

Veneto Internazionale

Rapporto sull'internazionalizzazione
del sistema economico regionale 2008



Unioncamere
Veneto



Centro studi e ricerche economiche e sociali



Il presente rapporto è stato curato da Serafino Pitingaro e Grazia Sartor del Centro studi e ricerche economiche e sociali di Unioncamere del Veneto.

Grazia Sartor ha fornito il supporto alla realizzazione della parte tabellare e grafica e ha curato l'editing del rapporto.

Il rapporto è stato chiuso il 24 ottobre 2008.

Gli autori:

FABRIZIO ALVISI, Direzione Operativa Area Promozione/Marketing Centro Estero Veneto
PAOLA ANITORI, ricercatrice Istat - Direzione Centrale delle statistiche dei prezzi e del commercio con l'estero
GIUSEPPE ARCUCCI, responsabile della Business Unit Investimenti Esteri di Invitalia
GIAN ANGELO BELLATI, direttore Unioncamere - Eurosportello del Veneto
FEDERICO CALLEGARI, responsabile Ufficio studi e statistica della CCIAA di Treviso
RENATO CHAHINIAN, ex Segretario Generale della CCIAA di Treviso ed esperto nello sviluppo locale e nella programmazione e controllo degli enti pubblici
CARLO CORAZZA, direttore della Rappresentanza a Milano della Commissione europea
CATERINA LORENZON, Ufficio studi e statistica della CCIAA di Treviso
PAOLA MENAZZA, responsabile Servizio statistica e studi della CCIAA di Belluno
FRANCESCO PARETI, responsabile Dipartimento Politiche comunitarie di Unioncamere del Veneto
SERAFINO PITINGARO, Centro studi Unioncamere del Veneto, responsabile Ufficio SISTAN
GIAMPAOLO REDIVO, responsabile del Servizio studi della CCIAA di Padova
MONICA SANDI, Ufficio statistica della CCIAA di Belluno
GRAZIA SARTOR, Centro studi Unioncamere del Veneto
DIEGO VECCHIATO, dirigente della Direzione Relazioni internazionali, Cooperazione Internazionale, Diritti umani e Pari opportunità - Regione del Veneto, professore di Monitoraggio dei diritti umani, osservazione elettorale e aiuto umanitario presso la Facoltà di Scienze Politiche dell'Università di Padova.
ALESSIO ZANELLI, Centro studi Unioncamere del Veneto

Si ringrazia per la collaborazione:

gli Uffici Studi e Statistica delle Camere di Commercio del Veneto, Giovanna Guzzo, Invitalia, Banca Mondiale, Centro Studi e Ricerche ABI, Unicredit Corporate Bank, Banca Popolare di Vicenza, Intesa Sanpaolo

Per chiarimenti sul contenuto del rapporto rivolgersi a:

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

Stampa: Tipografia Grafiche Vianello - Treviso

Tiratura: 1.000 copie

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

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

SOMMARIO

Prefazione	7
-------------------------	----------

Presentazione	9
----------------------------	----------

PARTE PRIMA: DATI E TENDENZE

1. L'Italia nell'economia internazionale	13
---	-----------

1.1 Il quadro macroeconomico mondiale	14
---	----

1.2 L'economia nell'Unione Europea e in Italia	18
--	----

1.3 Gli scambi con l'estero dell'Unione Europea e dell'Italia	21
---	----

2. Il commercio estero del Veneto	29
--	-----------

2.1 Premessa	30
--------------------	----

2.2 Gli scambi commerciali con l'estero: un quadro regionale.....	31
---	----

2.3 I principali prodotti di esportazione ed importazione	33
---	----

2.4 I mercati di destinazione e provenienza delle merci	36
---	----

2.5 Le tendenze per il 2008	37
-----------------------------------	----

3. I profili territoriali del commercio estero	51
---	-----------

3.1 La provincia di Belluno	52
-----------------------------------	----

3.2 La provincia di Padova	55
----------------------------------	----

3.3 La provincia di Rovigo	58
----------------------------------	----

3.4 La provincia di Treviso	62
-----------------------------------	----

3.5 La provincia di Venezia	67
-----------------------------------	----

3.6 La provincia di Verona	72
----------------------------------	----

3.7 La provincia di Vicenza	76
-----------------------------------	----

4. Le quote di mercato internazionale del Veneto	79
---	-----------

4.1 Il quadro internazionale	80
------------------------------------	----

4.2 Le quote di mercato mondiale dell'Italia e del Veneto	81
---	----

4.3 Le quote di mercato per settore merceologico e per Paese	86
--	----

4.4 Le prospettive di mercato	91
-------------------------------------	----

5. L'interscambio commerciale di servizi	95
5.1 Lo scenario internazionale	96
5.2 Gli scambi con l'estero di servizi dell'Italia	99
5.3 L'interscambio commerciale di servizi del Veneto	101
6. La bilancia tecnologica del Veneto	109
6.1 Premessa	110
6.2 Principali tendenze della BTP italiana.....	111
6.3 La bilancia tecnologica del Veneto	114
6.4 La geografia dei flussi della bilancia tecnologica del Veneto ..	118
6.5 Conclusioni	118
7. Gli investimenti diretti esteri	121
7.1 Premessa metodologica	122
7.2 Gli investimenti dall'estero	122
7.3 Gli investimenti verso l'estero	127
7.4 Gli investimenti netti	133
8. Le partecipazioni venete all'estero ed estere in Veneto	135
8.1 Il Veneto "multinazionale"	136
8.2 Le partecipazioni delle imprese venete all'estero	136
8.3 Le partecipazioni estere in Veneto	141
Scheda metodologica. Le rilevazioni statistiche del commercio con l'estero: potenzialità e limiti	147

PARTE SECONDA: ATTORI E SERVIZI

9. Le opportunità di investimento in Veneto	157
9.1 <i>Invitalia</i> , l'Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa	158
9.2 I servizi di <i>Invitalia</i> per l'investitore estero	158
9.3 Perché investire in Veneto	160
9.4 I risultati dell'attività di <i>Invitalia</i> in Veneto negli ultimi anni	162

10. Lo sviluppo dei servizi bancari per l'internazionalizzazione delle imprese: esperienze a confronto	169
10.1 Il grado di internazionalizzazione del sistema bancario italiano	170
10.2 Alcune esperienze di internazionalizzazione dei servizi bancari	172
11. Le reti di servizi e la progettazione comunitaria per le imprese internazionalizzate	181
11.1 L'Enterprise Europe Network: l'Europa alla portata della tua impresa	182
11.2 La politica per le PMI dell'Unione Europea nella nuova programmazione	184
11.3 Il ruolo di Eurosportello del Veneto nel quadro della nuova politica europea per le PMI	185
12. Promuovere il Veneto all'estero: una scommessa mondiale	187
12.1 Premessa	188
12.2 Il ruolo dei Paesi emergenti	188
12.3 Il Veneto nell'economia internazionale	189
12.4 Le proposte del Centro Estero Veneto	191

PARTE TERZA: POLITICHE E STRATEGIE

13. Commercio estero e sviluppo economico del Veneto	195
13.1 Commercio estero e sviluppo economico	196
13.2 Competitività del Veneto sui mercati internazionali	199
13.3 L'analisi per provincia	203
13.4 Prospettive e strategie di commercio estero per lo sviluppo economico del Veneto	205
14. Internazionalizzare semplificando: il progetto <i>Doing Business in Veneto</i>	211
14.1 Federalismo, semplificazione e competitività internazionale ..	212
14.2 La Banca mondiale e il progetto <i>Doing Business</i>	215
14.3 Il progetto <i>Doing Business in Veneto</i>	217

15. Le politiche di sostegno Ue per l'internazionalizzazione delle PMI	221
15.1 Premessa	222
15.2 Programmi di sostegno dell'Unione europea per le PMI	224
15.3 Iniziative di sviluppo delle PMI	225
15.4 Le PMI in Italia	226
15.5 Conclusioni	227
16. Le politiche regionali per l'internazionalizzazione del Veneto: risultati e prospettive	229
16.1 Introduzione	230
16.2 Le azioni settoriali della Regione del Veneto	230
16.3 Le politiche regionali per i processi di internazionalizzazione.....	234
16.4 Conclusioni	236
INDICE DELLE TABELLE E DEI GRAFICI	239

PREFAZIONE

Il Veneto nel 2007 si conferma la seconda regione d'Italia per apertura internazionale. In particolare, secondo le nostre stime, le esportazioni hanno superato i 49,5 miliardi di euro, registrando un incremento del 7 per cento rispetto al 2006.

I prodotti che hanno sostenuto tale crescita sono stati essenzialmente i beni strumentali e intermedi. Fra questi i macchinari industriali figurano come prima voce merceologica dell'export in cinque province venete su sette. Le vendite per questo settore sono cresciute a ritmi del +12 per cento su base annua. Ma buone *performance* si sono registrate anche nei comparti tradizionali del *Made in Italy*, quali mobili e prodotti alimentari.

È sempre la Germania il nostro primo mercato di sbocco con 6,1 miliardi di euro seguita dalla Francia con 4,4 miliardi. Al terzo posto si collocano gli Stati Uniti con 3,7 miliardi, nonostante, già dal 2001, i flussi dell'export abbiano iniziato una lenta riduzione e si siano accentuati per effetto della crisi economico-finanziaria che ha investito quel Paese. Gli imprenditori del Veneto hanno indirizzato le proprie vendite anche su altri importanti mercati comunitari, e segnatamente la Spagna con 2,9 miliardi e il Regno unito con 2,7 miliardi di euro. Nei Paesi dell'Est Europa è la Federazione Russa il più interessante mercato di espansione dove le vendite sono quasi triplicate nell'ultimo triennio arrivando a 1,6 miliardi di euro.

Sul versante delle importazioni è evidente la crescita dei flussi commerciali dalla Cina che ha raggiunto i 3,3 miliardi di euro. Una crescita alimentata dagli stessi processi di internazionalizzazione produttiva avviati da alcune imprese venete che sono attive in particolare nel sistema moda e nel settore degli elettrodomestici. La bilancia dell'import/export, però, si mantiene, saldamente in attivo per oltre 10 miliardi di euro.

Sono questi i principali risultati che emergono dal rapporto *Veneto Internazionale 2008*, presentato, unitamente ai Presidenti delle Camere di Commercio del Veneto, in occasione della ventesima edizione del Premio

Marco Polo. Anche quest'anno, le analisi proposte superano il tradizionale rapporto sul commercio estero ed affrontano tutte le principali forme di internazionalizzazione del sistema economico regionale. In particolare sono presenti due contributi particolarmente significativi in questo momento congiunturale.

Un capitolo è dedicato alle opportunità di investimento in Veneto ed al grado di attrattività del sistema regionale rispetto agli investimenti diretti esteri in entrata. Il Veneto, in questo senso presenta numerosi punti di forza: una dotazione di infrastrutture in continuo sviluppo, una forte propensione all'innovazione, tanto che la nostra Regione è riconosciuta dalla Commissione Europea tra le 22 più importanti Regioni europee in materia. Inoltre vanta una elevata competitività della ricerca scientifica, una marcata cultura imprenditoriale, un'alta concentrazione e qualificazione della forza lavoro, iniziative d'eccellenza nelle politiche energetiche e non ultimo il fatto di essere la prima regione italiana per presenze di turisti e l'avvio dei bandi del Programma Operativo Regionale 2007-2013, con una disponibilità finanziaria di oltre 450 milioni di euro.

L'altro capitolo è stato redatto dall'ABI regionale e mette in risalto il ruolo di facilitatore che svolge il sistema bancario del Veneto lungo il percorso di internazionalizzazione delle imprese. Il contributo dell'ABI è completato dalla presentazione di alcune *case history* di imprese bancarie che hanno espresso una strategia vincente sui mercati internazionali. Il Veneto tratteggiato da queste analisi dimostra una vitalità sostenuta dai numeri ed una capacità di resistenza pure in mezzo alla difficile congiuntura economica che stiamo attraversando.

FEDERICO TESSARI
Presidente Unioncamere del Veneto

PRESENTAZIONE

L'elevata apertura commerciale con l'estero e il buon livello di competitività sui mercati internazionali del sistema economico regionale, collocano il Veneto fra le regioni più internazionalizzate del Paese.

Infatti, se il Veneto è ancora la seconda regione d'Italia per valore delle esportazioni (13,9%), in realtà è prima se tale valore è rapportato alla relativa dimensione economica, misurata attraverso il prodotto interno lordo regionale (33,2%).

Il presente rapporto documenta un *Veneto* sempre più *Internazionale*, ovvero una regione che continua a sperimentare con successo diverse forme di internazionalizzazione per competere nel mercato globale, oltre ad attivarsi per attrarre investimenti dall'estero. Naturalmente una simile situazione di economia aperta, da un lato permette lo sfruttamento di notevoli opportunità di sbocco per le nostre produzioni, anche in mercati molto lontani, dall'altro comporta la presenza di concrete minacce concorrenziali da parte di altri Paesi.

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

Nel tentativo di apportare un significativo contributo alla conoscenza e al monitoraggio di questo rilevante e complesso fenomeno, quest'anno Unioncamere del Veneto presenta la seconda edizione di *Veneto Internazionale*, che dallo scorso anno ha sostituito il rapporto *Veneto Import-Export*.

I contenuti del rapporto illustrano e approfondiscono, accanto agli aspetti congiunturali, anche le prospettive e le politiche strategiche rivolte all'evoluzione futura dell'internazionalizzazione.

La semplice analisi descrittiva dei flussi commerciali di beni con l'estero è accompagnata anche da una valutazione più completa dei principali

aspetti che la complessiva apertura internazionale determina nel contesto economico veneto.

Accanto ai dati statistici il rapporto offre alcune spunti e possibili soluzioni per favorire l'apertura con l'estero, per mantenere un soddisfacente grado di competitività internazionale, per accrescere le opportunità offerte dal mercato mondiale e per trasferire i relativi benefici all'economia regionale nel suo complesso. Inoltre quest'anno il rapporto dedica un approfondimento sulle principali iniziative e strategie attuate in ambito regionale per attrarre gli investimenti diretti all'estero con la descrizione di alcuni casi di successo.

