioni export oriented, oggi il quadro congiunturale è notevolmente cambiato, anche se in prospettiva permangono alcune ombre e forti difficoltà.

Nel 2012 le esportazioni del Veneto hanno registrato un incremento pari al +1,6 per cento rispetto all'anno precedente, attestandosi ad un valore pari a 51,1 miliardi di euro e, se si conferma il trend del primo semestre, entro il 2013 le esportazioni dovrebbero sfiorare i 52 miliardi di euro (+0,9% su base annua).

I dati mostrano quindi che il sistema regionale ha recuperato, almeno in termini nominali, il livello di esportazioni registrato nel 2007, confermandosi la seconda regione italiana, dietro solo alla Lombardia, per valore di beni esportati, con una quota pari al 13,1 per cento del fatturato estero nazionale. Negli anni post crisi la crescita delle esportazioni è stata sostenuta dall'aumento delle vendite sui mercati extra Ue (+6,7% nel 2012), mentre quelle verso l'area Ue sono in lieve flessione (-1,9%). In particolare l'espansione è stata trainata dalle vendite verso gli Stati Uniti (+11%), che resta il terzo mercato di sbocco per le imprese venete, la Svizzera (+23,2%, pari ad un aumento di 489 milioni di euro), la Russia

* A cura di Marino Finozzi - Assessore Regionale al Turismo e al Commercio estero della Regione Veneto

(+10,2%), gli Emirati Arabi Uniti (+9,7%), il Giappone (+22,1%), l'Arabia Saudita (+17,2%) e il Sud Africa (+34,3%). La dinamica positiva delle esportazioni verso questi mercati evidenzia la costante capacità delle imprese venete di cogliere le opportunità presenti sia nei mercati tradizionali, che in quelli emergenti.

A livello settoriale, risulta positiva e superiore alla media regionale la crescita delle esportazioni del comparto agroalimentare, le cui imprese stanno sviluppando la propria proiezione internazionale per rimediare alla prolungata riduzione dei consumi nazionali, delle produzioni orafe, dell'occhialeria e degli articoli sportivi, delle lavorazioni in metallo e dei mezzi di trasporto. Restano quasi invariate, in termini di valore, le vendite estere del comparto moda e delle apparecchiature elettriche. In flessione, invece, l'export delle apparecchiature elettroniche.

Nel biennio 2013-2014 è prevista una robusta ripresa del commercio mondiale: l'accelerazione delle esportazioni sarà determinata, a iniziare dal secondo semestre del 2013, dall'aumento della domanda dei mercati emergenti in seguito all'orientamento più espansivo delle politiche macroeconomiche, e dal maggior dinamismo dell'economia americana.

Oggi quindi le prospettive per il sistema produttivo regionale sono incoraggianti ma per sostenere l'export e i processi di internazionalizzazione delle imprese venete è necessario proseguire sulla strada del riassetto delle strutture territoriali preposte e la razionalizzazione delle iniziative promozionali.

Su questi temi, molto è stato fatto negli ultimi anni ma molto resta ancora da fare.

1.2 L'attività di Veneto Promozione: un primo bilancio

Da quasi due anni è operativa Veneto Promozione, la società consortile per azioni costituita dalla Regione e Unioncamere Veneto, che nel corso del 2011 ha concluso la sua fase di gestazione (iniziata quasi dieci anni fa con la legge regionale n. 33/2004) e a novembre dello stesso anno ha iniziato l'operatività.

È possibile quindi tracciare un primo bilancio delle attività svolte dalla società, che oggi rappresenta per il tessuto imprenditoriale veneto un punto di riferimento riconosciuto ed uno strumento operativo finalizzato alla valorizzazione internazionale del Veneto.

Senza dubbio, con l'inserimento di Veneto Promozione all'interno dell'architettura istituzionale regionale, è stato possibile favorire lo sviluppo del territorio su scala internazionale, grazie all'integrazione fra le politiche a sostegno dell'export rivolte al settore industriale, le politiche di promozione della filiera turistica e dell'agroalimentare. In sostanza, grazie alla nuova società il governo regionale può realizzare una promozione "a tutto tondo", attuata in modo sinergico e indirizzata principalmente sui mercati internazionali più dinamici.

Gli obiettivi dei programmi gestiti e realizzati da Veneto Promozione sono prioritariamente diretti a:

- a) migliorare la competitività delle eccellenze regionali,
- b) affermare all'estero una immagine positiva e autorevole del Veneto,
- c) favorire l'innovazione e valorizzare entro i confini regionali una cultura d'impresa orientata a relazioni di medio e lungo termine.

I progetti di Veneto Promozione sono indirizzati a un'utenza composta da imprese locali che operano o intendono operare sui mercati esteri e da interlocutori stranieri interessati a conoscere il sistema economico regionale.

Nel corso del 2012 Veneto Promozione, su incarico della Regione e di Unioncamere, ha gestito iniziative e servizi strutturati secondo 5 principali linee di azione:

- a) attività di coordinamento economico istituzionale e assistenza alle imprese (formazione e informazione);
- b) promozione del sistema produttivo locale sui mercati esteri (*business promotion*);
- c) promozione delle eccellenze agroalimentari e delle produzioni tipiche venete (*agrofood promotion*);
- d) promozione del territorio regionale e delle sue potenzialità di attrazione turistica (*tourism promotion*);
- e) progetti speciali, relativi a particolari settori strategici.

Considerando le risorse finanziarie a disposizione¹, i risultati sono da considerarsi soddisfacenti: osservando solo le attività di carattere generale (punto a) nel corso del 2012 sono state realizzate 27 iniziative che hanno coinvolto 4.100 operatori economici (su 5.600 contatti) e 36 enti diversi².

La gamma di interventi che ci si propone di attuare attraverso la società consortile va dalla promozione del "Sistema Veneto" in tutti i suoi aspetti economico-produttivi, dal settore primario al secondario, al commercio, alle infrastrutture e servizi, alla diffusione dell'informazione sulle politiche commerciali, produttive, finanziarie nei Paesi terzi, all'attivazione di sportelli, banche dati, repertori sull'internazionalizzazione dell'economia e delle imprese, alla diffusione della cultura economica, al fine di consolidare la presenza e la competitività sui mercati internazionali, fino alla realizzazione di iniziative di formazione manageriale,

1 Nel corso del 2012 la Regione ha erogato complessivamente a favore di Veneto Promozione circa 3,4 milioni di euro. Per il 2013 lo stanziamento complessivo della Regione a favore di Veneto Promozione sfiora i 4 milioni di euro (+15%).

2 Per maggiori approfondimenti si rinvia a: Veneto Promozione (2013), Attività realizzata 2012, documento disponibile su www.venetopromozione.it.

di aggiornamento e specializzazione sulle tematiche dell'internazionalizzazione dell'impresa e inoltre alla promozione di servizi specialistici innovativi in materia contrattualistica, joint venture, ricerca di partner od altre azioni che consentono al sistema delle PMI un approccio mirato e calibrato sulle proprie effettive dimensioni e capacità.

Si tratta di offrire tutta una serie di servizi al sistema delle PMI che, da un lato, abbatta i costi attraverso azioni collettive organizzate e cofinanziate dalla Regione e dalle Camere di Commercio e, d'altro lato, consentano un'adeguata visibilità territoriale e di sistema. Questo nuovo strumento utilizza le risorse regionali stanziare nei diversi settori d'intervento e finora appunto gestite in forma non integrata, diventando il meccanismo operativo anche degli anni a venire, caratterizzandosi per l'agilità che la forma societaria e l'operatività connessa sapranno offrire in termini di rapide e mirate risposte alle richieste del sistema d'impresa.

1.3 Verso un riequilibrio delle competenze statali e regionali in materia di internazionalizzazione

Oggi tuttavia i margini di intervento e le risorse a disposizione degli enti di governo territoriali volte a supportare le imprese nei processi di internazionalizzazione si sono fatti più limitati rispetto ad un decennio fa.

La riforma entrata in vigore in Italia con la Legge costituzionale n. 3/2001 aveva offerto alle Regioni una competenza diretta in materia di commercio estero e di relazioni internazionali attraverso il riconoscimento di una potestà legislativa concorrente rispetto allo Stato; quest'ultimo fissa i principi generali mentre alle Regioni spetta la predisposizione degli strumenti legislativi ed operativi conseguenti.

Tale riforma aveva aperto una fase importante e qualificante del recupero dell'autonomia regionale ma i recenti interventi legislativi hanno ricompresso i margini di intervento. La ricostituzione dell'Istituto Commercio estero (ICE), prima sciolto e poi ripristinato, con piena operatività solo dal 1° aprile 2013, la costituzione della "Cabina di Regia" nazionale presso il Ministero degli Esteri, dove le Regioni partecipano solo attraverso la presenza del Presidente della Conferenza dei Presidenti (attualmente è stato delegato il Presidente delle Marche), l'avvio di "Desk Italia" (da pochi mesi ribattezzata "Destinazione Italia") per l'attrazione degli investimenti, dove tutte le Regioni italiane sono rappresentate da un solo componente (attualmente proveniente dalla regione Lazio) rappresentano tutte iniziative che in modi diversi stanno comprimendo il perimetro di azione del governo regionale.

Per il sistema delle imprese invece è intervenuta l'abrogazione della Legge 83/89

che consentiva il finanziamento ai Consorzi Export, affidati alle Regioni. Di converso sono stati istituiti i Consorzi per l'Internazionalizzazione (Decreto Legge n. 83/2012 convertito in Legge n. 134/2012) per i quali sono previsti finanziamenti a progetto da parte del Ministero dello Sviluppo Economico. Da un punto di vista civilistico è stata invece introdotta la figura dei "contratti di rete" che indubbiamente possono favorire l'aggregazione di scopo di singole imprese ma si tratta di uno strumento che andrebbe meglio calibrato e orientato per le imprese che intendono avviare o consolidare processi di internazionalizzazione produttiva e commerciale.

In un contesto come quello attuale, caratterizzato dal contenimento della spesa pubblica e da costante instabilità politica, l'obiettivo per le Regioni diventa quello di individuare con lo Stato nuovi equilibri e nuove definizioni di competenze. A tal proposito va ricordato che nel settembre 2007 il Presidente della Regione Veneto e il Ministro del Commercio Internazionale avevano sottoscritto un Accordo di Programma per consentire una sempre più stretta collaborazione tra Regione e Governo nazionale attraverso lo strumento delle Convenzioni annuali con l'Istituto per il Commercio Estero. Si tratta di un accordo tuttora vigente, che dopo un periodo poco fruttuoso proprio in questa fase sta recuperando possibili concreti esiti, attraverso il varo di una serie di progetti ad operatività interregionale.

È comunque auspicabile che l'operatività dell'ICE vada sempre più ricondotta alle specifiche esigenze delle economie regionali, abbandonando forme di centralizzazione che non hanno mai dato buoni esiti, e che l'allocazione di risorse da parte dello Stato abbia un accettabile flusso (al momento sono a disposizione circa 2 milioni di euro per tutta Italia!).

È importante ribadire che il sostegno alle politiche economiche in generale e a quelle dell'internazionalizzazione in particolare è imprescindibile per il funzionamento di tutto il sistema Italia e Veneto, dove non si tratta di offrire aiuti alle imprese, ormai oltretutto preclusi dalla normativa europea, bensì di fornire al sistema di impresa un quadro sistemico e strumenti specializzati per l'accesso alla competizione internazionale. Si tratterà quindi di insistere nel negoziare con lo Stato l'assetto normativo e operativo in modo che vengano valorizzate le capacità e le specificità regionali.

In quest'ottica sarà altrettanto rilevante la capacità del sistema d'impresa di aggregarsi e di valorizzare soprattutto le competenze maturate nelle filiere e nei distretti industriali veneti che tutto il mondo ci invidia.

Un maggiore sforzo dovrà anche essere operato in futuro sull'integrazione tra formazione, soprattutto di carattere universitario, e processi di internazionalizzazione, nel senso di preparare i nuovi quadri al possesso di capacità linguistiche e di know how per il marketing internazionale che possano utilmente giovare alle nostre imprese per l'attività all'estero.

Anche in questo campo si stanno sperimentando intese e accordi con le Università e le rappresentanze del mondo dell'impresa.

Per quanto riguarda il quadro di diffusione territoriale, è auspicabile una sempre più accentuata capacità delle Camere di Commercio presenti in ogni provincia per fornire risposte al sistema economico soprattutto nel campo informativo e dell'assistenza, trovando valido supporto nella società Veneto Promozione e nel sistema nazionale "World pass", la rete degli Sportelli per l'internazionalizzazione, di recente varato dai Ministeri dello Sviluppo Economico e degli Affari esteri in collaborazione con Unioncamere.

La Regione del Veneto nel contempo ha rinnovato l'Accordo di Programma con Unioncamere e sono in corso di stipulazione Convenzioni attuative in compartecipazione finanziaria e nell'ambito dei medesimi processi di internazionalizzazione.

Alla buona riuscita di questo percorso sulla via dell'internazionalizzazione devono comunque partecipare tutti gli attori operanti sul territorio poiché la grande scommessa sugli scenari futuri globalizzati si svolge sicuramente sul piano economico, ma anche o forse soprattutto su un mutamento culturale di cui ancor oggi non riusciamo a cogliere appieno la dimensione e la portata ma che lo scenario di crisi dovrà servire a sollecitare.

1.4 Promuovere il Veneto nel mondo: possibili strategie

Il contesto internazionale attuale, dominato da una elevata incertezza sui mercati finanziari, dalla crisi dei debiti sovrani, dal difficile consenso che gli attori europei stanno cercando di raggiungere attorno alla crisi dell'Eurozona, pone di fronte all'Italia e al Veneto una serie di sfide per superare i limiti tradizionali del nostro sistema e provare a ripartire.

È necessario in questi casi valorizzare la bontà, la qualità e la sicurezza dei prodotti veneti (ma anche italiani ed europei), almeno fino a quando gli Stati membri dell'UE non approveranno il Regolamento comunitario che impone la dichiarazione di origine ai prodotti non comunitari; occorre difendere meglio i nostri prodotti da contraffazioni e abusi anche nei mercati extra europei; occorre infine che in questa lotta per la legalità intervengano anche gli Enti pubblici, in particolare la Regione e le Camere di Commercio³.

Il tessuto economico e sociale dovrà evolvere per poter affrontare la

3 In questo contesto va letta anche la recente approvazione della legge regionale n. 17/2013 "Misure per garantire la qualità dei prodotti e dei servizi ed adozione del marchio di qualità con indicazione di origine "Qualità Veneto". Per approfondimenti si rinvia al capitolo 2 sezione 3 del presente Rapporto.

concorrenza delle nuove potenze economiche quali Brasile, Russia, India e Cina. Le società di questi Paesi sono in competizione con le economie avanzate ed esercitano una concorrenza molto forte sulle piccole e medie imprese del Veneto e sul mercato del lavoro e probabilmente il sistema regionale non potrà reggere a lungo il confronto. Sarà pertanto necessario valorizzare e razionalizzare le risorse umane a disposizione rendendole capaci di agire in maniera efficace sui mercati internazionali. Bisognerà dare opportunità ai meritevoli, aumentare gli investimenti nelle tecnologie digitali, puntare sul risparmio energetico, sulla ricerca e l'innovazione, migliorare le reti infrastrutturali e la tutela dell'ambiente ed infine approfondire la conoscenza e la comprensione delle culture e delle società dove verranno esportati i prodotti veneti.

Ma queste indicazioni valgono anche per un'efficace politica delle importazioni, in grado di beneficiare dell'avanzo commerciale permanente di cui disponiamo da sempre, per scegliere oculatamente i beni e servizi esteri più convenienti, sia quelli destinati al consumo che quelli utilizzabili per la produzione (beni intermedi e strumentali). In questo modo, si amplia l'accesso ai consumi della popolazione e si rende più competitivo il nostro sistema produttivo.

È necessario valorizzare appieno la posizione strategica del Veneto, al centro non solo dell'Europa, ma anche dei rapporti Asia-Occidente, sia sul versante delle infrastrutture che dei trasporti, onde evitare che i flussi di merci e persone oltrepassino il territorio regionale, andando direttamente verso il nord Europa, sia nell'ambito delle strategie di sviluppo economico della nostra regione.

Risulta dunque urgente riorientare le vendite verso i Paesi emergenti (BRICS in testa), poiché in quei contesti è più facile la penetrazione commerciale nell'ambito delle nuove classi medie che si vanno ampliando fra le rispettive popolazioni e che presentano la propensione a nuovi consumi in grado di assorbire i beni prodotti. Bisognerà riadeguare le fasce di qualità dei prodotti per spostarle, da un lato verso beni di lusso e dall'altro verso prezzi più bassi, ma comunque con un adeguato rapporto qualità/prezzo. A questo riguardo le soluzioni possono derivare da un incremento della qualità a parità di prezzo (attraverso l'innovazione) o ad un abbassamento del prezzo a parità di qualità (sfruttando una più efficace capacità produttiva).

Ma occorre anche consolidare le filiere locali, sia puntando su lavorazioni a maggior valore aggiunto, sia insediandosi nei mercati esteri attraverso canali distributivi direttamente controllabili. Infatti, la frammentazione del nostro sistema produttivo spesso ci impone la dipendenza, come subfornitori, da clienti stranieri che poi decidono autonomamente le strategie di mercato.

Di essenziale importanza è infine, per il nostro territorio, la capacità di attrarre nuove imprese, nuovi capitali e rendere il Veneto una regione affidabile agli occhi dei grandi investitori internazionali. A livello burocratico/amministrativo è urgente

la razionalizzazione delle risorse umane e finanziarie attraverso la riorganizzazione dello Stato e della Pubblica amministrazione, al fine di ridurne i costi, migliorarne l'efficienza e l'efficacia, così da poter liberare risorse a vantaggio dell'intera società e del settore imprenditoriale, spesso gravato da vincoli burocratici. Un intervento in tale senso si presenta ora più che mai necessario per garantire al territorio regionale il mantenimento dei livelli di benessere raggiunti con enormi sacrifici.