L'internazionalizzazione regionale è quindi esaminata non solo dal punto dei vista degli investimenti che il Veneto fa all'estero, ma anche sulle potenzialità del territorio per attrarre investimenti diretti esteri.

Tale impostazione innovativa del rapporto permetterà al lettore e più in generale al sistema produttivo ed istituzionale veneto di valutare meglio le "performance" internazionali della nostra regione, prendere atto di quanto è stato sinora attuato in termini di servizi di supporto e prefigurare nuove politiche (ma anche nuove strategie imprenditoriali) per lo sviluppo futuro dell'economia tramite le attività internazionali.

L'auspicio quindi è che anche quest'anno il presente lavoro, unico esempio nel panorama regionale di *rapporto sull'internazionalizzazione del Veneto*, possa rappresentare uno strumento utile per una comprensione integrale dei fenomeni economici connessi all'apertura internazionale del sistema economico regionale, oltre che un valido contributo alla diffusione dell'informazione statistica.

GIAN ANGELO BELLATI
Direttore Unioncamere del Veneto

PARTE PRIMA
dati e tendenze

1. L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

di Paola Anitori

In sintesi

Nel 2007 l'economia mondiale ha mantenuto un ritmo di crescita sostenuto, decelerando nell'ultima parte dell'anno per l'emergere di turbolenze nei mercati finanziari e tensioni sui prezzi delle materie prime. Il PIL mondiale ai prezzi di mercato è aumentato del 3,7 per cento, mentre il commercio internazionale di beni e servizi ha visto un incremento del 6,8 per cento, in rallentamento rispetto all'anno precedente.

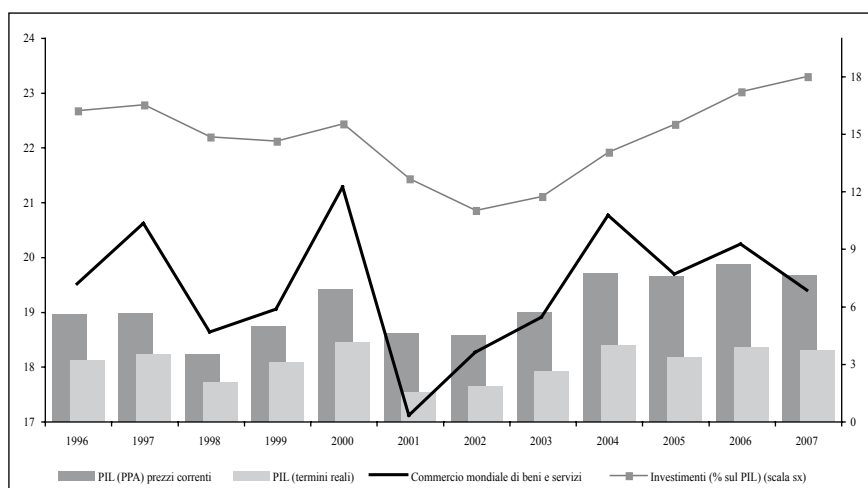
Anche l'Unione Europea ha risentito della decelerazione dell'economia mondiale rispetto al 2006. In particolare la componente estera ha registrato un contributo negativo dello 0,1 per cento, in virtù di un aumento delle importazioni più robusto rispetto a quello delle esportazioni. Nell'ambito dell'area euro, invece, la posizione netta verso l'estero migliora grazie alle buone performance dei principali paesi europei.

In Italia, invece, si deteriora ulteriormente la quota di mercato in volume, attestandosi al 3,4 per cento nel 2007. Nonostante ciò, la performance nazionale dell'interscambio è stata sostanzialmente positiva: +8 per cento l'export, +4,4 per cento l'import. Il disavanzo commerciale si è ridotto portandosi a circa 11 miliardi di euro, grazie, soprattutto, all'exploit delle merci italiane sul mercato spagnolo e verso i paesi terzi, quali Russia e Cina.

1.1 Il quadro macroeconomico mondiale

Nel 2007 l'economia mondiale ha sostanzialmente mantenuto un ritmo di crescita sostenuto, anche se nell'ultima parte dell'anno l'emergere di turbolenze nei mercati finanziari e le tensioni sui prezzi delle materie prime hanno comportato una decelerazione piuttosto rapida. Il PIL mondiale in termini reali è aumentato del 3,7 per cento e si è accompagnato ad un rafforzamento dell'incidenza degli investimenti (Graf.1.1). Pur tuttavia, il commercio internazionale di beni e servizi ha registrato una decelerazione rispetto all'anno precedente passando dal 9,2 per cento del 2006 al 6,8 per cento del 2007. Anche il PIL, espresso secondo le parità del potere di acquisto¹, ha mostrato un ritmo sostenuto, ma inferiore a quello del 2006 (più 7,6% a fronte del più 8,2% dell'anno precedente).

Grafico 1.1 - Dinamica del prodotto interno lordo mondiale, commercio internazionale di beni e servizi e investimenti (variazioni % sul corrispondente periodo dell'anno precedente, incidenza in %). Anni 1996-2007



Fonte: FMI - World economic outlook, April 2008

La crescita complessiva è stata trainata prevalentemente dalle economie emergenti, soprattutto asiatiche (Tab.1.1): in particolare, la Cina (il cui PIL a prezzi costanti è aumentato dell'11,4%) mantiene ritmi elevatissimi e

¹ La valutazione secondo le parità del potere di acquisto attribuisce ai paesi pesi proporzionali al loro livello di reddito effettivo.

Tabella 1.1 - Prodotto interno lordo, prezzi al consumo e bilancia dei pagamenti per area e principali paesi (var. % sul corrispondente periodo dell'anno precedente, saldi in %). Anni 2005-2006

PAESI	PIL (a)			Prezzi al consumo (b)			Bilancia dei pagamenti (c)		
	2005	2006	2007(d)	2005	2006	2007(d)	2005	2006	2007(d)
Unione Europea	2,1	3,3	3,1	2,3	2,3	2,4	-0,2	-0,8	-1,2
UEM13	1,6	2,8	2,6	2,2	2,2	2,1	0,3	0,0	-0,2
Germania	0,8	2,9	2,5	1,9	1,8	2,3	4,6	5,0	5,6
Spagna	3,6	3,9	3,8	3,4	3,6	2,8	-7,4	-8,6	-10,1
Francia	1,7	2,0	1,9	1,9	1,9	1,6	-0,9	-1,3	-1,3
Italia	0,6	1,8	1,5	2,2	2,2	2,0	-1,6	-2,6	-2,2
Regno Unito	1,8	2,9	3,0	2,0	2,3	2,3	-2,5	-3,9	-4,9
USA	3,1	2,9	2,2	3,4	3,2	2,9	-6,1	-6,2	-5,3
Giappone	1,9	2,4	2,1	-0,3	0,3	0,0	3,6	3,9	4,9
Cina	10,4	11,1	11,4	1,8	1,5	4,8	7,2	9,4	11,1
India	9,1	9,7	9,2	4,2	6,2	6,4	-1,3	-1,1	-1,8
Africa	5,7	5,9	6,3	7,1	6,4	6,3	1,9	3,1	0,1
Medio Oriente	5,7	5,8	5,8	6,2	7,0	10,4	19,7	20,9	19,8
America Latina	4,6	5,5	5,6	6,3	5,3	5,4	1,4	1,5	0,5
Mondo	4,4	5,0	4,9	3,7	3,6	3,9

(a) PIL a prezzi costanti - valori concatenati

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

(c) Saldo in conto corrente in percentuale sul PIL

(d) dati provvisori

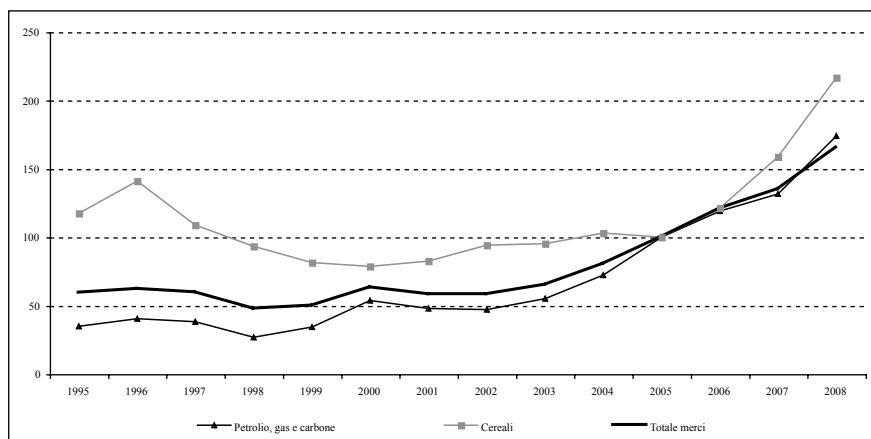
Fonte: Eurostat e FMI

anche l'India, nonostante la decelerazione di fine anno, vanta un incremento del 9,2 per cento. Al contrario, gli Stati Uniti, scontando il manifestarsi degli effetti della crisi finanziaria, crescono assai meno dell'anno precedente (più 2,2%), mentre l'economia dell'UE mostra una sostanziale tenuta (+3,1% a fronte del +3,3% del 2006). Nei paesi dell'UEM (a 13) il rallentamento del PIL a prezzi costanti (+2,6%) ha accomunato quasi tutti i paesi membri inclusa la Germania, che negli anni passati aveva avuto un ruolo di forte trascinamento.

Le aree esportatrici di prodotti energetici, quali l'America centro meridionale e il Medio Oriente, continuano invece a beneficiare della vivace dinamica dei prezzi del petrolio e, più in generale, delle materie prime, facendo registrare una crescita percentuale rispettivamente del 5,6 e del 5,8 per cento.

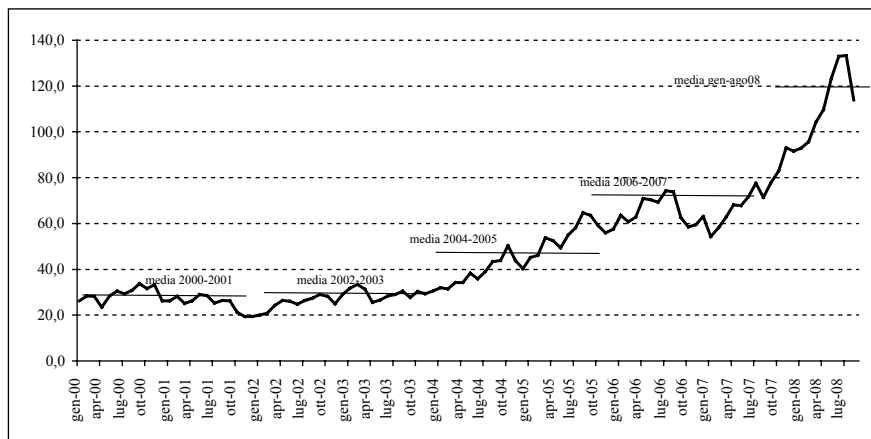
Le turbolenze dei prezzi delle materie prime agricole (soprattutto cereali) e del petrolio manifestatesi a partire dall'ultimo quadrimestre del 2007, non si sono scaricate velocemente sui prezzi al consumo: le pressioni inflazionistiche nelle economie avanzate, infatti, restano ancora modeste (+2,4% nell'UE e +2,9% negli Stati Uniti), evidenziando una decisa crescita solo con riferimento a Cina, India e Medio Oriente.

Grafico 1.2 - Prezzi del commercio mondiale in dollari (Indici a base 2005=100). Anni 1995-2008



Fonte:FMI - World economic outlook. April 2008

Grafico 1.3 - Prezzi del petrolio al barile (media mondiale dei prezzi spot in dollari del Brent, del WTI e del Dubai). Anni 2000-2008



Fonte:FMI - World economic outlook. April 2008

In generale, tuttavia, i prezzi in dollari dei prodotti scambiati sui mercati internazionali si mostrano in netto rialzo: a fronte di un aumento complessivo del 22,5 per cento dell'indice dei prezzi riferito al totale delle merci (il livello dell'indicatore era pari a 120,7 nel 2006), l'indice dei prodotti cerealicoli ha registrato, in media d'anno, un incremento di poco superiore

al 36 per cento rispetto al 2006 (Graf. 1.2), a fronte di un aumento del 32 per cento dell'indice riferito al petrolio.

Con riferimento a quest'ultimo, nei primi sei mesi del 2008 si è assistito ad una accelerazione eccezionale dei prezzi al barile che, superando i 110 dollari già nel primo trimestre, ha condizionato pesantemente l'economia mondiale e aggravato i segnali di crisi provenienti dagli Stati Uniti (Graf.1.3).

Dal punto di vista della bilancia dei pagamenti, si riduce lievemente il pesante disavanzo in conto corrente degli USA, l'Unione Europea registra un relativo peggioramento, la Cina e il Giappone incrementano il loro avanzo commerciale, mentre i paesi produttori di petrolio mantengono il saldo positivo accumulato negli anni precedenti.

Dall'inizio del 2008, i segnali di indebolimento della crescita mondiale si sono accentuati parallelamente all'aggravarsi delle conseguenze dovute al cosiddetto *credit crunch* e al fallimento di numerose banche di investimento e commerciali d'oltre oceano. Gli elementi di maggiore incertezza – nonostante il ridimensionamento dei prezzi del petrolio e il parziale recupero del dollaro

Tabella 1.2 - Importazioni ed esportazioni in volume di merci e contributo alla crescita per area e principali paesi (var. % sul corrispondente periodo dell'anno precedente e contributi in %). Anni 2005-2007

AREE	Volumi			Contributo alla crescita	
	2005	2006	2007	2006	2007
				<i>Esportazioni</i>	
Mondo	6,4	8,4	5,7	100,0	100,0
di cui					
Unione Europea	4,2	7,4	3,2	34,9	21,8
USA	7,1	11,0	6,3	11,1	11,0
Giappone	5,2	9,9	9,1	6,8	9,3
Cina	25,0	22,0	19,5	19,4	28,5
Medio Oriente	5,0	2,5	-1,3	1,6	-1,2
Africa	3,3	0,2	3,4	0,1	1,6
				<i>Importazioni</i>	
Mondo	6,7	7,9	5,7	100,0	100,0
di cui					
Unione Europea	4,0	7,2	3,0	35,9	21,0
USA	5,6	5,6	0,9	11,3	2,6
Giappone	2,4	2,5	0,8	1,5	0,6
Cina	11,5	16,5	13,5	12,8	15,9
Medio Oriente	14,5	6,1	12,9	2,4	7,0
Africa	14,5	7,5	12,3	2,2	5,2

Fonte: elab. su dati ICE e FM

sull'euro - restano legati alla situazione dell'economia reale statunitense e alle sue ripercussioni in Europa: l'aggravamento della situazione del mercato del lavoro, la stretta sul fronte del credito alle imprese e il drastico rallentamento dei consumi privati sta già mostrando serie conseguenze sulle dinamiche delle maggiori economie avanzate.

Per quanto attiene al commercio internazionale, nel 2007 il valore corrente delle esportazioni mondiali di beni e servizi (pari a oltre 17.000 miliardi di dollari) è cresciuto del 15,8 per cento mentre le importazioni di beni e servizi (pari a circa 16.500 miliardi di dollari) si sono incrementate del 15,2 per cento.

In termini reali, le esportazioni di soli beni sono cresciute del 5,7 per cento (Tab.1.2): tale incremento si è distribuito su tutte le aree geografiche ad eccezione del Medio Oriente: tuttavia, la crescita più dinamica è stata registrata dalla Cina (+19,5%) e dal Giappone (+9,1%). Circa un quarto della crescita mondiale delle esportazioni è stato realizzato dall'Unione Europea, mentre quasi un terzo è attribuibile alla Cina: a differenza del 2006, l'Unione europea ha perso terreno nei confronti del paese asiatico mentre il contributo degli Stati Uniti è rimasto praticamente stabile. Per quanto riguarda le importazioni, la cui crescita complessiva risulta pari al 5,7 per cento, la differenza tra le aree geografiche rispetto all'anno precedente si accentua: mentre le economie avanzate vedono ridursi il proprio contributo complessivo di oltre 10 punti percentuali, la Cina e il Giappone aumentano il loro ruolo rispetto all'anno precedente.

1.2 L'economia nell'Unione europea e in Italia

Nel 2007, l'Unione Europea ha registrato ritmi di espansione significativi ma in decelerazione rispetto al 2006. La crescita reale del PIL (+2,6%) è stata sostenuta principalmente dalla domanda interna (il cui contributo alla variazione è stato pari al 3%) e da un buon risultato degli investimenti fissi lordi (1,1%, Tab.1.3). La componente estera netta ha registrato un contributo negativo dello 0,1 per cento, a causa di una robusta accelerazione delle importazioni in volume di beni e servizi (cresciute del 2,3%) a fronte di una crescita delle esportazioni di beni e servizi pari al 2,2 per cento.

Nell'ambito dell'area dell'euro va sottolineato come il miglioramento della posizione netta verso l'estero (+0,4%) sia dovuta, da un lato, alla componente delle esportazioni trainata dalla performance tedesca e, dall'altro lato, dalla domanda interna trainata dalla Spagna e, in misura minore, dalla Francia. Nel 2007, infatti, in Germania il maggior contributo alla crescita del

Tabella 1.3 - Unione Europea. Contributo delle componenti della domanda alla crescita del PIL nei principali paesi (PIL a prezzi costanti, contributi in %). Anno 2007

	UE27	UEM13	Italia	Francia	Germania	Spagna	Regno unito
Consumi finali	1,7	1,4	1,1	1,7	0,1	3,0	2,4
Domanda interna	3,0	2,4	1,3	2,9	1,1	4,6	4,0
Investimenti fissi lordi	1,1	0,9	0,3	1,0	0,9	1,6	1,2
Domanda estera netta -	0,1	0,4	0,1	-0,5	1,6	-0,7	-0,7
Export di beni e servizi	2,2	2,7	1,4	0,9	3,8	1,5	-1,5
Import di beni e servizi	2,3	2,4	1,3	1,8	2,1	2,5	-0,8
Prodotto interno lordo	2,9	2,6	1,5	2,2	2,5	3,7	3,1

Fonte: Eurostat

PIL è dovuto alla consistente dinamica delle esportazioni di beni e servizi non ancora toccata dalla incombente crisi internazionale (+3,8%).

La Spagna, dal canto suo, ha confermato ritmi di crescita del PIL in termini reali maggiori degli altri principali paesi dell'area (+3,7%) grazie al contributo della domanda interna (+4,6%) e degli investimenti (+1,6%).

L'Italia, si mostra al contrario in netta decelerazione (+1,5% il PIL) a causa di una ridotta dinamica dei consumi interni e alla frenata degli investimenti (+0,3%). Le previsioni del FMI per il 2008 confermano il trend negativo per il nostro paese e anticipano una fase di stagnazione che culminerà, secondo le previsioni più accreditate, nella crescita zero del PIL.

Nel 2007 la produzione industriale nell'Unione Europea risulta ancora beneficiare della fase espansiva dell'anno precedente, anche se si intravede il rischio di un repentino rallentamento nel 2008 (Tab.1.4). L'indice grezzo corretto per i giorni lavorativi e riferito al totale dell'industria (escluse le

Tabella 1.4 - Unione Europea. Indice della produzione industriale corretto per i giorni lavorativi (var. tendenziali % sullo stesso periodo dell'anno precedente). Anni 2005-2008

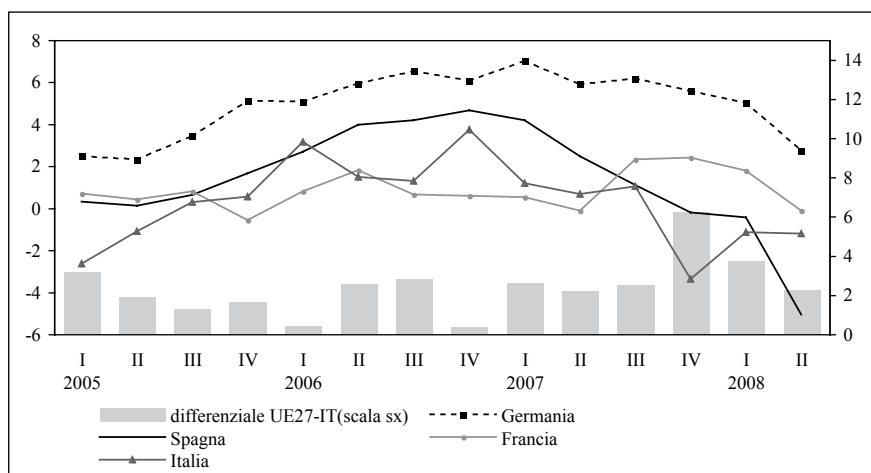
	2005	2006	2007	I sem 2008
Totale	1,3	3,9	3,3	1,8
Beni strumentali	3,1	6,4	6,3	4,5
Beni intermedi	0,9	4,8	3,7	1,0
Beni di consumo	0,8	2,9	2,0	-0,4
Energia	0,0	-0,5	-0,9	2,5

Fonte: elab. su dati Eurostat

costruzioni) ha segnato un incremento del 3,3 per cento dovuto soprattutto alla consistente accelerazione della produzione di beni strumentali (+6,3%) e intermedi (+3,7%). Nel corso del primo semestre 2008 appare già evidente il rallentamento dell'attività produttiva imputabile prevalentemente alla contrazione della produzione di beni di consumo (-0,4%).

Tra i principali paesi comunitari, tuttavia, si accentua la polarizzazione tra la Germania (Graf.1.4) che vanta un incremento dell'indice pari al 6,1 per cento (circa il doppio della media europea), e la Spagna che, al contrario, mostra di essere non solo in fase avanzata

Grafico 1.4 - Unione Europea. Indice della produzione industriale corretto per i giorni lavorativi (var. tendenziali % su dati trimestrali e differenziali in punti perc.). Anni 2005-2008

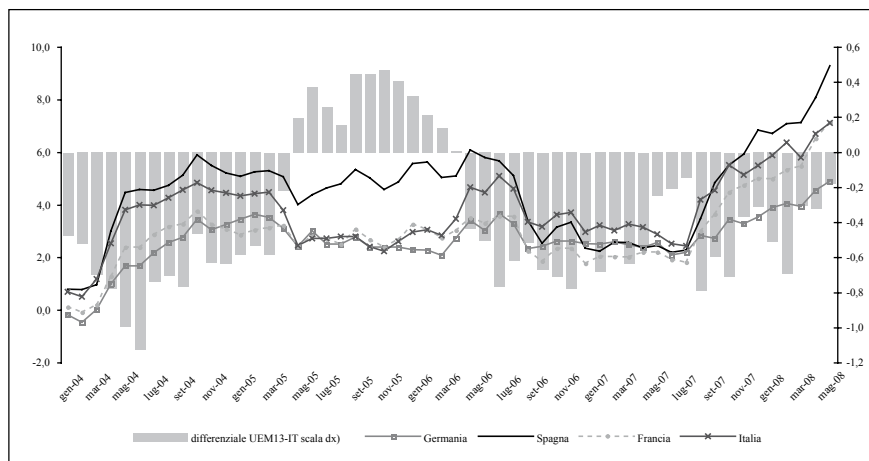


Fonte: Eurostat

di rallentamento (+1,9%), ma nel primo semestre del 2008 fa segnare una variazione negativa di 2,8 punti. L'Italia, subisce una battuta d'arresto evidenziando un modesto -0,1 per cento, che scende ulteriormente (a -1,2%) nel primo semestre di quest'anno incrementando il differenziale con l'intera area comunitaria.

Sul fronte dei prezzi, come precedentemente accennato, il sistema ha subito le pressioni provenienti dal mercato dei prodotti petroliferi e cerealicoli. Tuttavia, a monte della sostanziale stabilità dell'inflazione al consumo vi è il fatto che le tensioni dei prezzi delle materie prime importate non si sono immediatamente scaricate sui prezzi alla produzione se non a partire dalla seconda metà del 2007; nell'area dell'euro, ad

Grafico 1.5 - Unione Europea. Indice dei prezzi alla produzione dei prodotti manifatturieri (var. % sul corrispondente periodo dell'anno precedente e differenziali in punti perc.). Anni 2004-2008



Fonte: Eurostat

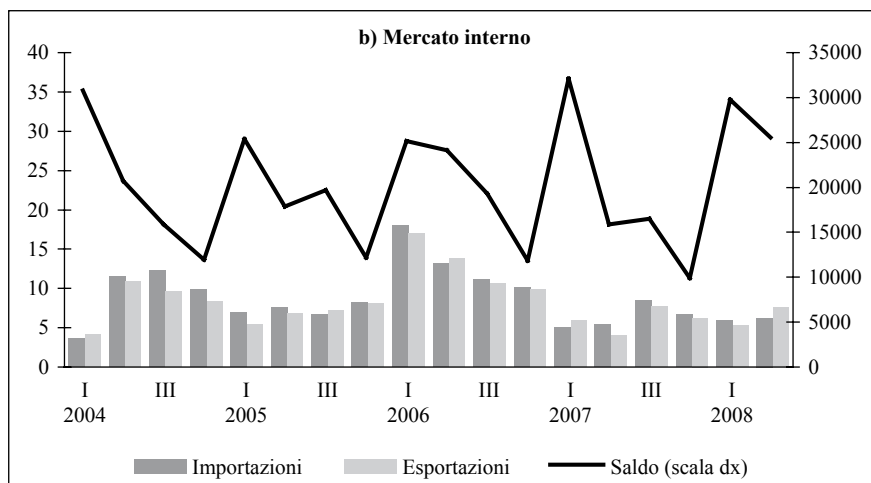
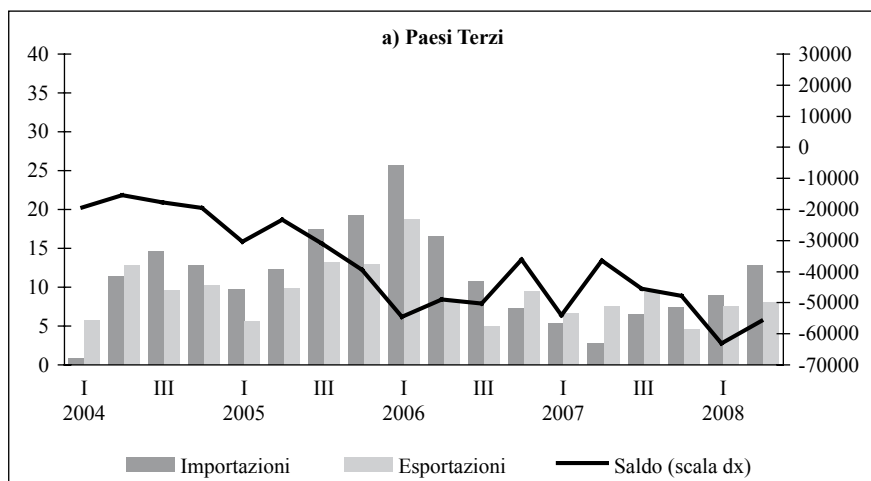
esempio, l'indice dei prezzi alla produzione dei prodotti manifatturieri è cresciuto nel complesso del 3,1 per cento ma nel primo semestre del 2008 l'incremento è quasi raddoppiato, balzando al 5,8 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (Graf.1.5). Tra i paesi dell'UEM, la Spagna e l'Italia sono i partner che hanno mostrato gli incrementi maggiori: i prezzi sono cresciuti più della media dell'area anche se, per quanto attiene al nostro paese, il differenziale con l'unione monetaria si è lievemente ridimensionato.