Capitolo 2

Un nuovo strumento a supporto della competitività e sostenibilità del sistema economico regionale: la legge “Qualità Veneto”*

2.1 Introduzione

Il cosiddetto fenomeno della globalizzazione comporta sicuramente opportunità per la nostra economia e per la nostra cultura, come la possibilità di incrementare gli scambi commerciali e culturali, una maggiore efficienza del mercato e conseguenti migliori condizioni d’acquisto per i consumatori, uno sviluppo e un aumento della ricchezza a livello mondiale. Tuttavia oggi, nel pieno di una crisi globale, a differenza di trent’anni fa, quando si coglievano solo gli aspetti positivi della globalizzazione, bisogna guardare anche alle minacce e ai problemi collegati a questo fenomeno, tra cui un incremento della **concorrenza sleale e della contraffazione**, soprattutto da parte dei Paesi Terzi, e fenomeni di dumping ambientale e sociale. Questi ultimi sono collegati alla corsa al ribasso dei prezzi a scapito dei lavoratori e della salute e sicurezza del consumatore e dell’ambiente, con problemi di inquinamento e disagio sociale che assumono dimensioni sempre più preoccupanti man mano che si accresce la potenza commerciale dei grandi Paesi emergenti. I maggiori problemi che attualmente impediscono di sfruttare le grandi opportunità collegate al commercio globale, senza soffrirne le minacce, sono legati alla presenza di normative, trattamenti fiscali e leggi diverse da

* A cura di Irene Gasperi - Dipartimento per le politiche di coordinamento e le relazioni istituzionali, Unioncamere del Veneto

Stato a Stato che causano una concorrenza sleale anche all'interno dell'Unione europea. Un altro problema che andrà affrontato a livello comunitario è quello degli adempimenti burocratici che vengono richiesti alle imprese, ad esempio relativamente alla tutela dei propri diritti di proprietà intellettuale, e che di sicuro non favoriscono ma anzi, spesso, rischiano di far soccombere le imprese, soprattutto le PMI, schiacciate da tali adempimenti burocratici e penalizzate dai relativi lunghi tempi amministrativi. Infine vi è da considerare la persistenza di barriere doganali, non solo monetarie, nei Paesi emergenti, che rispondono alla liberalizzazione attuata dai Paesi Occidentali con una concorrenza sleale.

La situazione descritta non è sostenibile per l'economia del Veneto né per quella nazionale e comunitaria. È quindi necessario costruire una maggiore reciprocità nei rapporti commerciali coi Paesi Terzi, attraverso appositi strumenti di differenziazione e difesa della specificità e competitività europea e locale, ben diversi da un'imposizione di dazi che non sarebbe in alcun modo una soluzione. Come ben sintetizzato da Joseph Stiglitz, premio Nobel per l'Economia, già senior vicepresidente Banca Mondiale *"La globalizzazione non è in sé malvagia, ma necessita di forti regole che prevengano suoi effetti disordinati su scala planetaria"*.

2.2 Il quadro italiano ed europeo

2.2.1 La tutela della qualità, della tracciabilità e della proprietà intellettuale.

Quando si parla di tutela della qualità dei prodotti si sovrappongono nella mente del comune cittadino, e non solo, numerosi aspetti che hanno a che vedere con l'etichettatura, la tracciabilità, l'indicazione d'origine, la contraffazione, la tutela della proprietà intellettuale e la sicurezza dei prodotti. Tutti questi temi sono regolati, a diversi livelli e per diversi aspetti, dal Codice doganale comunitario, da numerose direttive e regolamenti europei ma anche, a livello nazionale, per quanto riguarda l'Italia, dal Codice del Consumo e da numerose leggi e decreti.

Se la sicurezza dei prodotti risulta ormai ampiamente tutelata dalla normativa comunitaria attraverso direttive specifiche per settore e dalla legislazione nazionale attraverso il Codice del Consumo, altri aspetti come la tutela della qualità, l'etichettatura e la tracciabilità sono caratterizzati ancora da uno scarso grado di tutela¹, a discapito sia delle imprese che della salute e sicurezza del consumatore.

1 Nell'ordinamento europeo, le norme cui si fa riferimento per individuare il Paese di origine di un prodotto sono quelle relative all'origine non preferenziale contenute negli art. 23 e 24 del Codice doganale comunitario (CDC) istituito con il regolamento CEE 2913/1992 e aggiornato con il regolamento CE 450/2008. Tuttavia, in assenza di norme che dispongono l'obbligo di indicare in

Alcuni passi sono stati fatti nel settore agroalimentare, grazie alla sua primaria importanza per la salute del consumatore, sia per quanto riguarda la normativa in materia di indicazioni geografiche e denominazioni di origine (IGP, DOP e STG) sia per quanto riguarda la normativa in materia di etichettatura². Molta strada resta ancora da fare, comunque, anche in questo ambito, soprattutto per quanto riguarda il mondo del biologico, nel quale vige ancora molta discrezionalità per i produttori³.

Questa confusione legislativa ha portato il nostro Paese a risultare, nel recente rapporto di Property Rights Alliance⁴, in 47esima posizione, subito dietro al Rwanda, nell'International Property Rights Index (Ipri) 2013, l'indice internazionale sui diritti di proprietà. L'indice Ipri mette in relazione il grado di tutela della proprietà e la performance economica in 131 Paesi, rappresentanti più del 98 per cento del prodotto Interno Lordo globale. L'indice è composto da tre indicatori. Il primo riguarda l'ambiente politico e giuridico: stabilità politica, corruzione, indipendenza della magistratura, stato di diritto. Qui l'Italia è al 51° posto con un punteggio di 5,6 (su una scala da 0 a 10). Il secondo indicatore misura lo stato della regolamentazione dei diritti di proprietà fisica ed è quello in cui l'Italia

etichetta l'origine dei prodotti commerciati, nell'ordinamento europeo l'indicazione del Paese di origine rappresenta esclusivamente un elemento facoltativo che dipende dalla volontà dei singoli produttori di segnalare o meno il luogo in cui una merce è stata prodotta. In Italia un primo tentativo di introdurre, a livello nazionale, l'obbligo dell'indicazione del Paese di origine, si è avuto con l'articolo 6 del decreto legislativo n. 206/2005 di riassetto delle disposizioni vigenti in materia di tutela dei consumatori (Codice del Consumo), entrato in vigore il 23 ottobre 2005. Tuttavia, in assenza del decreto di attuazione di tale disposizione da parte del Ministero delle Attività produttive, l'obbligo d'indicazione del paese di origine non è mai entrato in vigore. L'ultimo capitolo della lotta italiana a tutela del "Made In" è stata la presentazione della legge n. 55 dell'8 aprile 2010 intitolata "Disposizioni concernenti la commercializzazione di prodotti tessili, della pelletteria e calzaturieri" (c.d. "legge Reguzzoni-Versace-Calearo") che ha tentato di introdurre nell'ordinamento italiano una nuova disciplina relativa all'indicazione del Paese di origine nei settori del tessile, della pelletteria e delle calzature. Come noto, tuttavia, l'iter di attuazione si è bloccato ancor prima dell'adozione dei decreti attuativi a seguito dei rilievi della Commissione europea che ha evidenziato come la Corte di Giustizia si sia più volte espressa contro l'obbligo di indicazione del Paese d'origine per le merci importate, ritenendolo incompatibile con il principio di libera circolazione delle merci.

- 2 L'ultimo strumento legislativo elaborato in materia di etichettatura è il Regolamento (UE) n. 1169/2011 del Parlamento europeo e del Consiglio del 25 ottobre 2011, relativo alla fornitura di informazioni sugli alimenti ai consumatori, che riordina la materia e impone nuove misure a tutela dei consumatori. A questo si aggiunge il "Pacchetto Igiene", adottato il 6 maggio scorso dalla Commissione europea che contiene 5 proposte di regolamento per la revisione delle norme in tema di salute e sicurezza all'interno di tutta la catena agroalimentare.
- 3 Attualmente la Commissione europea ha avviato la discussione in merito ad una nuova riforma della legislazione sull'agricoltura biologica.
- 4 Property Rights Alliance, *International Property Rights Index 2013 Report* <http://www.internationalpropertyrightsindex.org/>

registra il punteggio più basso, crollando al 64° posto, con un punteggio di 6,1. Un po' meglio per quanto riguarda il terzo indicatore sulla proprietà intellettuale che vede l'Italia al 31° posto con un punteggio di 6,6. Ciò che allarma maggiormente, comunque, aldilà della poco gloriosa performance, è la tesi dimostrata dal rapporto, ovvero che la tutela dei diritti di proprietà è direttamente proporzionale alla libertà economica e al livello di sviluppo di un Paese. Lo studio ha infatti dimostrato una relazione diretta tra diritti di proprietà e tre fondamentali indicatori economici: il reddito pro capite, il Pil e gli investimenti diretti esteri in entrata. Risulta chiaro quindi come questa informazione sia particolarmente preoccupante soprattutto in un frangente di grande difficoltà economica come quello attuale, in cui interi settori come l'agroalimentare, il design e la moda sono sotto l'attacco costante e crescente della contraffazione internazionale. Negli ultimi anni gli altri Paesi del G7 hanno migliorato il loro sistema di tutela della proprietà mentre in Italia si è fatto ben poco: il tessuto imprenditoriale è sempre più a rischio e le PMI non sono più in grado di difendersi da sole.