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

A differenza dell'anno precedente, nel 2007 l'interscambio commerciale dell'Unione Europea a 27 ha mostrato una dinamica più lenta: le esportazioni sono cresciute del 6,3 per cento, le importazioni sono aumentate del 6,1 per cento e il disavanzo complessivo risulta in lieve peggioramento (-113 miliardi di euro a fronte dei 112 miliardi registrati nel 2006).

In particolare, l'interscambio verso i paesi Terzi (Graf.1.6a) ha registrato rispetto al mercato interno una dinamica lievemente più espansiva delle esportazioni (+7% in euro) ed un incremento delle importazioni pari a +5,5 per cento; il saldo della bilancia commerciale ha registrato un lieve

Grafico 1.6 - Unione Europea. Esportazioni, importazioni e saldi (var. tendenziali sui trimestri e valori in milioni di euro). Anni 2004-2008



Fonte: Eurostat

miglioramento passando da un deficit di 192 miliardi di euro ad un disavanzo di 186 miliardi di euro. La bilancia commerciale relativa al mercato interno (Graf.1.6b), invece, risulta positiva di circa 73 miliardi di euro anche se in lieve peggioramento rispetto all'anno precedente (+79 miliardi di euro).

Nei paesi UEM la dinamica delle esportazioni (+7,3%), è stata lievemente superiore a quella dell'Unione Europea, analogamente a quanto registrato per le importazioni (cresciute del 6,2%) e, grazie anche all'apprezzamento

dell'euro che in un anno si è rivalutato del 3,8 per cento, il saldo complessivo rimane positivo e fortemente in crescita (circa 73 miliardi di euro contro i 39 miliardi del 2006).

Nonostante il discreto risultato dell'export, è proseguita l'erosione delle quote di mercato in volume dell'Unione Europea, specialmente nel confronto con la Cina che, al contrario, guadagna oltre due punti (Tab.1.5); tra i principali partner europei solo la Germania mostra un miglioramento della propria quota mondiale (9,4 per cento) rispetto al 2006. Pur tuttavia, aumentano sia le propensioni all'esportazione² sia il grado di penetrazione delle importazioni (entrambe in volume) a livello comunitario e nei singoli paesi membri.

In Italia, il lento deterioramento della quota di mercato in volume sembra non arrestarsi tanto che questa si riduce di un ulteriore decimo di punto attestandosi sul 3,4 per cento. Ciò nonostante, la performance dell'interscambio del nostro paese nel 2007 è stata nel complesso positiva (Tab.1.6): ad un incremento del 8 per cento delle esportazioni, è corrisposto un più modesto +4,4 per cento per le importazioni che ha determinato una

Tabella 1.5 - Quote sulle esportazioni mondiali, penetrazione delle importazioni e propensione all'esportazione per area e paese (quote e indicatori a prezzi costanti in percentuale). Anni 2005 – 2007

PAESI E AREE	Quote di mercato (a)			Penetrazione delle importazioni			Propensione all'esportazione		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Unione europea	38,8	38,5	37,6	40,4	42,7	43,5	40,5	42,8	43,6
Francia	4,4	4,1	3,9	29,8	31,1	31,6	29,0	30,0	30,2
Germania	9,3	9,3	9,4	40,6	44,3	46,1	43,5	47,6	50,0
Italia	3,6	3,5	3,4	25,9	26,5	27,3	25,3	26,1	27,0
Spagna	1,8	1,8	1,7	34,4	35,5	36,2	29,1	29,5	29,9
Regno Unito	3,7	3,7	3,1	29,7	31,3	29,7	27,5	29,6	27,2
Stati Uniti	8,6	8,8	8,9	15,7	16,1	16,2	10,9	11,5	12,2
Cina	9,2	11,2	13,4
Giappone	5,7	5,8	5,9	11,1	11,4	11,5	13,7	14,7	15,6

(a) composizione percentuale

Fonte: elab. su dati FMI-DOTS

significativa riduzione del disavanzo commerciale di oltre 11 miliardi di euro. Sul nostro *export* cresce l'importanza dei mercati comunitari che ormai rappresentano circa i due terzi del totale delle esportazioni; inoltre, a fronte di una crescita del 6,1 per cento rispetto al 2006, assume rilievo

² L'andamento dell'indicatore potrebbe essere imputabile in misura maggiore alla riduzione del valore della produzione che costituisce il denominatore dello stesso.

Tabella 1.6 - Italia. Interscambio commerciale verso il mondo per principali paesi e raggruppamenti di industrie (valori in milioni di euro, pesi % e var. % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). Anno 2007

AREE E RAGGRUPPAMENTI DI INDUSTRIE	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI
	Valori	Peso %	Var %	Valori	Peso %	Var %	
<i>Area</i>							
Unione Europea (27)	215.403	60,1	6,1	209.658	57,0	3,4	5.746
UEM	161.305	45,0	5,8	168.688	45,8	3,1	-7.383
Francia	41.011	11,4	4,8	33.180	9,0	1,3	7.831
Germania	46.144	12,9	5,0	62.257	16,9	5,3	-16.113
Spagna	26.487	7,4	8,2	15.626	4,2	4,1	10.861
Regno Unito	20.789	5,8	3,1	12.154	3,3	-3,8	8.635
Paesi Terzi	143.230	39,9	11,1	158.423	43,0	5,9	-15.193
di cui							
Cina	6.311	1,8	11,0	21.764	5,9	21,5	-15.453
Giappone	4.338	1,2	-3,2	5.359	1,5	-1,5	-1.022
Russia	9.579	2,7	25,6	14.354	3,9	5,6	-4.776
Stati Uniti	24.390	6,8	-0,6	11.087	3,0	3,5	13.303
<i>Raggruppamenti di industrie</i>							
Beni di consumo	104.643	29,2	3,4	85.769	23,3	2,7	18.874
<i>durevoli</i>	28.908	8,1	3,6	14.446	3,9	2,1	14.462
<i>non durevoli</i>	75.736	21,1	3,3	71.324	19,4	2,8	4.412
Beni strumentali	123.080	34,3	12,4	93.531	25,4	7,3	29.549
Beni intermedi	117.248	32,7	7,2	128.538	34,9	6,8	-11.290
Beni energetici	13.662	3,8	14,8	60.243	16,4	-1,8	-46.581
TOTALE	358.633	100,0	8,0	368.080	100,0	4,4	-9.447

(a) Dati provvisori.

Fonte: Istat - Statistiche del commercio con l'estero

l'exploit delle nostre merci sul mercato spagnolo (+8,2%). L'incremento dell'11 per cento verso i paesi terzi, invece, è dovuto quasi interamente alle esportazioni verso la Russia (+25,6%) e la Cina (+11%), mentre si ridimensionano le vendite verso il più tradizionale mercato statunitense (-0,6%). Per quanto attiene alle importazioni, l'aumento registrato nel 2007 è la sintesi di un notevole aumento degli approvvigionamenti di beni provenienti dai mercati extracomunitari (+21,5%) e di un più modesto risultato sui mercati interni (+3,4%).

I comparti nei quali il nostro paese ha ottenuto i risultati più apprezzabili sono i comparti dei beni strumentali (+12,4%) e le attività legate ai prodotti energetici (+14,8%), prevalentemente raffinazione dei prodotti petroliferi. Sul fronte delle importazioni, invece, il nostro paese ha registrato una lieve riduzione dell'approvvigionamento di beni energetici (-1,8%) rispetto al 2006 e ciò ha determinato un miglioramento del disavanzo commerciale relativo alla bolletta energetica di oltre 3 miliardi di euro.

Più nel dettaglio, la crescita delle vendite all'estero ha interessato tutti i settori (Tab. 1.7); le performance più rappresentative sono state realizzate dal settore dei *mezzi di trasporto* cresciuto del 14,7 per cento, dei *prodotti petroliferi raffinati* (+14,2%), dei *metalli e prodotti in metallo* (+13,2%)

e delle *macchine e apparecchi meccanici* (+11,4%). I settori tradizionali della nostra manifattura (il cosiddetto “*made in Italy*”) hanno invece segnato il passo rispetto al 2006: solo il comparto del *legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)* ha mostrato una crescita a due cifre (+10%) mentre i *prodotti tessili* ed il *cuoio e prodotti in cuoio* hanno registrato incrementi inferiori al 2 per cento (rispettivamente 1,3 e 1,6%).

Tabella 1.7 - Italia. Interscambio commerciale verso il mondo per settore (valori in milioni di euro, pesi % e var. % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). Anno 2007

SETTORI	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI
	Valori	Peso %	Var.%	Valori	Peso %	Var.%	
Prodotti dell'agricoltura, caccia e della silvicoltura	4.622	1,3	10,9	9.308	2,5	2,4	-4.686
Prodotti della pesca e della piscicoltura	226	0,1	-6,5	841	0,2	-2,2	-615
Minerali energetici e non energetici	1.295	0,4	18,8	54.282	14,7	-1,4	-52.986
Prodotti trasformati e manufatti	345.219	96,3	8,0	293.978	79,9	5,9	51.241
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	18.861	5,3	5,5	22.939	6,2	3,2	-4.078
Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigl.	27.791	7,7	1,3	17.569	4,8	1,2	10.222
Cuoio e prodotti in cuoio, pelle e similari	14.102	3,9	1,6	7.646	2,1	1,8	6.456
Legno e prodotti in legno	1.656	0,5	10,0	4.243	1,2	4,1	-2.587
Carta,prodotti di carta,editoria e della stampa	6.947	1,9	3,8	7.405	2,0	5,2	-457
Coke,prod.petroliiferi raffinati,combustibili nucleari	12.891	3,6	14,2	6.808	1,8	-1,0	6.083
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	34.026	9,5	4,0	47.162	12,8	4,5	-13.136
Articoli in gomma e materie plastiche	12.901	3,6	6,0	7.450	2,0	6,5	5.452
Prod. della lavorazione di minerali non metalliferi	9.773	2,7	2,4	3.635	1,0	6,7	6.138
Metalli e prodotti in metallo	42.881	12,0	13,2	49.374	13,4	13,5	-6.494
Macchine ed apparecchi meccanici	74.581	20,8	11,4	26.932	7,3	13,6	47.650
Macchine elettriche,app. elettriche, elettron.,ottiche	31.065	8,7	3,8	39.467	10,7	-2,8	-8.402
Mezzi di trasporto	40.824	11,4	14,7	47.105	12,8	8,5	-6.281
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	16.919	4,7	3,8	6.244	1,7	8,9	10.675
Energia elettrica,gas e acqua	99	0,0	-35,8	2.054	0,6	-5,7	-1.954
Altri prodotti n.c.a.	7.171	2,0	8,9	7.618	2,1	-1,4	447
TOTALE	358.633	100,0	8,0	368.080	100,0	4,4	-9.447

(a) Dati provvisori.

Fonte: Istat

L'andamento delle importazioni è stato condizionato dalla crescita delle importazioni di prodotti in metallo (+13,5%) e della meccanica (+13,6%); nel complesso i prodotti manifatturieri sono cresciuti dei 5,9 per cento. In generale, il saldo commerciale relativo a questi ultimi e al netto dell'energia³ è risultato positivo per oltre 45 miliardi di euro.

Nei primi sei mesi del 2008 sembra confermata la dinamica positiva dell'interscambio nazionale. Il ritmo di crescita delle esportazioni risulta pari al 5,9 per cento mentre le importazioni hanno lievemente rallentato registrando un incremento del 5,6 per cento.

³ Tale gruppo di prodotti include ovviamente i prodotti petroliferi raffinati il cui saldo commerciale nel 2007 è risultato positivo per oltre sei miliardi di euro.

Tabella 1.8 - Italia. Indici dei valori medi unitari e dei volumi del commercio estero (indici a base 2000=100, var. % sullo stesso periodo dell'anno precedente). Anni 2006-2007

AREE E RAGGRUPPAMENTI DI INDUSTRIE	2006				2007 (a)			
	V.m.u	Var.%	Volumi	Var.%	V.m.u	Var.%	Volumi	Var.%
<i>Aree</i>								
<i>ESPORTAZIONI</i>								
Ue	104,6	4,6	105,7	5,7	109,7	4,9	106,9	1,1
Extra Ue	106,0	6,0	104,6	4,6	111,3	5,0	110,7	5,8
<i>Raggruppamenti principali di industrie</i>								
Beni di consumo	104,5	4,5	102,7	2,7	109,0	4,3	101,8	-0,9
Beni strumentali	103,3	3,3	107,7	7,7	108,0	4,6	115,8	7,5
Beni intermedi	105,9	5,9	106,6	6,6	112,3	6,0	107,8	1,1
Beni energetici	118,8	18,8	97,3	-2,7	122,8	3,4	108,0	11,0
Totale al netto dell'energia	104,5	4,5	105,7	5,9	109,7	5,0	108,6	2,7
Totale	105,1	5,1	105,3	5,3	110,3	4,9	108,4	3,0
<i>Aree</i>								
<i>IMPORTAZIONI</i>								
Ue	105,4	5,4	104,7	4,7	108,7	3,1	104,9	0,2
Extra Ue	114,7	14,7	104,0	4,0	117,0	2,0	107,9	3,8
<i>Raggruppamenti principali di industrie</i>								
Beni di consumo	104,4	4,4	105,3	5,3	107,1	2,6	105,4	0,1
Beni strumentali	102,7	2,7	102,7	2,7	103,8	1,0	109,0	6,2
Beni intermedi	109,1	9,1	108,4	8,4	115,9	6,2	109,0	0,5
Beni energetici	125,6	25,6	99,9	-0,1	123,7	-1,5	99,6	-0,3
Totale al netto dell'energia	105,7	5,7	105,7	5,7	109,6	3,7	107,8	2,0
Totale	109,5	9,5	104,0	4,0	112,3	2,6	105,9	1,8

(a) Dati provvisori.

Fonte: Istat - Statistiche del commercio con l'estero

La scomposizione della dinamica dei flussi commerciali in termini di valori medi unitari e di volumi scambiati (Tab.1.8) indica che nel 2007 gli incrementi dei valori registrati sia all'esportazione sia all'importazione sono attribuibili in gran parte alla componente riferita ai valori medi unitari cresciuti rispettivamente del 4,9 e del 2,6 per cento; per contro i volumi scambiati sono aumentati rispettivamente del 3 e dell'1,8 per cento. Nelle specifico, l'incremento dei valori medi unitari all'esportazione è stato lievemente superiore verso i paesi terzi (+5%) ed inoltre ha riguardato soprattutto i beni intermedi (+6%). Per quanto attiene alle importazioni, invece, alla maggiore dinamica dei valori medi unitari verso il mercato interno è corrisposto un incremento quasi nullo dei volumi mentre, al contrario, i volumi importati dai paesi terzi sono aumentati del 3,8 per cento. Nel 2007, però, l'incremento dei "prezzi" dei beni importati è imputabile per la maggior parte ai prodotti intermedi (+6,2%), su cui ha influito la eccezionale dinamica dei prezzi dei metalli, in quanto l'indicatore relativo ai beni energetici ha mostrato una flessione dell'1,5 per cento.

La distribuzione territoriale dell'interscambio dell'Italia (Tab.1.9) conferma come anche nel 2007 circa il 65 per cento del totale delle

esportazioni nazionali sia stato realizzato dalle prime quattro regioni (Lombardia, Veneto, Emilia Romagna e Piemonte). Tra queste la più dinamica sembra essere stata ancora una volta la regione Emilia Romagna le cui esportazioni sono cresciute dell'11 per cento a fronte di un altrettanto elevato incremento delle importazioni (+12,7%): ciò ha comunque favorito un avanzo commerciale regionale di oltre 17 miliardi di euro. La seconda regione più dinamica è risultata la Lombardia (+8,6% all'esportazione) anche se al costo di un disavanzo di oltre 31 milioni di euro che appare in

Tabella 1.9 - Italia e regioni. Graduatoria delle regioni italiane secondo le esportazioni (milioni di euro, peso % e var. % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). Anno 2007

REGIONI	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI
	Valori	Peso%	Var.%	Valori	Peso%	Var.%	
Lombardia	101.296	28,2	8,6	133.145	36,2	11,8	-31.850
Veneto	47.525	13,3	2,7	38.361	10,4	3,6	9.164
Emilia Romagna	45.898	12,8	11,0	28.545	7,8	12,7	17.353
Piemonte	36.964	10,3	5,9	28.829	7,8	7,9	8.135
Toscana	26.265	7,3	6,9	19.617	5,3	5,7	6.648
Lazio	13.165	3,7	7,6	29.324	8,0	10,4	-16.159
Marche	12.345	3,4	6,8	7.251	2,0	11,6	5.094
Friuli-Venezia Giulia	12.331	3,4	11,3	6.649	1,8	18,2	5.682
Campania	9.303	2,6	10,9	9.856	2,7	2,4	-552
Sicilia	9.523	2,7	19,8	18.112	4,9	14,4	-8.589
Puglia	7.122	2,0	3,5	8.383	2,3	10,3	-1.261
Abruzzo	7.316	2,0	11,8	4.280	1,2	6,0	3.035
Trentino-Alto Adige	6.146	1,7	8,0	5.873	1,6	10,1	273
Sardegna	4.683	1,3	8,0	7.781	2,1	7,6	-3.097
Liguria	4.686	1,3	11,3	9.715	2,6	4,9	-5.030
Umbria	3.613	1,0	11,3	2.865	0,8	2,4	748
Basilicata	2.096	0,6	21,7	1.051	0,3	1,2	1.045
Molise	628	0,2	2,4	421	0,1	4,5	208
Valle d'Aosta	870	0,2	47,6	542	0,1	35,3	328
Calabria	428	0,1	30,1	684	0,2	13,1	-256
Regioni diverse o non spec.	6.431	1,8	2,8	6.797	1,8	-70,3	-366
TOTALE	358.633	100,0	8,0	368.080	100,0	4,4	-9.447

(a) Dati provvisori.

Fonte: Istat

peggioramento rispetto al 2006 a causa dell'incremento dei beni importati pari all'11,8 per cento.

Tra le altre regioni spicca la buona performance della Sicilia (+19,8%) grazie alle attività di raffinazione dei prodotti petroliferi che consente un miglioramento del saldo commerciale (sebbene ancora negativo) e del Friuli-Venezia Giulia (+11,3%) che vanta invece un avanzo apprezzabile.

In attivo figurano inoltre la regione Veneto nel Nord est per oltre 9 miliardi di euro e la Toscana nel Centro per circa 6,5 miliardi di euro.

Riferimenti bibliografici

ISTAT (2008), *Rapporto Annuale “La situazione del paese nel 2007”*

ISTAT-ICE (2008), *Commercio con l'estero e attività internazionali delle imprese. Anno 2007*

FMI (2008), *World economic outlook*, april 2008

2. IL COMMERCIO ESTERO DEL VENETO

di Federico Callegari e Caterina Lorenzon

In sintesi

Nonostante il peggioramento degli scenari, il commercio estero continua a giocare un ruolo importante per l'economia veneta: non solo nel 2007 ma anche, pur con qualche criticità, nei primi 6 mesi del 2008.

Nel 2007 le esportazioni regionali aumentano del 7 per cento rispetto al 2006 (e del 21% rispetto a due anni prima) e sfiorano, per valori, i 50 miliardi di euro; sono particolarmente trainanti i settori del comparto meccanico; ma vanno bene anche due settori tipici del Made in Italy, quali mobili e prodotti alimentari. Più in difficoltà il Sistema Moda, ma con alcune eccezioni.

Nel 1° semestre 2008 la dinamica export regionale si attenua al +1,9 su base annua: dato che, tuttavia, nasconde traiettorie diversificate, settore per settore, e territorio per territorio. I macchinari, ad esempio, continuano a crescere al ritmo del +6,7 per cento; i prodotti alimentari aumentano del 15 per cento; buono anche il trend per gli apparecchi elettrici (+5,7%). Male, invece, conchia (-10,3 %) ed orafo (-11,3%).

Resta ora la grande incognita dell'impatto del tracollo finanziario sulla domanda internazionale, che sembra ormai accertato ed irreversibile nel breve periodo, nonostante le misure adottate dalle autorità governative per evitare una crisi sistemica.

Sarà difficile che i trend di crescita, registrati nel 1° semestre 2008 (già in attenuazione rispetto all'anno precedente) possano trovare conferma a consuntivo: anche se sarebbe auspicabile, di questi tempi, una rivincita dell'economia reale sull'economia di carta.

2.1 Premessa

Anno complicato per le misure del commercio estero. Al momento in cui andiamo in stampa il mondo è stato attraversato da uno tsunami finanziario, il cui impatto sulla domanda internazionale è ancora tutto da valutare. Ma anche il consuntivo 2007 è interessato da alcuni non trascurabili problemi di confrontabilità con il 2006, per le ragioni che andremo subito a spiegare.

Il primo fattore critico, oggettivamente misurabile da tutti riprendendo in mano le tabelle export del 2006, riguarda il notevole aggiustamento al rialzo apportato dall'ISTAT a tale annualità. È sempre accaduto che l'ISTAT rilasciasse l'ultima annualità disponibile in forma provvisoria, a causa del ritardo con cui alcune partite commerciali sono contabilizzate, per poi renderla definitiva a distanza di 12 mesi, con alcuni inevitabili aggiustamenti. Questa volta, tuttavia, è sorprendente l'entità della rettifica: nel Veneto sono stati contabilizzati quasi 2,5 miliardi di euro in più sulle esportazioni 2006, per uno scostamento, tra dati provvisori e dati definitivi, del +5,6 per cento. Incidono, in particolare, su questa rettifica, le province di Treviso e Vicenza: nella prima sono stati contabilizzati 460 milioni di euro in più (+4,9% rispetto al dato provvisorio 2006); a Vicenza l'aggiustamento arriva addirittura al +14 per cento.

La notizia, tardiva, è che nel 2006 le esportazioni venete sono andate meglio di quanto all'epoca commentato. Era però davvero difficile pensarla così: eravamo già tutti paghi del fatto che l'export fosse cresciuto del 7,8 per cento rispetto al 2005 e che fosse finita la stagione dello stallo del biennio precedente; la realtà, resa ora ufficiale dall'ISTAT, è che l'export era invece cresciuto del 13,9 per cento.

Rispetto ai tempi attuali, sembra che stiamo parlando di un'altra era economica. Ma per il 2007? Il dato, dichiarato provvisorio dall'ISTAT, come sempre, sarà sottoposto ad analogo aggiustamento? Stando ad informazioni raccolte in via ufficiosa dall'ISTAT stesso, nel momento in cui la nuova annualità è stata rilasciata sulla banca dati on-line "Coeweb", nelle stesse province interessate dalle forti rettifiche 2006 erano stati contabilizzati, per il 2007, soltanto 10 mesi di flussi commerciali¹. Questo il secondo fattore critico, con inevitabili riverberi a livello regionale.

L'aggiustamento al rialzo del dato 2006 e la parzialità del dato 2007 inficiano alla base qualsiasi possibilità di confronto fra le due annualità. Il Veneto risulterebbe con delle esportazioni in crescita di appena il 2,7

¹ Per approfondimenti si rinvia alla scheda metodologica relativa alle rilevazioni statistiche del commercio con l'estero (pag. 147).

per cento. Ma è soprattutto a livello delle due province interessate dalle forti rettifiche (e dai forti ritardi di contabilizzazione) che appare evidente l'implausibilità del confronto: a Treviso la dinamica export frenerebbe improvvisamente al +1,1 per cento su base annua (dopo che nei primi nove mesi si era registrato un +9 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). A Vicenza cambierebbe addirittura il segno nelle dinamiche: con una variazione di fine anno del -3,6 per cento. Troppo davvero: incompatibile con qualsiasi ipotesi di rallentamento.

Per ovviare dunque all'anomalia, e non volendo aspettare un anno, prima di sapere come sono andate effettivamente le cose (anche perché saremo tutti indaffarati a capire l'impatto della crisi finanziaria), si è dunque provveduto a calcolare delle stime per il 2007. Come si è proceduto? Assumendo per il 2007 un errore contabile analogo a quello registrato nel biennio precedente, i valori stimati sono stati ottenuti applicando ai dati provvisori 2007 un coefficiente di correzione basato sulle differenze tra dati provvisori e dati definitivi diffusi dall'Istat relativi al biennio 2005-2006.

Insomma, si è tentato di "immaginare", attraverso gli strumenti della statistica, quale valore potrà assumere il dato import/export 2007 una volta reso definitivo. Questo procedimento è stato applicato sia ai flussi commerciali totali (per regione e provincia) che a quelli disaggregati per voce merceologica e provincia. In questo modo è stato possibile proporre delle variazioni annue che si ritengono più indicative, non inficiate dalle criticità sopra illustrate.

Accanto a queste stime relative al 2007 sono proposte anche delle tabelle con valori medi triennali, riferiti ai periodi 1999-2001, 2002-2004, 2005-2007. In questo caso, facendo affidamento sull'effetto-media, il dato provvisorio 2007, così come rilasciato dall'Istat, non è stato modificato. Si è fatto ricorso ai valori medi triennali anche per rappresentare la destinazione/provenienza dei flussi commerciali, per Paese (primi 20 Paesi export/import per territorio). Queste tabelle, complementari all'analisi congiunturale, permettono di cogliere con più efficacia la competitività dei settori nel medio periodo e come eventualmente sia cambiata la geografia dei mercati di vendita/approvvvigionamento.

2.2 Gli scambi commerciali con l'estero: un quadro regionale

Sulla base delle stime prodotte, le esportazioni venete risultano in crescita del 7 per cento nel 2007 rispetto l'anno precedente, per un valore di 49,5 miliardi di euro. Vicenza non chiude l'anno con il segno negativo,

ma con una variazione del +5,7 per cento. Treviso, infine, non conosce improvvisa stazionarietà, ma una crescita del +4,6 per cento, per flussi export che in valore superano anch'essi, come a Vicenza, la soglia dei 10 miliardi di euro.

Anche nelle altre province venete, seppur meno interessate da criticità, le stime sul 2007 migliorano, in certi casi non di poco, le variazioni annue. A Padova ad esempio la crescita delle esportazioni risulta del +8,1 per cento (e non del +5,8%); a Verona risulta del +5,4 per cento (e non del +3,8%). Svettano, per dinamiche export (stimate o provvisorie: la differenza è minima), la provincia di Venezia (variazione stimata del +15,2%) e la provincia di Belluno (+11,3%).

Tabella 2.1 - Veneto. Quadro di sintesi dei flussi commerciali con l'estero per province (migliaia di euro, provvisori e stimati). Anni 2006-2007

Provincia	2006	2007 provv.	2007 stima	Var. %		Peso 2007 ¹
				'07/'06	'07/'05	
<i>EXPORT</i>						
Belluno	2.403.911	2.650.960	2.675.287	11,3	33,8	5,4
Padova	7.019.208	7.423.830	7.587.786	8,1	20,0	15,3
Rovigo	953.326	998.253	1.000.286	4,9	19,1	2,0
Treviso	9.819.436	9.931.395	10.273.871	4,6	17,7	20,8
Venezia	4.494.733	5.126.997	5.178.156	15,2	22,0	10,5
Verona	7.770.060	8.066.952	8.187.822	5,4	19,5	16,5
Vicenza	13.823.635	13.326.831	14.607.195	5,7	25,3	29,5
<i>Veneto</i>	<i>46.284.308</i>	<i>47.525.219</i>	<i>49.510.732</i>	<i>7,0</i>	<i>21,8</i>	<i>100,0</i>
<i>IMPORT</i>						
Belluno	855.029	875.883	882.168	3,2	42,5	2,3
Padova	5.215.033	5.503.942	5.621.502	7,8	22,4	14,3
Rovigo	832.775	814.224	820.025	-1,5	10,8	2,1
Treviso	5.583.710	5.753.063	5.970.190	6,9	25,2	15,2
Venezia	5.462.240	5.800.685	5.611.851	2,7	12,4	14,3
Verona	11.284.167	11.877.682	12.041.377	6,7	14,3	30,7
Vicenza	7.779.023	7.735.620	8.291.042	6,6	27,8	21,1
<i>Veneto</i>	<i>37.011.977</i>	<i>38.361.099</i>	<i>39.206.491</i>	<i>5,9</i>	<i>19,8</i>	<i>100,0</i>
<i>SALDI</i>						
				<i>Variazione assoluta</i>		
Belluno	1.548.882	1.775.076	1.793.119	244.237	412.993	
Padova	1.804.175	1.919.889	1.966.284	162.110	235.606	
Rovigo	120.550	184.029	180.261	59.710	80.853	
Treviso	4.235.726	4.178.333	4.303.681	67.955	341.887	
Venezia	-967.508	-673.687	-433.695	533.813	314.190	
Verona	-3.514.107	-3.810.730	-3.853.555	-339.449	-175.516	
Vicenza	6.044.613	5.591.212	6.316.152	271.540	1.145.137	
<i>Veneto</i>	<i>9.272.331</i>	<i>9.164.121</i>	<i>10.304.242</i>	<i>1.031.910</i>	<i>2.387.145</i>	

¹ dato stimato

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ISTAT

Per quanto riguarda le importazioni, in Veneto esse aumentano del +5,9 per cento rispetto al 2006 ed ammontano a 39,2 miliardi di euro: crescono sopra la media soprattutto a Padova (+7,8%) e a Treviso (+6,9%). Seguono a ruota Verona (+6,7%) e Vicenza (+6,6%).