2.2.2 La disciplina proposta a livello europeo

Fino a qualche mese fa la materia dell'indicazione di origine era oggetto di due proposte, la **Proposta di regolamento relativo all'indicazione del Paese di origine di taluni prodotti importati da Paesi terzi** (COM(2005) 661) e la **Proposta di regolamento relativo alle denominazioni tessili e all'etichettatura dei prodotti tessili** (COM(2009) 31) che sono rimaste per anni al vaglio delle istituzioni europee con esiti purtroppo negativi⁵.

Tuttavia la Commissione ha dimostrato di continuare a considerare prioritario il tema della sicurezza e dell'etichettatura dei prodotti, presentando, su sollecitazione del vicepresidente della Commissione Ue e Commissario dell'Industria, Antonio Tajani, e del Commissario alla Salute Tonio Borg, il 13 febbraio 2013, un nuovo pacchetto di misure in tema di sicurezza dei prodotti. Il pacchetto si compone principalmente di due progetti di regolamento, uno sulla **vigilanza di mercato** (COM (2013) 75) e l'altro sulla **sicurezza e l'etichettatura dei prodotti** (COM (2013) 78).

5 La proposta di regolamento 31/2009, relativa alle denominazioni tessili e all'etichettatura dei prodotti tessili, è sfociata nel regolamento 1007/2011 che nella sua versione finale ha stralciato gli emendamenti proposti dalla commissione parlamentare competente (IMCO) che introducevano l'obbligo di indicare in etichetta il Paese di origine dei prodotti tessili importati da Paesi Terzi e disciplinava l'utilizzo dell'indicazione facoltativa del Paese d'origine nel caso fosse un Paese UE. La proposta di regolamento 661/2005, invece, pur avendo ottenuto un ampio sostegno dal Parlamento, si è bloccata in sede di Consiglio, nel quale prevale la posizione dei Governi dei Paesi nordici, favorevoli all'interpretazione più rigida del liberismo economico, anche a scapito della tutela del consumatore.

La volontà della Commissione è quella di armonizzare la normativa europea in materia di vigilanza del mercato e sicurezza dei prodotti, attualmente frammentata e contenuta in diversi testi legislativi: le preesistenti norme (direttiva 87/357/CEE sui prodotti alimentari e direttiva 2001/95/CE sulla sicurezza generale dei prodotti) saranno sostituite da un unico regolamento sulla sicurezza dei prodotti di consumo. Ciò consentirà una maggiore coerenza tra le norme che disciplinano l'identificazione e la tracciabilità dei prodotti di consumo e un miglioramento del coordinamento dei controlli sui prodotti.

In particolare per quanto riguarda il tema del "Made in" il progetto di regolamento sulla sicurezza e l'etichettatura dei prodotti rappresenta una riedizione della proposta 661/2005, con il vantaggio di rispettare le richieste del Parlamento Ue: dovranno applicare l'etichetta "Made in", infatti, non più solo i prodotti importati da fuori dell'Europa ma anche quelli europei, eliminando quindi ogni tipo di discriminazione. Per i beni fabbricati in Europa l'impresa potrà scegliere se indicare genericamente "Made in Europe" o "Made in" e il nome del Paese specifico in cui il prodotto ha subito la trasformazione principale. Il regolamento si applicherà a tutte le categorie di prodotti ad eccezione dei prodotti alimentari, dei medicinali, dei prodotti veterinari e di derivazione animale e dell'antiquariato.

Il 17 ottobre 2013 il pacchetto sicurezza ha ottenuto un primo importante traguardo: l'approvazione da parte della Commissione Mercato Interno e protezione dei Consumatori (IMCO) con 27 sì, 5 no e 7 astenuti.

Ciò considerato, questo nuovo pacchetto sembra avere buone chance di essere approvato in sede di Parlamento e di Consiglio e dovrebbe entrare in vigore nel 2015, determinando un mercato più sicuro e trasparente, a vantaggio sia dei consumatori che delle PMI che potranno contare su regole più chiare, su una riduzione dei costi di adeguamento alla normativa e della concorrenza sleale. In questo quadro è probabile che sia vista con favore anche una normativa regionale che, nel rispetto delle norme e dei principi europei, tuteli la sicurezza dei consumatori e valorizzi le produzioni di qualità, come quella della Regione del Veneto, illustrata nel capitolo seguente.

2.3 La risposta della Regione Veneto: la Legge "Qualità Veneto"

2.3.1 Aspetti legislativi

Il 23 luglio 2013 il Consiglio Regionale del Veneto ha approvato la legge n. 17 *Misure per garantire la qualità dei prodotti e dei servizi ed adozione del marchio di qualità con indicazione d'origine "Qualità Veneto"*. Attualmente la legge regionale ha passato il vaglio nazionale ed è in fase di notifica alla Commissione europea. Il

progetto di legge, (primo firmatario l'assessore al bilancio e agli enti locali Roberto Ciambetti) fortemente supportato da Unioncamere del Veneto, è stato sostenuto dal gruppo consiliare della Lega e votato anche dal gruppo PDL. La legge promuove la creazione di un marchio di qualità e di origine per fornire una forte garanzia di qualità e responsabilità dei produttori e dei loro prodotti ai consumatori ed aumentare la trasparenza del mercato, sostenendo le eccellenze locali.

Un precedente in tal senso, al quale si ispira la legge veneta, è rappresentato dal **"Marchio ombrello Alto Adige"**, un marchio di qualità con denominazione d'origine di cui è titolare la Provincia autonoma di Bolzano, adottato con LP. N. 12 del 22 dicembre 2005 e dichiarato con decisione della Commissione europea compatibile con il trattato CE in materia di Aiuti di Stato. Altri esempi di marchi non contestati dalla Commissione europea si registrano in numerose regioni tedesche e austriache tra cui il marchio "Gesicherte Qualität Baden-Württemberg" (Qualità controllata del Baden-Württemberg) e il marchio-ombrello "Dachmarke Genussland Kärnten" (Marchio Regione del piacere della Carinzia). In Italia esistono inoltre numerose altre esperienze regionali, più o meno di successo come illustrato nella tabella 2.1.

Il marchio "Qualità Veneto" è un marchio collettivo ad ombrello. Il marchio collettivo è il marchio la cui registrazione viene richiesta da "soggetti che svolgono la funzione di garantire l'origine, la natura o la qualità di determinati prodotti e servizi" al fine di "concederne l'uso secondo le norme dei rispettivi regolamenti, a produttori e commercianti"⁶. Con le novità introdotte dalla normativa vigente la titolarità dei marchi collettivi non è più riservata esclusivamente alle imprese ma si estende anche ai soggetti pubblici, proprio in ragione delle funzioni di interesse generale e di garanzia di qualità che nel sistema vigente sono attribuite ai marchi collettivi. Inoltre la caratteristica distintiva del marchio collettivo è quella di avere una funzione di garanzia delle caratteristiche e qualità del prodotto, garanzia assicurata dal titolare del marchio che è incaricato di verificare con appositi controlli le merci dei produttori e commercianti ai quali è stato concesso l'uso del marchio⁷.

Il marchio geografico ad ombrello si caratterizza per il fatto di contraddistinguere non un unico prodotto o servizio, ma una gamma di prodotti o servizi aventi in comune uno o più elementi distintivi, che, in tale caso, sono rappresentati dall'area geografica di riferimento.

6 Art. 2570 cod.civ. e art. 2, comma 4 del Regio decreto 21 giugno 1942, n. 929 "testo delle disposizioni legislative in materia di marchi registrati", novellati dal Decreto legislativo 4 dicembre 1992, n. 480 "Attuazione della direttiva n. 89/104/CEE, Consiglio del 21 dicembre 1988, recante ravvicinamento delle legislazioni degli Stati membri in materia di marchi d'impresa".

7 Trib. Roma 21.3.1994 in Giur. Dir. Ind., 1994, 699.

Tabella 2.1 - *Marchi di qualità regionali. Anno 2013*

Regione	Marchio	Strumento Legislativo	Categorie	Web	Note
Valle d'Aosta	Saveurs du Val d'Aoste	Legge regionale del 10 agosto 2004 n. 15	prodotti agroalimentari e enogastronomia	http://www.lovevda.it/turismo/scopri/enogastronomia/saveurs_i.asp	
Piemonte	Sommi – i migliori esercizi Regione Piemonte	Legge regionale 29 dicembre 2006, n. 38	attività di somministrazione di alimenti e bevande	http://www.regione.piemonte.it/commercio/qualita.htm	
Alto Adige	Qualità Alto Adige	Legge provinciale 22 dicembre 2005, n. 12	prodotti agroalimentari	http://www.provincia.bz.it/marchioombrello/condizioni-utilizzo-marchio.asp	
Friuli Venezia Giulia	A.Ou.A. Agricoltura Ambiente Qualità	Legge regionale 13 agosto 2002, n. 21	prodotti agroalimentari	http://www.ersa.fvg.it/divulgativa/i-prodotti-a-qu-a	
Liguria	Artigiani in Liguria	Legge regionale 2 gennaio 2003 n. 3	imprese artigiane di 10 settori di nicchia	http://www.lovevda.it/turismo/scopri/enogastronomia/saveurs_i.asp	
Marche	Qm – Qualità Garantita dalle Marche	Legge regionale 10 dicembre 2003, n. 23	prodotti agroalimentari	http://84.38.50.190/agricoltura/	Procedura di infrazione della Commissione Europea nel 1998
Abruzzo		Legge regionale 31/1982			
Emilia Romagna	Marchio QC – Qualità Controllata per la Produzione integrata rispettosa dell'ambiente e della salute	Legge regionale 28/1999	prodotti agroalimentari	http://agricoltura.regione.emilia-romagna.it/produzioni-agroalimentari/temi/qualita/marchio-qc	
Lazio		Legge regionale 28 marzo 2012, n. 1	prodotti agroalimentari		Rigettata da sentenza della Corte Costituzionale del 12 aprile 2013
Campania	Sapore di Campania		prodotti agroalimentari	http://www.saporedicampania.it/	
Puglia	Prodotti di Qualità Puglia	Regolamento d'uso del marchio DGR n. 1076 del 05/06/2012	prodotti agricoli e alimentari	http://www.regione.puglia.it/index.php?page=prg&id=25	
Sicilia		Legge regionale 14/1966			Procedura di infrazione della Commissione Europea nel 1998

L'adozione di marchi collettivi geografici ad ombrello e marchi di qualità regionali, come quello oggetto della legge 17/2013, rappresenta una strategia efficace nel promuovere la tutela dei consumatori e allo stesso tempo uno strumento di marketing territoriale utile per valorizzare la produttività locale e difenderne le peculiarità di fronte alla globalizzazione incalzante.

2.3.2 La proposta veneta: uno strumento a supporto della competitività delle imprese e del territorio

La crescente competizione dei Paesi emergenti e la congiuntura economica sfavorevole, la progressiva spersonalizzazione dei prodotti e l'omologazione dei gusti conseguenti l'industrializzazione delle produzioni e la globalizzazione fanno nascere l'esigenza di conferire una personalizzazione al prodotto e recuperare l'identità di quello che si consuma attraverso strade alternative. Una di queste vie è rappresentata dalla **ricostruzione del legame tra territorio e produzione**. Il territorio, infatti, si pone come il catalizzatore delle abilità e delle conoscenze dei produttori locali, artigiani o PMI, quelle stesse abilità che, insieme alle materie prime impiegate, forniscono al prodotto le tanto apprezzate, e fondamentali nell'ottica di una differenziazione competitiva, caratteristiche distintive. Le aziende venete, inoltre, caratterizzate da una dimensione spesso familiare e da una forte identificazione con il proprio territorio e la comunità, possiedono una grande sensibilità di responsabilità sociale, ulteriore elemento di qualità della produzione.

Per tali motivazioni il sistema camerale e la Regione del Veneto hanno ritenuto necessario un intervento per la valorizzazione delle produzioni locali, food e non-food, che si distinguono per la particolare qualità e responsabilità sociale di prodotto, a tutela della salute e sicurezza dei consumatori. La legge si prefigge il primario obiettivo di tutelare i consumatori potenziando il valore e l'immagine delle produzioni regionali attraverso un'adeguata forma di riconoscimento dei prodotti, individuati in base alle loro caratteristiche produttive, commerciali ed etiche. Qualsiasi impresa, i cui prodotti o servizi rispetteranno i disciplinari definiti dalle Commissioni tecniche, indipendentemente dalla sua origine, potrà utilizzare il marchio "Qualità Veneto", il cui funzionamento sarà disciplinato da un apposito contratto. A vantaggio delle imprese detentrici del marchio la Regione potrà attuare misure di sostegno (campagne informative, azioni promozionali e pubblicitarie) e concedere contributi, nel rispetto della normativa nazionale ed europea sugli Aiuti di Stato.

La forza vincente della proposta del sistema produttivo veneto sta nella titolarità del marchio in capo alla Regione Veneto che avrà l'effetto di fornire una forte garanzia di qualità ai consumatori e una buona visibilità ai produttori

grazie alla rinomanza del Veneto e di Venezia a livello nazionale e internazionale. Venezia è, infatti, una delle città italiane più conosciuta all'estero e vi è quindi una forte associazione tra la cultura e la qualità italiana e la nostra regione. La Regione avrà la responsabilità della tutela legale e realizzerà investimenti a favore della promozione del marchio a vantaggio soprattutto delle piccole imprese che hanno pochi mezzi per difendersi dalla concorrenza sleale e promuovere la propria attività.

2.3.3 Qualità e responsabilità sociale d'impresa

Per la concessione del marchio "Qualità Veneto" sarà richiesto il rispetto di disciplinari di qualità e di responsabilità sociale, basati, questi ultimi, sui requisiti minimi elaborati nell'ambito del Progetto CSR Veneto, in collaborazione tra Regione e Unioncamere del Veneto⁸.

La responsabilità sociale d'impresa (Corporate Social Responsibility (CSR)) è, secondo la definizione data nel Libro Verde della Commissione Europea (2001), "l'integrazione volontaria da parte delle imprese delle tematiche sociali e ambientali nelle loro operazioni commerciali e nei loro rapporti con le parti interessate. [...] Essere socialmente responsabili significa non solo soddisfare gli obblighi giuridici applicabili, ma anche andare al di là, investendo nel capitale umano, nell'ambiente e nei rapporti con le altre parti interessate". Come ha ribadito la Commissione europea nell'ultima comunicazione sulla CSR del 25 ottobre 2011⁹, la CSR è da anni un tema prioritario per l'Unione, i cui obiettivi, così come definiti nell'agenda di Europa 2020 sono una crescita "intelligente, sostenibile e inclusiva".

Proprio per la particolare configurazione del sistema economico-sociale veneto, in cui prevale un tipo di imprenditorialità basata sui valori della fiducia e della solidarietà, nella nostra regione principi e azioni concrete di responsabilità sociale godono di un'ampia diffusione e molte imprese vedono nella responsabilità sociale un modello strategico capace di assicurare maggiore competitività e sostenibilità al proprio business. Questo modello imprenditoriale vincente che da decenni caratterizza la nostra regione è stato recentemente confermato da numerosi studi¹⁰ che sottolineano una correlazione diretta tra capitale sociale e sviluppo economico.

Il marchio istituito dalla legge "Qualità Veneto" si differenzia, quindi, da

8 V. DGR 1753/2009 "Protocollo d'intesa Corporate Social Responsibility – CSR tra Regione del Veneto e Unioncamere del Veneto. Approvazione Convenzione con l'Unione Regionale delle Camere di Commercio del Veneto per l'anno 2009-2010".

9 A renewed EU strategy 2011-14 for Corporate Social Responsibility (COM 2011/681)

10 Tra gli altri ved. Putnam R. (1993), *La tradizione civica delle regioni italiane*, Milano, Mondadori; Cartocci R. (2007), *Mappe del tesoro. Atlante del capitale sociale in Italia*, Bologna, Il Mulino.

quelli già esistenti in altre regioni europee proprio perché affianca all'attenzione per la qualità, la responsabilità sociale delle imprese, dato che un'azienda che rispetta i principi di responsabilità sociale automaticamente genera prodotti di qualità superiore, non solo sotto l'aspetto materiale ma anche dal punto di vista dell'impatto ambientale e sociale, aspetti ai quali il consumatore è sempre più sensibile.

Con il marchio "Qualità Veneto" la Regione offre quindi alle imprese, in particolare PMI, un ulteriore strumento per supportarle nell'impegnativo cammino della ripresa economica che si apprestano ad affrontare nei prossimi mesi ed anni. Una ripresa che, valorizzando la qualità e la responsabilità sociale, non sarà solo basata sulla crescita economica ma piuttosto su uno sviluppo a 360 gradi che avrà effetti positivi per tutti gli stakeholder: consumatori, lavoratori, ambiente e società, e sarà quindi sostenibile nel lungo termine.

Siti Internet consultati

www.ec.europa.it

www.internationalpropertyrightsindex.org

www.parlamento.it

Capitolo 3

Il ruolo degli istituti di credito come “infrastrutture” strategiche nei processi di internazionalizzazione delle imprese*

3.1 Introduzione

L'attuale fase della globalizzazione, caratterizzata dalla frammentazione delle catene del valore, ha avuto l'effetto per molte piccole e medie imprese italiane di spostare i legami di subfornitura al di fuori del proprio territorio di riferimento, rappresentato in alcuni casi dal distretto industriale. In questo contesto, esportare ed internazionalizzarsi sono diventate per le imprese una **strategia necessaria**, che la crisi cominciata nel 2008 ha reso ancor più impellente.

Contemporaneamente anche le banche hanno dovuto fare i conti con l'effetto congiunto della globalizzazione e della crisi, che le ha portate, da un lato, a intraprendere percorsi di internazionalizzazione paralleli a quelli delle imprese e, dall'altro, a rifocalizzare il proprio business verso l'attività creditizia tradizionale, ponendo nuovamente al centro dell'attenzione la relazione con il cliente.

Nel rispondere alle sfide con cui sono chiamate a misurarsi, le imprese e le banche possono realizzare fruttuose sinergie, migliorando la relazione tra le une e le altre e valorizzando i vantaggi competitivi connessi alla loro presenza sui mercati esteri. Le imprese possono riuscire meglio ad affrontare i costi fissi, onerosi

* A cura di Zeno Rotondi, Francesca Bartoli e Attilio Pasetto, Unicredit

e non recuperabili, che l'internazionalizzazione comporta. Le banche espandono la loro attività e si focalizzano maggiormente sulla relazione con il cliente, che rappresenta la loro più importante risorsa.