Il saldo commerciale stimato, sempre a livello regionale, è ormai superiore ai 10,3 miliardi di euro: alimentato principalmente dagli “attivi” delle province di Vicenza e Treviso. Noto il miglioramento del saldo a Belluno (+244 milioni la variazione dell’attivo), a Vicenza (+271 milioni) ed a Venezia (+533 milioni), anche se in quest’ultima provincia si tratta di un’attenuazione del saldo negativo.

2.3 I principali prodotti di esportazione ed importazione

Le esportazioni regionali sono guidate da 4 settori appartenenti al comparto metalmeccanico; le vendite all’estero di questo poker d’assi rappresentano quasi metà (49,2%) del totale export veneto.

Tabella 2.2 - Veneto. Esportazioni per voci merceologiche, ordinate per valori (migliaia di euro). Anni 2006-2007 (provvisorio e stimato)

Voci merceologiche	Valori assoluti			Var. %		Peso % 2007 ¹
	2006	2007 provv.	2007 stima	'07/'06	'07/'05	
Macchinari industriali	8.564.273	9.201.951	9.604.931	12,2	26,4	19,4
Metalli e prodotti in metalli	5.091.288	5.599.715	5.898.789	15,9	48,4	11,9
Apparecchi elettrici e di precisione	5.142.106	5.380.550	5.597.133	8,8	31,2	11,3
Autoveicoli e altri mezzi di trasporto	2.510.014	3.197.423	3.271.695	30,3	34,6	6,6
Abbigliamento	2.822.292	2.743.220	2.818.392	-0,1	7,4	5,7
Prodotti alimentari, bevande tabacco	2.328.164	2.402.680	2.499.977	7,4	21,0	5,0
Mobili	2.165.892	2.188.332	2.333.845	7,8	25,6	4,7
Calzature	351.955	2.188.149	2.239.960	-4,8	3,7	4,5
Concia e lavorazione pelli	2.143.891	1.929.176	2.105.039	-1,8	12,3	4,3
Prodotti chimici, fibre sintetiche	2.021.261	1.806.174	1.876.010	-7,2	2,9	3,8
Gioielli e articoli di oreficeria	1.740.969	1.676.495	1.739.290	-0,1	18,9	3,5
Lavorazione minerali non metalliferi	1.529.823	1.534.754	1.577.623	3,1	11,8	3,2
Articoli in gomma e mat. plastiche	1.440.727	1.460.001	1.564.687	8,6	22,3	3,2
Elettrodomestici	1.465.688	1.362.586	1.413.054	-3,6	9,6	2,9
Prodotti Tessili	1.359.175	1.257.158	1.291.464	-5,0	-3,6	2,6
Carta, stampa, editoria	1.081.732	1.142.529	1.160.966	7,3	20,2	2,3
Maglieria	761.933	727.905	745.121	-2,2	2,0	1,5
Prodotti dell'agricoltura e silvicoltura	669.984	690.404	712.030	6,3	27,0	1,4
Altri prodotti industria manifatturiera	411.026	389.777	405.454	-1,4	11,3	0,8
Legno e prodotti in legno	256.739	268.725	282.332	10,0	27,5	0,6
Prodotti petroliferi raffinati	311.747	259.716	258.370	-17,1	-5,5	0,5
Prodotti delle miniere e delle cave	57.683	61.941	63.540	10,2	23,4	0,1
Altri prodotti e servizi	51.994	55.857	54.774	5,3	13,9	0,1
Energia elettrica e gas	3.953	0	0	-100,0	=	0,0
Totale	46.284.308	47.525.219	49.510.732	7,0	21,8	100,0

¹ dato stimato

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ISTAT

Al primo posto si collocano i macchinari industriali, con un export pari a 9,6 miliardi, ed una crescita stimata del +12,2 per cento rispetto al 2006. Assumendo come riferimento il dato medio relativo all'ultimo triennio (2005-07), il trend di crescita risulta essere del +25 per cento rispetto al triennio 2002-04. Medesimo trend si riscontra nell'import, ma per valori che sono quattro volte inferiori all'export. Questo settore risulta essere la prima voce export, per il 2007, in cinque province su sette, come vedremo: Padova, Rovigo, Treviso, Verona, Vicenza.

La seconda voce dell'export regionale è rappresentata dal settore dei metalli e delle opere di carpenteria metallica, in crescita soprattutto se si considera il medio periodo: la variazione stimata, sul 2006, è del +15,9 per cento; la variazione letta attraverso i dati medi triennali mette in luce un trend del +54,4 per cento tra 2005-07 e triennio precedente.

Gli apparecchi elettrici e di precisione (voce che contiene, fra l'altro, anche l'occhialeria) sono la terza voce dell'export veneto: anche in questo caso è rimarchevole, accanto alla variazione annuale, stimata al +8,8 per cento, la crescita dei flussi medi rispetto al triennio precedente (+31,4%).

Chiude il poker il settore degli autoveicoli e altri mezzi di trasporto, il quale realizza la migliore dinamica export (+30,3% rispetto al 2006), con flussi commerciali che passano da 2,5 a 3,3 miliardi di euro. Si tratta di un importante recupero, tenuto conto che, mediamente, il 2002-04 era andato meglio del 2005-07.

L'automotive si conferma essere anche la prima voce dell'import regionale, con 6,9 miliardi di euro, generati principalmente dai ben noti flussi di importazione contabilizzati nella provincia di Verona.

Al quinto posto si collocano le esportazioni di abbigliamento: il dato congiunturale evidenzia una lieve flessione; i dati medi triennali mettono invece in luce una crescita del +8,4 per cento rispetto al triennio precedente. Incidono qui, in misura sempre difficile da quantificare, i processi di internazionalizzazione produttiva, che riguardano in particolare alcune filiere produttive posizionate in segmenti di mercato sensibili al prezzo. Molti prodotti, realizzati nel Far East, ormai raggiungono i mercati finali senza transitare per le dogane italiane, dando origine ai cosiddetti flussi di vendita "estero su estero" che sfuggono alle statistiche tradizionali. L'unica traccia visibile di questo fenomeno sono i flussi import: in crescita, in Veneto, del 74 per cento fra il 1999-2001 e il 2005-07, provenienti in prevalenza dai Paesi del Far East e dell'Est Europa.

La flessione delle esportazioni di prodotti tessili (-5% rispetto al 2006;

-9,9% la differenza tra valori medi del triennio 2005-07 e valori medi del triennio precedente) va anche letta alla luce della nuova geografia produttiva del Sistema Moda veneto: nel momento in cui si produce (o si compra) la maggior parte dei capi nel Far East (in parziale sostituzione anche alle produzioni effettuate nell'Est Europa), viene automaticamente a ridursi il trasferimento di materie prime tessili verso gli stabilimenti esteri, sostituito da approvvigionamenti che avvengono "in loco" (o nell'ambito dello stesso quadrante geografico).

In ottimo recupero le vendite all'estero di prodotti alimentari: passano da 2 a 2,5 miliardi di euro in due anni, per una variazione del 21 per cento. Resta tuttavia negativo il saldo per questo settore: importiamo insomma più beni alimentari (2,9 miliardi) di quanto ne esportiamo.

Le esportazioni di mobili e calzature, viste a livello regionale, non danno conto degli andamenti, anche opposti, che si registrano nelle diverse aree di specializzazione distrettuale. Approfondiremo nei commenti per province. Per ora basti dire che il primo settore conosce un aumento delle

Tabella 2.3 - Veneto. Importazioni per voci merceologiche, ordinate per valori (migliaia di euro). Anni 2006-2007 (provvisorio e stimato)

Voci merceologiche	Valori assoluti			Var. %		Peso % 2007 ¹
	2006	2007 provv.	2007 stima	'07/'06	'07/'05	
Autoveicoli e altri mezzi di trasporto	6.743.985	7.330.679	7.330.370	8,7	11,1	18,7
Metalli e prodotti in metalli	5.315.803	5.944.565	6.102.293	14,8	43,8	15,6
Prodotti alimentari, bevande tabacco	2.707.222	2.741.025	2.932.438	8,3	15,5	7,5
Prodotti chimici, fibre sintetiche	2.929.223	2.740.196	2.898.583	-1,0	11,6	7,4
Apparecchi elettrici e di precisione	2.616.477	2.532.509	2.634.084	0,7	14,0	6,7
Macchinari industriali	2.344.202	2.462.910	2.557.358	9,1	27,5	6,5
Abbigliamento	2.284.846	2.375.280	2.398.146	5,0	16,4	6,1
Prodotti delle miniere e delle cave	1.598.000	1.927.224	1.691.342	5,8	47,0	4,3
Prodotti dell'agricoltura e silvicoltura	1.651.365	1.545.535	1.632.877	-1,1	8,0	4,2
Calzature	1.456.636	1.367.994	1.379.302	-5,3	5,7	3,5
Concia e lavorazione pelli	1.269.817	1.279.199	1.304.316	2,7	31,1	3,3
Legno e prodotti in legno	846.520	852.166	906.199	7,0	25,2	2,3
Carta, stampa, editoria	827.470	883.271	901.084	8,9	13,0	2,3
Prodotti Tessili	823.612	814.746	842.071	2,2	11,0	2,1
Articoli in gomma e mat. plastiche	784.767	792.706	834.264	6,3	25,0	2,1
Maglieria	540.376	584.042	588.737	8,9	15,9	1,5
Lavorazione minerali non metalliferi	495.403	532.614	549.170	10,9	24,4	1,4
Elettrodomestici	372.498	407.313	417.880	12,2	30,6	1,1
Prodotti petroliferi raffinati	606.542	399.258	402.321	-33,7	-17,1	1,0
Altri prodotti industria manifatturiera	325.420	329.986	336.509	3,4	19,3	0,9
Gioielli e articoli di oreficeria	233.084	259.572	267.447	14,7	34,6	0,7
Mobili	188.768	189.392	197.293	4,5	13,7	0,5
Altri prodotti e servizi	42.736	60.695	60.285	41,1	64,2	0,2
Energia elettrica e gas	7.206	8.224	6.493	-9,9	-67,1	0,0
Totale	37.011.977	38.361.099	39.206.491	5,9	19,8	100,0

¹ dato stimato

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ISTAT

esportazioni del +7,8 per cento rispetto al 2006 (dato medio che nasconde molte cose); mentre in flessione (-4,8%) risultano le calzature (ma non a Padova e Venezia, cioè nella Riviera del Brenta).

Al 9° e 11° posto nell'export regionale si collocano i prodotti conciari (-1,8%) e i prodotti orafi (-0,1%); flussi quasi interamente generati dalla provincia di Vicenza: ne riparleremo dunque nel paragrafo dedicato. Al 10° posto si trovano invece i prodotti chimici, in flessione di 7,2 per cento rispetto al 2006. Si coglie un trend positivo (+17%) solo se si confronta il dato medio dell'ultimo triennio con il periodo 1999-2001.

Fra gli altri settori sono da evidenziare le dinamiche degli articoli in gomma-plastica (+8,6% rispetto al 2006; +51,8% se confrontati i trienni più distanti). In rimarchevole crescita anche le esportazioni del settore carta, stampa, editoria (+7,3% rispetto al 2006), e dei prodotti agricoli (+6,3% rispetto al 2006; +34% la differenza tra valori medi 2005-07 e valori medi del triennio precedente).

In flessione invece, nell'ultimo anno, le esportazioni di elettrodomestici (-5%): dato su cui incidono, come per il Sistema Moda, processi di internazionalizzazione produttiva, rintracciabili attraverso la forte dinamica import (dal 1999-2001 al 2005-07 i valori medi triennali sono triplicati). Si tenga peraltro in considerazione che il 56 per cento delle esportazioni del settore sono generate dalla provincia di Treviso, territorio che ha conosciuto, proprio nell'elettrodomestico, importanti fenomeni di esternalizzazione.

2.4 I mercati di destinazione e provenienza delle merci

Articolate risultano le dinamiche dell'export regionale per Paesi, viste attraverso i flussi medi triennali. La Germania si conferma essere il primo mercato di riferimento: ma le buone performance dell'ultimo triennio giusto recuperano i livelli export raggiunti nel 1999-01. Pesò non poco, sull'export veneto, il rallentamento dell'economia tedesca manifestatosi durante il periodo 2002-04.

Secondo mercato di riferimento è la Francia: con vendite in apprezzabile aumento sia rispetto al triennio 2002-04 che a quello più distante.

Gli Stati Uniti restano il terzo mercato di riferimento per le esportazioni venete, ma con flussi in calo: la contrazione ha iniziato già a manifestarsi dopo il 2001, ma si è fatta più accentuata (-7,4%) soprattutto nell'ultimo triennio. Se nel 1999-2001 i valori export medi verso questo Paese erano di 4.120 milioni di euro, nell'ultimo triennio sono scesi a 3.708.

Ma sono altri i mercati verso i quali le esportazioni venete hanno conosciuto variazioni a “due cifre”: in primis la Spagna, quarto mercato di riferimento, con flussi in aumento del 40 per cento rispetto al triennio 1999-2001. Sempre restando nell’ambito dell’Ue-15 sono da segnalare le dinamiche export verso Austria, Svizzera, Belgio, Svezia.

Con riferimento alla frontiera dell’est, la Federazione Russa si rivela essere il vero nuovo mercato di espansione per il sistema manifatturiero veneto, con flussi di vendite che quasi triplicano: i valori medi export, infatti, passano da 437 a 1.251 milioni di euro dal 1999-01 al 2005-07. La differenza assoluta (+814 milioni) compensa ampiamente la contrazione di vendite verso gli USA (-411 milioni).

Per altri Paesi dell’Est Europa e del Mediterraneo i flussi export sono prevalentemente ricollegabili a flussi di beni intermedi inviati per la realizzazione di determinate lavorazioni, forse con l’unica eccezione della Polonia. Da evidenziare il rallentamento dei flussi verso la Romania (ravvisabile anche dal segno negativo nell’import durante il 2005-07), di contro alle dinamiche molto sostenute verso Ungheria e Repubblica Ceca, confermate anche dai flussi import.

Imponente la crescita dell’import dalla Cina, alimentata dagli stessi processi di internazionalizzazione produttiva attuati da alcune imprese venete, particolarmente nel Sistema Moda e nell’elettrodomestico. Rispetto al triennio 2002-04 le importazioni più che raddoppiano, passando da 1.277 a quasi 2.700 milioni di euro.

2.5 Le tendenze per il 2008

Considerata l’accelerazione della crisi finanziaria occorsa in ottobre, nonché la sua natura del tutto inedita e spiazzante, appare d’obbligo avvertire che i dati export di metà anno, in alcuni casi confortanti, difficilmente potranno essere considerati corretta proiezione dei risultati di fine anno. Troppi fatti gravi si sono susseguiti sul piano finanziario per ritenere che non vi siano impatti sull’economia reale, sul fronte della domanda ma anche del funzionamento interno del sistema produttivo. Si può solo auspicare che tali impatti siano il più possibile minimizzati, ma allo stato attuale è del tutto azzardato formulare alcuna ipotesi.

Dal punto di vista metodologico, il confronto tra i dati di metà 2008 rispetto quelli di metà 2007 avviene tra dati ancora provvisori e di conseguenza ci potranno essere, come già accaduto in passato, degli aggiustamenti.

Una situazione ben più complessa si prospetterà nel secondo semestre, quando ci troveremo a dovere “stimare” un dato di chiusura d’anno con dati provvisori (che incorporeranno anche il rallentamento indotto dalla crisi) su dati definitivi.

2.5.1 Un quadro d’insieme sui dati export del Veneto a metà 2008

Nella prima metà del 2008 l’export regionale è cresciuto del +1,9 per cento rispetto al corrispondente periodo del 2007.

Questo incremento è inferiore a quello registrato a livello nazionale

Tabella 2.4 - Veneto. Quadro di sintesi dei flussi commerciali con l'estero per province (migliaia di euro). Primo semestre 2007-2008

Territorio	I sem. 2006 (dato def.)	I sem. 2007 (dato provv.)	I sem. 2008 (dato provv.)	Var. %		Peso %	
				'08/'07	'08/'06	2008	2006
<i>EXPORT</i>							
Belluno	1.214.705	1.401.210	1.367.331	-2,4	12,6	5,9	5,3
Padova	3.437.987	3.632.654	3.715.654	2,3	8,1	15,9	15,1
Rovigo	470.667	507.648	658.849	29,8	40,0	2,8	2,1
Treviso	4.763.819	4.919.503	5.170.753	5,1	8,5	22,2	20,9
Venezia	2.397.316	2.413.165	2.294.464	-4,9	-4,3	9,8	10,5
Verona	3.712.641	3.785.809	4.018.833	6,2	8,2	17,2	16,3
Vicenza	6.824.019	6.226.629	6.087.603	-2,2	-10,8	26,1	29,9
VENETO	22.821.154	22.886.617	23.313.487	1,9	2,2	100,0	100,0
ITALIA	163.308.228	176.782.905	187.196.964	5,9	14,6	-	-
% Veneto/Italia	14,0%	12,9%	12,5%	-	-	-	-
<i>IMPORT</i>							
Belluno	388.260	433.337	385.884	-11,0	-0,6	2,1	2,1
Padova	2.631.569	2.795.005	2.648.186	-5,3	0,6	14,5	14,2
Rovigo	440.641	380.777	559.958	47,1	27,1	3,1	2,4
Treviso	2.795.122	2.900.330	2.787.452	-3,9	-0,3	15,3	15,1
Venezia	2.720.183	2.891.367	2.551.472	-11,8	-6,2	14,0	14,7
Verona	5.680.053	5.978.369	5.812.231	-2,8	2,3	31,9	30,7
Vicenza	3.864.184	3.828.194	3.478.965	-9,1	-10,0	19,1	20,9
VENETO	18.520.011	19.207.378	18.224.147	-5,1	-1,6	100,0	100,0
ITALIA	177.371.861	184.136.243	194.422.878	5,6	9,6	-	-
% Veneto/Italia	10,4%	10,4%	9,4%	-	-	-	-
<i>SALDI</i>							
<i>(Variaz. assoluta)</i>							
Belluno	826.445	967.873	981.447	13.575	155.002		
Padova	806.419	837.649	1.067.469	229.820	261.050		
Rovigo	30.026	126.871	98.891	-27.980	68.865		
Treviso	1.968.697	2.019.173	2.383.300	364.127	414.603		
Venezia	-322.867	-478.202	-257.008	221.194	65.859		
Verona	-1.967.412	-2.192.560	-1.793.398	399.162	174.014		
Vicenza	2.959.834	2.398.435	2.608.638	210.203	-351.196		
VENETO	4.301.143	3.679.239	5.089.340	1.410.100	788.196		
ITALIA	-14.063.633	-7.353.339	-7.225.914	127.424	6.837.719		

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ISTAT

(+5,9%). Anche il confronto con il biennio precedente mette in luce un trend regionale meno dinamico.

L'incidenza dell'export della regione sul totale delle esportazioni italiane è andato quindi riducendosi: si passa dal 14 per cento di metà 2006 al 12,9 di metà 2007 e al 12,5 per cento di metà 2008. Il Veneto, negli ultimi 12 mesi, ha perso una posizione nella graduatoria delle regioni d'Italia ordinate per volume dell'export. Come di consueto la Lombardia si trova al primo posto, in crescita del +6,1 per cento rispetto ai dati di giugno 2007. Segue l'Emilia Romagna, in crescita di un significativo +9,2 per cento. La regione raggiunge quota 24,6 miliardi di euro e si lascia alle spalle, seppur di poco, i 23,3 miliardi di euro generati dal Veneto. Anche se questi differenti trend derivano da diversi modelli di internazionalizzazione, appare interessante mettere in luce la diversa performance registrata nelle due regioni del settore dei macchinari industriali, al primo posto in entrambi i territori per incidenza percentuale: +13 per cento in Emilia Romagna (per un valore di 8 miliardi) e +6,7 per cento in Veneto (per un valore di 4,7 miliardi).

Dietro al +1,9 per cento registrato dall'export veneto, poco lontano dalla stazionarietà, ci sono le variegate performance delle diverse province venete. Il successivo capitolo entrerà nel dettaglio dei dati provinciali; qui l'analisi è limitata ai principali elementi.

Sul risultato del Veneto pesa il -2,2 per cento di Vicenza (equivalente a una flessione di 139 milioni), dovuto principalmente alla *débâcle* dei settori della concia (-78,9 milioni) e dell'orafo (-67,2 milioni di euro rispetto ai dati di metà 2007). Anche Venezia contribuisce negativamente con un -4,9 per cento (equivalente a una flessione di 118,7 milioni di euro), attribuibile alla discontinuità delle commesse nel settore dei trasporti (navi, ma anche aerei, per una perdita complessiva di 125,2 milioni), e alla flessione che interessa i settori dei prodotti chimici e fibre sintetiche (-87,2 milioni) e dei metalli e prodotti in metallo (-60,2 milioni). Verona invece si distingue con un +6,2 per cento (equivalente a una variazione di 233 milioni) dovuto in particolare al buon andamento del comparto dei macchinari (+120,3 milioni) e del settore agro - alimentare (complessivamente + 113,7 milioni). Dati positivi, sopra la media, anche per Treviso (+5,1%), provincia che vede aumentare di 251,2 milioni il volume delle esportazioni. Significative variazioni sono registrate nel settore alimentare (+82,4 milioni) e degli elettrodomestici (+62,9 milioni). Trend positivi si registrano anche a Padova (+2,3%) e Rovigo (+29,8%). Quest'ultima provincia vede aumentare le proprie esportazioni di 151,2 milioni rispetto al dato di dodici mesi prima. Belluno registra invece una leggera flessione (-2,4%).

Spostando lo sguardo sulle importazioni, si registra tra giugno 2007 e

giugno 2008 una flessione del -5,1 per cento, equivalente a una contrazione che sfiora il miliardo di euro. Questo risultato potrebbe nascondere un rallentamento negli acquisti di input produttivi (materie prime e semilavorati), segno di un possibile ulteriore rallentamento dell'industria nei prossimi trimestri.

A questa flessione hanno contribuito tutte le province della regione con l'unica eccezione di Rovigo, che risulta in crescita. A Vicenza, provincia che assorbe il 19,1 per cento delle merci regionali provenienti dall'estero, la flessione è del -9,1 per cento (equivalente a una contrazione di oltre 349,2 milioni). Venezia riduce gli acquisti dall'estero del -11,8 per cento (pari a -339,9 milioni). A Verona, principale provincia importatrice (acquista il 31,9% delle merci entrate in regione e provenienti dall'estero), il calo è più contenuto: -2,8 per cento, pari a -166 milioni. Treviso e Padova segnano rispettivamente un -3,9 e un -5,3 per cento.

L'andamento delle importazioni a livello nazionale segue un trend di tutt'altro genere: l'import in 12 mesi ha registrato un incremento del +5,6 per cento dovuto, come ci si potrebbe aspettare, all'impennata dei prezzi del settore energetico, petrolio in particolare (che a metà 2008 ha già toccato un deficit di 33,3 miliardi di euro).

Il surplus commerciale rilevato in Veneto a metà 2008 è stato superiore a 5 miliardi, in crescita di ulteriori 1,4 miliardi rispetto al dato di metà 2007. Questo risultato è chiaramente imputabile più alla flessione dell'import che non all'aumento dell'export. Hanno contribuito le province di Vicenza (2,6 miliardi), Treviso (2,4 miliardi), Padova (1,1 miliardi) e Belluno (981 milioni). In negativo invece Verona (-1,8 miliardi) e Venezia (-257 milioni).

2.5.2 Analisi settoriale dell'export

Buon inizio d'anno per il settore dei *macchinari*, che in regione ha toccato quota 4.748 milioni di euro, in crescita del +6,7 per cento: la variazione, pur positiva, si pone tuttavia al di sotto del dato nazionale (+9,3%), influenzato dall'ottimo andamento del settore registrato in Emilia Romagna. Oltre un quinto dei prodotti realizzati in Veneto e venduti all'estero è riconducibile alla voce macchinari.

All'interno del settore, la principale voce ("altre macchine per impieghi speciali") è quella che cresce di meno (+1,3%). Ben più interessanti i trend di crescita delle altre componenti. In particolare si segnalano per valori assoluti la voce "altre macchine ad impiego generale" (+105 milioni;

Tabella 2.5 – Veneto. Esportazioni ed importazioni per i primi 20 Paesi di destinazione/provenienza. Ordinamento decrescente per valori (in migliaia di euro). Primo semestre anni 2007-2008

Rank	Paese	I sem. 2007 (dato provv.)	I sem. 2008 (dato provv.)	Var % I sem.'08/'07	Peso % 2008
<i>EXPORT</i>					
1	Germania	2.991.228	2.858.611	-4,4	12,3
2	Francia	2.137.489	2.287.837	7,0	9,8
3	Stati Uniti	1.823.492	1.629.172	-10,7	7,0
4	Spagna	1.438.650	1.335.325	-7,2	5,7
5	Regno Unito	1.260.092	1.206.935	-4,2	5,2
6	Russia	724.132	860.162	18,8	3,7
7	Svizzera	732.148	758.973	3,7	3,3
8	Austria	723.998	730.563	0,9	3,1
9	Romania	639.103	668.833	4,7	2,9
10	Belgio	536.405	566.474	5,6	2,4
11	Paesi Bassi	552.008	539.509	-2,3	2,3
12	Polonia	455.929	495.312	8,6	2,1
13	Turchia	451.932	459.776	1,7	2,0
14	Grecia	446.706	452.917	1,4	1,9
15	Cina	415.274	411.651	-0,9	1,8
16	Croazia	379.988	372.404	-2,0	1,6
17	Repubblica Ceca	289.362	309.231	6,9	1,3
18	Svezia	307.480	308.012	0,2	1,3
19	Ungheria	324.823	292.176	-10,1	1,3
20	Emirati Arabi Uniti	253.163	288.808	14,1	1,2
<i>Totale mondo</i>		<i>22.886.617</i>	<i>23.313.487</i>	<i>1,9</i>	<i>100,0</i>
<i>IMPORT</i>					
1	Germania	4.419.894	4.195.078	-5,1	23,0
2	Cina	1.628.911	1.621.759	-0,4	8,9
3	Francia	1.042.890	992.832	-4,8	5,4
4	Spagna	747.204	737.731	-1,3	4,0
5	Austria	668.852	675.215	1,0	3,7
6	Paesi Bassi	727.973	656.215	-9,9	3,6
7	Belgio	552.690	623.096	12,7	3,4
8	Romania	537.948	554.952	3,2	3,0
9	Stati Uniti	578.855	516.424	-10,8	2,8
10	Svizzera	524.576	422.021	-19,6	2,3
11	Regno Unito	466.333	395.282	-15,2	2,2
12	Libia	402.261	384.051	-4,5	2,1
13	Repubblica Ceca	293.873	361.891	23,1	2,0
14	Brasile	297.444	351.284	18,1	1,9
15	Turchia	249.349	293.492	17,7	1,6
16	India	281.787	275.044	-2,4	1,5
17	Slovacchia	325.818	269.683	-17,2	1,5
18	Sudafrica	258.881	261.286	0,9	1,4
19	Ungheria	396.422	259.334	-34,6	1,4
20	Tunisia	240.479	255.687	6,3	1,4
<i>Totale mondo</i>		<i>19.207.378</i>	<i>18.224.147</i>	<i>-5,1</i>	<i>100,0</i>