3.2 La sfida della globalizzazione per le piccole e medie imprese

Dagli inizi degli anni '90 i Paesi del G7 hanno visto diminuire rapidamente la loro incidenza sul prodotto mondiale. Secondo le stime del FMI nel 2012 la loro **quota sul Pil mondiale** - in termini di parità di potere d'acquisto - è scesa sotto il 38 per cento, da una quota vicina al 56 per cento nel 1990, modificando così in relativamente pochi anni l'ordine economico mondiale¹.

La globalizzazione, oltre a portare alla ribalta nuovi protagonisti, ha anche inciso radicalmente sulle strategie delle imprese. Soprattutto la "nuova" globalizzazione, legata al progressivo ampliamento dei mercati internazionali di sbocco e di approvvigionamento e alla costituzione di sempre più articolate catene del valore, ha determinato, già prima della crisi, profondi e rapidi cambiamenti nei sistemi manifatturieri di ogni Paese. In questo quadro di cambiamenti epocali assumono sempre maggiore rilevanza per le imprese il posizionamento strategico e le dinamiche all'interno delle filiere globali, dove prevale la tendenza verso una maggiore frammentazione internazionale dei processi produttivi².

In particolare, il sistema produttivo italiano si è trovato di fronte alla necessità di dover compiere **profonde trasformazioni** rispetto al passato, pena la minaccia di non riuscire a far fronte alle nuove sfide globali. Il mutato contesto competitivo ha infatti accentuato la dicotomia tra imprese orientate al solo mercato domestico, fondamentalmente statiche e poco propense all'innovazione, e imprese proiettate sui mercati internazionali, maggiormente dinamiche, più produttive e innovative.

La doppia crisi del 2008-2009 e 2011-2012 ha ampliato la necessità di rivolgersi verso nuovi mercati più dinamici: di fronte alla profonda stagnazione della domanda interna, rivolgersi ai mercati esteri non è più un'opzione, ma è diventata una strategia necessaria. Lo comprovano i dati del Rapporto ICE 2012-2013, che evidenziano come, dopo il crollo del 2009, nel triennio successivo il numero degli esportatori e i valori esportati siano sempre aumentati, compreso il 2012, anno

1 Nello stesso arco temporale, sempre secondo le stime del FMI, la quota dell'Italia si è quasi dimezzata, scendendo dal 4,2 per cento del 1990 al 2,2 per cento del 2012, segnalando quindi - accanto ad un effetto "composizione" dovuto al meccanismo di catching-up dei Paesi emergenti - la presenza anche di un effetto "performance" sfavorevole per il nostro Paese.

2 Si vedano Accetturo et al. (2011) per una analisi recente del fenomeno.

di pesante contrazione dell'economia italiana. In particolare sono state le PMI a rendersi protagoniste di questa crescita: tra il 2010 e il 2013 la quota delle piccole imprese è aumentata dal 14,6 al 16,4 per cento e quella delle medie dal 30,3 al 32 per cento, mentre l'incidenza delle grandi è scesa dal 55,1 al 51,6 per cento³.

Parallelamente è proseguita anche l'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane, come attestano i dati sul numero di partecipate estere e di addetti all'estero, aumentati entrambi dal 2008 al 2012 di quasi il 6 per cento. Queste evidenze confermano come i processi di internazionalizzazione siano ineludibili e come le imprese italiane, anche di piccola dimensione, vi partecipino a pieno titolo, nonostante le enormi difficoltà entro cui si dibattono.

3.3 Costi dell'internazionalizzazione e necessità di assistenza per le PMI

La scelta di internazionalizzarsi non è indolore. Esportare significa per le imprese affrontare immediatamente una serie di **costi fissi** (sunk costs), elevati e non recuperabili. Tali costi si riferiscono ai numerosi aspetti che l'impresa deve prendere in considerazione quando decide di esportare, tra i quali la raccolta di informazioni sulla domanda e sul regime istituzionale e giuridico-amministrativo del Paese estero, la ricerca delle controparti, la costituzione di una rete di vendita, le strategie di promozione commerciale⁴. Costi che si amplificano ulteriormente quando l'impresa internazionalizza la produzione attraverso gli investimenti esteri diretti⁵.

L'impatto dei sunk costs varia con le caratteristiche dell'impresa ed appare più forte per le imprese di minore dimensione, meno strutturate delle medie e delle grandi dal punto di vista organizzativo e meno dotate di tecnologie digitali, che meglio consentono sia di acquisire e elaborare le informazioni necessarie per accedere ai mercati esteri sia di predisporre efficaci strategie di internazionalizzazione.

Ma, oltre alla barriera rappresentata dai costi fissi iniziali, è proprio lo scenario della competizione globale che impone alle piccole imprese un profondo cambiamento di mentalità. Oggi la **concorrenza sui mercati globali** non è ad armi pari, cioè imprese tutte della stessa dimensione, tutte soggette agli stessi vincoli normativi, che devono tutte affrontare i medesimi costi per

3 Si veda Monducci (2013) sulla base dei dati Istat.

4 Si vedano Roberts e Tybout, 1997 e, per l'Italia, Bugamelli e Infante, 2003.

5 Si vedano De Bonis et al., 2008.

la forza lavoro e per le materie prime. Dalla sfida con le imprese estere più strutturate, talvolta colossi multinazionali, le piccole imprese difficilmente escono vincitrici: hanno minori capitali da investire in ricerca e sviluppo e quindi minori chance di mettere a punto prodotti e processi competitivi; non hanno la capacità produttiva adeguata per accettare le commesse più grandi; hanno minore forza contrattuale nelle piattaforme di distribuzione globali; hanno minori mezzi da investire in promozione del marchio o dei prodotti. Tutte debolezze che rimandano al problema della insufficiente dimensione delle imprese italiane.

È chiaro dunque che le piccole imprese hanno bisogno di contare su interlocutori in grado di ascoltarne i problemi e di proporre soluzioni adeguate. Ma chi è in grado di fornire loro il supporto necessario?

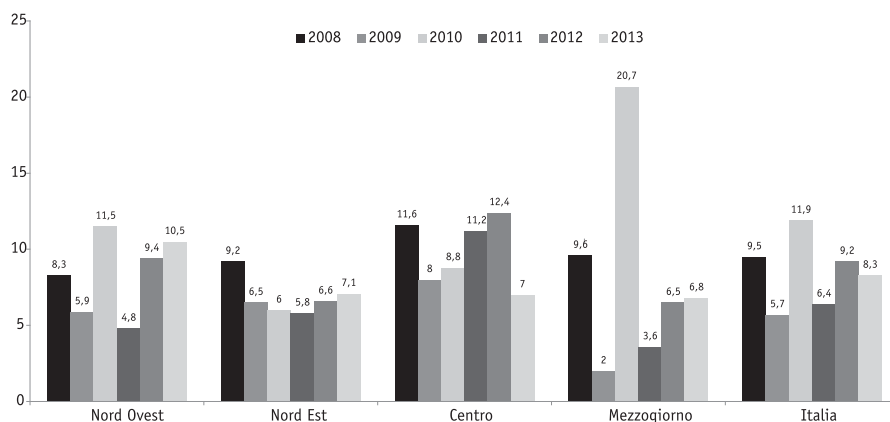
Dall'indagine della Fondazione Nord Est emerge come anche nel Nord Est, non diversamente da quanto avviene nel resto d'Italia, la maggior parte delle imprese (48,8% nel 2013) operi autonomamente per quanto riguarda le scelte sugli investimenti esteri (Tabella 2.1). La stessa indagine evidenzia il ruolo marginale nell'assistenza alle imprese svolto dall'ICE (appena l'1,2%) e dagli altri enti pubblici, società finanziarie pubbliche e ambasciate, che messi tutti assieme non vanno oltre il 2,4 per cento. Tra i soggetti su cui le imprese si appoggiano maggiormente troviamo le associazioni di categoria (13,1%), le Camere di Commercio (11,9%) e le banche (7,1%).

Tabella 2.1 – A quali tra i seguenti soggetti la sua azienda si appoggia, preferibilmente, per le scelte sugli investimenti esteri? (Nord Est, val. %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Alle associazioni di categoria	14,7	15,9	15,7	16,7	9,9	13,1
Alla Camera di Commercio	6,4	7,5	6,6	2,2	7,7	11,9
All'ICE-Istituto per il Commercio Estero	4,6	1,9	3,0	2,2	2,2	1,2
A società di consulenza	2,8	4,7	5,4	8,7	4,4	4,8
A Banche / Istituti di Credito	9,2	6,5	6,0	5,8	6,6	7,1
Società finanziarie (Simest, Finest, Informest)	0,0	0,0	0,0	0,7	1,1	1,2
Altri enti pubblici (ministeri esteri e attività produttive)	0,0	0,9	0,0	1,4	3,3	1,2
Ambasciate	0,9	0,0	0,6	0,7	-	0,0
A nessuna	52,2	56,1	58,5	57,2	62,6	48,8
Altro	9,2	6,5	4,2	4,3	2,2	10,7

Fonte: Fondazione Nord Est, Italia delle Imprese

Grafico 2.1 – *Importanza delle banche nelle scelte di internazionalizzazione delle imprese (valori %)*



Fonte: Fondazione Nord Est, Italia delle Imprese

Il ruolo delle banche nell'assistenza alle imprese in tema di internazionalizzazione è quindi importante nel Nord Est. Inoltre, a differenza di quanto avviene a livello nazionale e in altre aree geografiche, la quota attribuita alle banche è in aumento negli ultimi tre anni (Grafico 2.1).

3.4 Ruolo delle banche nel sostegno all'internazionalizzazione delle imprese

In uno scenario che cambia e che si fa sempre più difficile le banche restano un importante punto di riferimento per le imprese. Approfondiamo allora i motivi alla base del ruolo chiave degli istituti di credito nel sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese.

3.4.1 Diffusione territoriale delle banche e integrazione tra rete nazionale e rete estera

La frammentazione del sistema produttivo richiede strutture territoriali che né l'ICE né le altre istituzioni pubbliche preposte all'internazionalizzazione possiedono. Da questo punto di vista le banche, specie se a forte radicamento territoriale, godono di un importante vantaggio competitivo grazie alla **capillarità**

della loro presenza sul territorio. Tale vantaggio competitivo è rafforzato dalla possibilità di sinergia e partnership con il sistema associativo e delle Camere di Commercio. Non solo. Ma se la banca, oltre ad essere radicata sul territorio, è anche una **banca globale**, le opportunità per l'impresa si accrescono notevolmente, in quanto quest'ultima potrà avere a disposizione un'ampia rete di supporto e di consulenza all'estero.

L'integrazione tra la rete presente sul territorio nazionale e quella estera comporta infatti per la banca l'adozione di nuovi modelli di servizio a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese. Modelli di servizio che significano: migliore conoscenza dei mercati, più efficace ricerca delle controparti, consulenza specializzata sui servizi all'internazionalizzazione, offerta completa di prodotti e servizi per tutte le attività con l'estero, come gestione on line di incassi e pagamenti, protezione del business all'estero, finanziamenti per importazioni, esportazioni e IDE.

3.4.2 Modifiche organizzative compiute dalle banche

Per puntare a un'efficace integrazione fra rete nazionale e rete estera le aziende di credito hanno agito in due direzioni⁶.

Innanzitutto, negli ultimi anni le banche, non meno delle imprese, hanno in molti casi avviato processi di internazionalizzazione, che consentono loro una maggiore conoscenza dei mercati esteri e la possibilità di fornire supporto e consulenza in loco alle imprese. Tali processi si esplicano sia nell'**ampliamento della rete estera** costituita dalle filiali e dalle banche straniere collegate e/o controllate sia nella stipula di **accordi di partnership** con società esterne di consulenza. Il coordinamento dell'internazionalizzazione del sistema bancario con quella del sistema produttivo rappresenta un'importante fonte di sinergia e una leva competitiva dalle grandi potenzialità, in parte ancora inesprese.

In parallelo, le banche hanno portato avanti profondi processi di **ristrutturazione degli assetti organizzativi** interni. Gli anni precedenti la crisi avevano visto il sistema bancario impegnato nell'applicazione di Basilea 2 e nella messa a punto di sistemi di rating all'interno delle banche maggiori. La disponibilità di indicatori sintetici e obiettivi del merito di credito ha però ridotto l'importanza del monitoraggio della clientela retail e disincentivato la raccolta di soft information da parte dei responsabili di filiale⁷. La crisi finanziaria ha messo in evidenza i limiti di un approccio di valutazione del merito di credito

6 A titolo esemplificativo, si veda il case study relativo a UniCredit descritto in Rotondi (2013).

7 Si veda Panetta et al. (2009).

focalizzato eccessivamente su indicatori quantitativi prociclici - come ad esempio gli indici di bilancio, che tra l'altro riflettono la performance passata dell'azienda - spingendo le banche, specie di maggiori dimensioni, a ripensare l'organizzazione dell'attività creditizia. Molti istituti di credito hanno quindi adottato un modello di banca commerciale territoriale, ispirato alle logiche del relationship banking. Tale tipologia si caratterizza per una durata lunga della relazione banca-cliente, un'intensità elevata della relazione⁸ e modalità operative e organizzative⁹ volte ad aumentare la prossimità dal punto di vista informativo della banca all'impresa cliente¹⁰. Dall'adozione di questo modello discendono due importanti conseguenze. La prima riguarda il grado di autonomia del responsabile di filiale nelle scelte di finanziamento. Infatti, il decentramento decisionale aumenta l'incentivo del responsabile di filiale alla raccolta di informazioni mediante la conoscenza personale della clientela e riduce i costi di trasmissione delle stesse informazioni. Il secondo aspetto riguarda la capacità di combinare informazioni di natura qualitativa (soft information), derivanti dalla conoscenza diretta del cliente, con informazioni di natura quantitativa (hard information), derivanti da documenti contabili dell'impresa oppure da altre fonti esterne, come ad esempio la Centrale dei rischi.

Le rilevazioni condotte dalla Banca d'Italia confermano come la crisi finanziaria abbia indotto le banche, indipendentemente dalla dimensione, a migliorare l'articolazione del patrimonio informativo, di natura sia qualitativa sia quantitativa, utilizzato nelle decisioni creditizie. In linea con le indagini della Banca d'Italia, altri lavori evidenziano, da un lato, l'utilità del decentramento decisionale¹¹, dall'altro, la fecondità di un utilizzo combinato di tutte le informazioni, quantitative e qualitative, disponibili sull'impresa e l'importanza dell'organizzazione interna dell'attività creditizia nel raggiungere tale obiettivo¹².

8 Misurata in base al numero totale di banche che finanziano l'impresa, al numero di prodotti/servizi acquisiti da uno stesso cliente e alla percentuale del credito offerto dalla banca principale rispetto al totale utilizzato dal cliente.

9 Dipendenti dalla tipologia dell'informazione utilizzata (soft e/o hard), dalle tipologie di tecnologie di prestito utilizzate e dalle scelte organizzative della banca.

10 Per approfondimenti si vedano Bongini P., Di Battista M.L., Nieri L., 2009, Relationship banking: una soluzione antica contro la crisi recente, *Bancaria*, vol. 65, pp. 2-20.

11 Si vedano in particolare i lavori di Benvenuti et al. (2010), dove si mostra che il grado di autonomia del responsabile di filiale gioca un ruolo chiave nella capacità della banca di specializzarsi nell'attività creditizia verso la clientela small-business, e di Micucci e Rossi (2011), secondo cui la probabilità di ottenere la ristrutturazione del debito da parte della banca aumenta al diminuire della distanza della banca dall'impresa, all'aumentare dell'importanza della soft information nel processo decisionale del credito e all'aumentare del decentramento decisionale.

12 Bartoli et al. (2010, 2013c) evidenziano la possibilità di complementarità tra il modello di

3.4.3 Un servizio a 360 gradi a supporto delle imprese

Grazie alle nuove strategie perseguite, aumenta la capacità della **banca di supportare l'internazionalizzazione** delle imprese e di fornire un servizio integrato per tutti gli aspetti strategici ad essa collegati, come l'innovazione, la crescita dimensionale, gli accordi di rete.

Innanzitutto, le banche possono fornire i fondi necessari per realizzare gli investimenti iniziali per esportare sui mercati esteri. Minetti e Zu (2011) trovano che la probabilità di esportare è più bassa del 39 per cento nel caso di imprese razionate e che il razionamento del credito riduce il fatturato esportato di oltre il 38 per cento. Frazzoni et al. (2011) individuano una importante e significativa relazione tra la stabilità del rapporto dell'impresa con la banca principale e la capacità combinata di innovare e esportare.

Inoltre, De Bonis et al. (2008a,b) mostrano che la stabilità del rapporto banca-impresa favorisce l'internazionalizzazione produttiva dell'azienda cliente. Quest'ultimo risultato è confermato anche per le esportazioni da Bronzini e d'Ignazio (2012). In particolare, secondo i due ricercatori, per le imprese che esportano per la prima volta esiste un nesso tra la probabilità dell'impresa di esportare in un mercato estero e la presenza nello stesso mercato di una filiale estera della banca finanziatrice dell'impresa. La presenza della banca consente infatti di ridurre o eliminare le barriere informative, che ostacolano la conoscenza del mercato da parte dell'impresa.

Bartoli et al. (2011, 2013b), utilizzando un ampio campione di dati d'indagine, mostrano come le banche - attraverso la fornitura di servizi dedicati, differenti dai servizi tradizionalmente offerti - giochino un ruolo chiave per l'attività di esportazione delle PMI, in termini sia di fatturato esportato sia di diversificazione dei mercati di sbocco. Questi risultati risultano rafforzati se la banca di riferimento è pure internazionalizzata. La spiegazione di tale effetto è da ricercarsi nella capacità di una banca internazionalizzata di essere maggiormente in grado di fornire servizi di consulenza sull'accreditamento di controparti estere, su questioni finanziarie e legali all'estero, sul supporto all'estero in occasione di fiere internazionali e più in generale sulle opportunità di investimento all'estero.

Infine, Bartoli et al. (2012, 2013a) trovano una relazione tra reti d'impresa e

erogazione del credito basato su informazioni certificate e il modello basato sulla relazione; complementarità che può essere raggiunta a prescindere dalla dimensione della banca. Vacca (2011) mostra come un uso efficiente di soft e hard information caratterizzi le banche che fanno contemporaneamente uso dei modelli di rating e di un modello organizzativo del processo decisionale sul credito decentrato a livello territoriale.

rapporti tra banca e impresa. In particolare, l'intensità della relazione tra impresa e banca principale¹³ incide positivamente sulla propensione a partecipare alle reti d'impresa. A sua volta l'adesione alle reti d'impresa - importante strumento per la crescita delle PMI - si sposa a migliori performance da parte delle imprese partecipanti in termini di internazionalizzazione, capitale umano e capacità d'innovazione¹⁴.

3.5 Conclusioni

La duplice sfida della globalizzazione e della prolungata crisi richiede per essere superata la massima sinergia possibile tra sistema delle imprese e sistema bancario. Sia le imprese che le banche hanno intrapreso negli ultimi anni strategie di internazionalizzazione volte a valorizzare i vantaggi competitivi derivanti dalla loro presenza sui mercati esteri. Inoltre molte banche hanno riorganizzato l'attività creditizia, puntando sul relationship banking e rafforzando l'integrazione tra la rete nazionale e quella estera nel supporto alle PMI sui mercati internazionali.

I cambiamenti implicano però dei costi. Il relationship banking per la banca comporta un maggiore impiego di risorse qualificate per le funzioni di screening e monitoraggio, mentre per l'impresa richiede una maggiore trasparenza con l'accettazione di qualche forma di coinvolgimento da parte della banca nella definizione della propria struttura finanziaria e patrimoniale. Purtroppo un "patto" in cui le banche offrono alle imprese assistenza e consulenza in cambio di trasparenza fatica ancora ad affermarsi. Tuttavia la ricerca di un rapporto più stretto e di lungo periodo tra banca e impresa risulta cruciale per l'uscita dalla attuale prolungata fase recessiva, che non ha eguali dal dopoguerra.

13 Misurata in termini della quota di finanziamento della banca principale sul totale del finanziamento del sistema bancario all'impresa.

14 Per maggiori approfondimenti sulla relazione tra performance aziendali, reti d'impresa e rapporti tra banca e impresa, si veda anche Nicastro e Rotondi (2013).

Riferimenti bibliografici

- Accetturo A., Giunta A., Rossi S. (2011), *Le imprese italiane tra crisi e nuova globalizzazione*, Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza, n. 86, Roma.
- Banca d'Italia (2008), *Economie regionali*, Roma.
- Banca d'Italia (2011), *Economie regionali*, Roma.
- Bartoli F., Ferri G., Murro P., Rotondi Z. (2010), *What's special about banking in Italy? Lending technologies, complementarity and impact of soft information*. In: Bracchi G. e Masciandaro D. (a cura di), *Le banche italiane sono speciali? Nuovi equilibri tra finanza, imprese e Stato*, XV° Rapporto sul sistema finanziario italiano, Fondazione Rosselli, Bancaria Editrice, Roma.
- Bartoli F., Ferri G., Maccarone E., Rotondi Z. (2011), *Can banks help small business' export performance?* In: Bracchi G. e Masciandaro D. (a cura di), *L'Europa e oltre: banche e imprese nella nuova globalizzazione*, XVI° Rapporto sul sistema finanziario italiano, Fondazione Rosselli, Bancaria Editrice, Roma.
- Bartoli F., Ferri G., Murro P., Rotondi Z. (2012), *Reti d'impresa, performance e assetti banca-impresa*. In: Bracchi G. e Masciandaro D. (a cura di), *La banca commerciale territoriale nella crisi dei mercati*, XVII° Rapporto sul sistema finanziario italiano, Fondazione Rosselli, Bancaria Editrice, Roma.
- Bartoli F., Ferri G., Murro P., Rotondi Z. (2013a), *Reti d'impresa, performance e assetti banca-impresa*, Bancaria, vol. 69:1, pp. 2-18.
- Bartoli F., Ferri G., Murro P., Rotondi Z. (2013b), *Bank support and export: evidence from small Italian firms*, Small Business Economics, in corso di pubblicazione.
- Bartoli F., Ferri G., Murro P., Rotondi Z. (2013c), *SME financing and the choice of lending technology in Italy: Complementarity or substitutability?*, Journal of Banking and Finance, in corso di pubblicazione.
- Benvenuti M., Casolaro L., Del Prete S., Mistrulli P.E. (2010), *Loan officer authority and small business lending: evidence from a survey*. In: Cannari L., Pagnini M., Rossi P. (a cura di), *Banks, local credit markets and credit supply*, Banca d'Italia, Seminari e convegni, n. 5, Roma.
- Bongini P., Di Battista M.L., Nieri L. (2009), *Relationship banking: una soluzione antica contro la crisi recente*, Bancaria, vol. 65:5, pp. 2-20.
- Bronzini R., D'Ignazio A. (2012), *Bank internationalization and firm export: evidence from matched firm-bank data*, Efige, Working Paper, n. 59.
- Bugamelli M., Infante L. (2003), *Sunk costs of exports*, Banca d'Italia, Temi di Discussione, n. 469, Roma.
- De Bonis R., Ferri G., Rotondi Z. (2008a), *Rapporti con le banche e internazionalizzazione delle imprese*. In: Zazzaro A. (a cura di), *I vincoli finanziari alla crescita delle imprese*, Carrocci Editore, Roma.
- De Bonis R., Ferri G., Rotondi Z. (2008b), *Firm's internationalization and relationships with*

- banks*. In: Bracchi G. e Masciandaro D. (a cura di), *Banche italiane e governo dei rischi: imprese, famiglie, regole*, XIII° Rapporto sul sistema finanziario italiano, Fondazione Rosselli, Bancaria Editrice, Roma.
- Frazzoni S., Mancusi M., Rotondi Z., Sobrero M., Vezzulli A. (2011), *Relationships with banks and access to credit for innovation and internationalization of Smes*. In: Bracchi G. e Masciandaro D. (a cura di), *L'Europa e oltre: banche e imprese nella nuova globalizzazione*, XVI° Rapporto sul sistema finanziario italiano, Fondazione Rosselli, Bancaria Editrice, Roma.
- ICE (2013), *L'Italia nell'economia internazionale Rapporto ICE 2012-2013*, Roma.
- Micucci G., Rossi P. (2010), *Debt restructuring and the role of lending technologies*. In: Canari L., Pagnini M., Rossi P. (a cura di), *Banks, local credit markets and credit supply*, Banca d'Italia, Seminari e convegni, n. 5, Roma.
- Minetti R., Zhu S.C. (2011), *Credit constraints and firm export: Microeconomic evidence from Italy*, *Journal of International Economics*, vol. 83:2, pp. 109-125.
- Monducci R. (2013), *La nuova mappa delle imprese*, *Il Sole 24 Ore*, 29 settembre.
- Nicastro R., Rotondi Z. (2013), *Reti di impresa e reti del credito*. In: Preti P., Vignali R. (a cura di), *Con-corre per competere. Le reti d'impresa tra territorio e globalizzazione*, Gruppo 24Ore, Milano, 2013
- Panetta F., Angelini P., Albertazzi U., Columba F., Cornacchia W., Di Cesare A., Pilati A., Salleo C., Santini G. (2009), *Financial Sector Pro-Cyclicality: Lessons From the Crisis*, Banca d'Italia, *Questioni di Economia e Finanza*, n. 44, Roma.
- Roberts M.J., Tybout J.R. (1997), *The decision to export in Colombia: an empirical model of entry with sunk costs*, *American Economic Review*, vol. 87, pp. 545-564.
- Rotondi Z. (2013), *Crisi finanziaria, globalizzazione e riorganizzazione dell'attività creditizia in Italia: il case study UniCredit*, *Bancaria*, n.4, pp. 15-23.
- Vacca V. (2011), *An unexpected crisis? Looking at pricing effectiveness of different banks*, Banca d'Italia, *Temi di Discussione*, n. 814, Roma.

Finito di stampare
nel mese di novembre 2013
da Grafiche Antiga Spa
Crocetta del Montello (TV)

Qual è oggi il grado di internazionalizzazione del sistema economico regionale? Il Veneto è riuscito ad agganciare la ripresa del commercio mondiale? Quali politiche possono essere adottate per aumentare la platea delle imprese esportatrici? Attraverso quali strumenti o strategie? Il Rapporto 2013 di Unioncamere Veneto, il 7° della serie, fornisce un aggiornamento delle tendenze in atto nei processi e nelle diverse forme di internazionalizzazione delle imprese e cerca di fornire alcune risposte ai quesiti che emergono da un sistema economico costantemente in bilico tra crisi e ripresa.

Il Rapporto offre inoltre un'analisi sugli effetti prodotti da cinque anni di recessione economica, evidenziando le potenzialità latenti dell'interscambio di servizi, le opportunità offerte dall'attrazione degli investimenti diretti esteri, il ruolo di traino delle imprese esportatrici, la capacità delle imprese multinazionali di penetrare nuovi mercati internazionali.

A fronte di un mercato globalizzato e in cui l'imprenditorialità veneta – pur dovendo fare i conti con una situazione competitiva difficile – riesce con l'export a resistere alla crisi più profonda della storia economica recente, l'azione delle Camere di Commercio è tesa ad accompagnare e a sostenere la presenza stabile delle imprese venete sui mercati internazionali.