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ISTAT

Tabella 2.6 - Veneto. Esportazioni per voci merceologiche. Ordinamento decrescente per valori (migliaia di euro). Primo semestre anni 2007-2008

Rank	Voci merceologiche	I sem. 2007 (dato provv.)	I sem. 2008 (dato provv.)	Var. % I sem.'08/'07	Peso % 2008
1	Macchinari industriali	4.451.892	4.748.134	6,7	20,4
2	Apparecchi elettrici e di precisione	2.638.620	2.789.631	5,7	12,0
3	Metalli e prodotti in metalli	2.729.310	2.684.990	-1,6	11,5
4	Autoveicoli e altri mezzi di trasporto	1.584.486	1.527.975	-3,6	6,6
5	Abbigliamento	1.342.271	1.374.244	2,4	5,9
6	Prodotti alimentari, bevande e tabacco	1.095.760	1.265.179	15,5	5,4
7	Calzature	1.056.850	1.077.199	1,9	4,6
8	Mobili	1.035.390	1.059.239	2,3	4,5
9	prodotti chimici, fibre sintetiche	896.164	843.404	-5,9	3,6
10	Concia e lavorazione pelli	936.452	839.981	-10,3	3,6
11	Articoli in Gomma e materie plastiche	696.556	726.136	4,2	3,1
12	Lavorazione minerali non metalliferi	731.842	689.189	-5,8	3,0
13	Gioielli e articoli di oreficeria	766.175	679.318	-11,3	2,9
14	Elettrodomestici	597.871	608.499	1,8	2,6
15	Prodotti Tessili	670.124	603.466	-9,9	2,6
16	Carta, stampa, editoria	532.794	573.443	7,6	2,5
17	Prodotti dell'agricoltura e silvicoltura	319.985	400.324	25,1	1,7
18	Maglieria	327.444	317.444	-3,1	1,4
19	Altri prodotti dell'industria manifatturiera	202.665	211.345	4,3	0,9
20	Legno e prodotti in legno	127.893	127.357	-0,4	0,5
21	Prodotti petroliferi raffinati	96.301	108.395	12,6	0,5
22	Altri prodotti e servizi	22.859	32.834	43,6	0,1
23	Prodotti delle miniere e delle cave	26.911	25.760	-4,3	0,1
	<i>Totale</i>	<i>22.886.617</i>	<i>23.313.487</i>	<i>1,9</i>	<i>100,0</i>

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ISTAT

+8,8%) e la voce “macchine e apparecchi per la produzione e l’impiego di energia meccanica” (+73 milioni; +11,4%).

La Francia diventa il primo mercato di sbocco per i macchinari veneti, scavalcando la Germania: le vendite verso i cugini d’oltralpe sono cresciute del +12,2 per cento rispetto alla situazione del giugno 2007; per contro, le vendite in Germania flettono del 15,5 per cento, riportandosi ai livelli del 2006.

Crescono le esportazioni verso la Russia (+15,2%), terzo mercato di sbocco, ma anche – e in barba al cambio sfavorevole – verso gli Stati Uniti (+15,2%), che passa anzi dalla quinta alla quarta posizione. Indietreggia la Spagna, con flussi in calo del 15 per cento.

Buon inizio d’anno anche per gli *apparecchi elettrici e di precisione*: +5,7 per cento rispetto al dato di metà 2007, corrispondente a un aumento di 151 milioni di euro rispetto ai 2.639 registrati dodici mesi prima. La performance del settore è in controtendenza rispetto alla leggera flessione registrata in Italia (-0,8%). All’interno del settore significativi incrementi in valori assoluti si registrano nelle componenti dei “motori, generatori e trasformatori” (+49 milioni; +14%), negli “apparecchi elettrici n.c.a.” (+34

milioni; +36,3%) e nelle “valvole, tubi e altri componenti elettronici (+29 milioni; +69,5%). Sul risultato del Veneto, pur positivo, ha inciso tuttavia la stazionarietà registrata dalla voce più consistente, quella degli “strumenti ottici e apparecchiature fotografiche”, di cui l’occhialeria fa parte. Non a caso Belluno, patria del distretto dell’occhiale, è l’unica tra tutte le province venete a vedere fermo il settore nel suo complesso (anche se con importanti diversificazioni nelle traiettorie di vendita, come illustrato nel capitolo successivo). Tutte le altre realtà registrano performance positive e anche a due cifre, come avviene a Treviso (+12,9%), Verona (+17%). Segnano un interessante +6,9 per cento sia Padova che Vicenza.

Francia, Germania e Stati Uniti si confermano come i primi tre mercati di sbocco del settore, come a fine 2007, seppur con ordine diverso: gli Stati Uniti passano dal 2° al 3° posto, a causa di una consistente diminuzione dei flussi (-20,4%); debolmente in crescita le vendite verso la Germania (+2,3%). Bene verso la Francia, primo mercato, con esportazioni che aumentano del 10,1 per cento.

Notevole la dinamica export verso la Russia (+42,5%, da 53,3 a 75,9 milioni di euro), che balza così al sesto posto fra i mercati di sbocco, assumendo un peso del 2,7 per cento sul totale delle esportazioni settoriali.

La Cina è il primo mercato di provenienza dell’import, con acquisti superiori ai 300 milioni di euro (benché lievemente in calo del 3,8% rispetto a 12 mesi fa) e un peso del 24 per cento sul totale import di settore.

È invece in leggero rallentamento il settore dei *metalli e prodotti in metallo* (-1,6%) passato dai 2.729 milioni di metà 2007 ai 2.685 di metà 2008. Occorre tuttavia ricordare che questo settore, tra la metà del 2006 e la metà del 2007, aveva registrato significativi tassi di crescita. La performance di breve periodo appare influenzata dai risultati negativi ottenuti dal settore dei “metalli di base non ferrosi” (-83 milioni; -17,8%) e da quello dei “generatori di vapore” (-31 milioni; -59,4% rispetto al picco del 2007). Occorre segnalare che a livello nazionale la variazione è positiva (+4,2%).

I primi tre mercati di sbocco sono, nell’ordine, Germania, Francia, Regno Unito, tutti in flessione (soprattutto il Regno Unito: -8,4%). Al quarto posto si collocano gli Stati Uniti (con vendite anche in questo caso in aumento: +4,1%). Segue un trittico di Paesi europei tutti con flussi sensibilmente ridimensionati: Spagna (-11,0%), Austria (-15,5%), Svizzera (-25,9%). Tengono invece le vendite verso l’Est Europa: Romania (+2,2%), Russia (+5,6%), Ungheria (con il maggiore incremento: +16,7%, da 53,4 a 62,3 milioni di euro), Slovenia (+7,1%). L’incremento complessivo delle vendite verso questi Paesi (17,3 milioni) è sufficiente a compensare il brusco calo

di vendite concentrato nella sola Croazia (-18,7%, pari in valori assoluti a -14,7 milioni di euro).

Il settore degli *autoveicoli ed altri mezzi di trasporto* registra in Veneto una flessione del -3,6 per cento, equivalente a una contrazione di 56,5 milioni di euro rispetto ai 1.584 milioni registrati a metà 2007. Il calo è legato alla discontinuità delle commesse di “navi e imbarcazioni” (-10,2%; -42 milioni) e di “aerei” (-26,7%; -48 milioni) e al rallentamento nel settore “autoveicoli” (-11,6%; -19 milioni). Bene invece il settore dei “cicli e motocicli” (+11,1%; +36 milioni).

Differenziate anche le dinamiche territoriali: Venezia inizia l’anno in netta flessione (-18,9%; -125 milioni), mentre a Rovigo l’export si impenna del +210,9 per cento (+54 milioni rispetto ai dati di metà 2007) grazie alle commesse delle riparazioni nautiche. Vicenza perde il 20,4 per cento del volume export del settore (-38 milioni, sono in perdita tutte le voci) e Verona invece lo aumenta dell’11,4 per cento (+36 milioni).

La compresenza di questi diversi segmenti produttivi incide anche sulla geografia dei mercati di sbocco: troviamo al primo posto le Antille Olandesi, inevitabilmente collegabili al settore nautico, ma senza elementi di comparazione con il triennio precedente. La medesima cosa accade con la Liberia all’ottavo posto. Stabili i flussi con la Germania, secondo mercato di riferimento. In calo invece le vendite verso gli Stati Uniti (-23%, da 229 a 176 milioni di euro) e verso Spagna (-17,8%, da 98 a 81 milioni). C’è poi tutto un blocco di Paesi, compresi tra la decima e la quindicesima posizione (Paesi dell’Est Europa, oltre ad Austria, Svizzera, Svezia e Turchia) in cui l’export cresce anche con variazioni sostenute, per un incremento in valori assoluti di oltre 31 milioni di euro.

Nonostante i processi di internazionalizzazione produttiva, che attenuano l’affidabilità delle statistiche export relative all’*abbigliamento*, il settore presenta ancora, a livello regionale, una lieve crescita del +2,4 per cento. Si segnala in particolare il +5,1 per cento registrato a Treviso. A Vicenza, invece, il dato è negativo (-2,8%).

In calo i flussi di vendite verso i primi tre mercati di riferimento: Spagna (-0,6%), Francia (-0,4%) e Germania (-5,9%, da 140 a 131 milioni di euro). Dinamica molto positiva invece per le esportazioni in Russia (+22,3%, da 67 a 82 milioni di euro), che diventa così il quarto mercato di riferimento, scalzando il Regno Unito (che peraltro “precipita” in settima posizione, con una flessione del 15,7 per cento (le vendite nel mercato inglese passano da 83 a 70 milioni di euro).

Primi mercati di approvvigionamento si confermano essere Cina (248 milioni di acquisti nei primi sei mesi 2008, con trend stabile), Romania e Tunisia

(dinamiche attorno al sette/dieci per cento). Crolla l'import dall'Ungheria nel periodo osservato: i flussi scendono da 95 a 37 milioni di euro.

La sesta voce per importanza dell'export regionale è quella dei prodotti *alimentari, bevande e tabacco*. A metà anno le imprese venete hanno fatturato all'estero oltre 1.265 milioni, 169 in più rispetto al dato di metà 2007 (+15,5%). La crescita registrata in regione è imputabile al generico settore degli "altri prodotti alimentari", non ulteriormente scomponibile, che guadagna rispetto all'anno precedente 105 milioni di euro (+42,8%). Variazioni percentuali significative si registrano anche nel settore degli "oli e grassi vegetali" (+28,6%; +7,8 milioni), mentre, per valori assoluti, spicca il settore delle "bevande" (+5,9%; +27 milioni). La variazione percentuale complessiva, non lontana dal +13,8 per cento registrato in Italia, è la sintesi di performance provinciali molto differenziate: a Verona, dove il settore rappresenta il 15,5 per cento del totale export provinciale, l'incremento è del +11,9 per cento; a Treviso la crescita è stata del +49 per cento; a Padova prevale la stazionarietà (+2,6%).

I primi cinque mercati sono Germania, Regno Unito, Stati Uniti, Francia, Austria: da soli polarizzano oltre il 55 per cento dell'export regionale di settore. In questi gli incrementi delle vendite sono molto sostenuti (particolarmente in Francia: +37%) pari, in valori assoluti, a +77 milioni di euro. Dinamiche emergenti si segnalano verso: Russia (da 12 a 19 milioni di euro) Malta (da 3,3 a 12,3 milioni di euro); Romania (da 5,6 a 9 milioni di euro), Israele (con consistenza e dinamica dei flussi pari a Romania).

Il settore delle *calzature*, a metà 2008 segna un +1,9 per cento rispetto alla situazione di giugno 2007. Il dato regionale di sintesi va meglio compreso analizzando le diverse componenti territoriali in gioco (ci riferiamo, sostanzialmente, alle specializzazioni della Riviera del Brenta, dello Sportsystem di Montebelluna e del distretto veronese). A Treviso, dove il settore pesa per quasi il 10 per cento sul totale export provinciale, la crescita è del +6 per cento; a Venezia, l'incremento è del +32,7 per cento (andando a compensare la *débâcle* avvenuta tra il 2006 e il 2007); a Padova, altra provincia inclusa nel distretto della riviera del Brenta, si registra invece una lieve flessione (-2,6%). Verona, invece, è la provincia in cui il settore conosce la *performance* peggiore (-14,3%).

La Germania resta il primo mercato di sbocco, ma in flessione del 4,7 per cento; meglio Francia e Spagna, con dinamiche superiori al 10 per cento. Male verso gli Stati Uniti (-17,6%, da 67 a 55 milioni di euro); flessione in parte compensata dalle vendite verso la Russia (+20,8%, da 30,8 a 37,2 milioni di euro). In forte calo le vendite verso il Giappone (-31%, da 25,6 a 17,7 milioni di euro).

Romania e Cina restano i primi mercati di approvvigionamento, ma con dinamiche in flessione, particolarmente dal primo Paese (-18%); emerge in modo piuttosto prorompente la dinamica import dal Brasile (da 16 a 42 milioni di euro in due anni), che diventa il quinto Paese di approvvigionamento di calzature, dopo i due già citati, il Vietnam e la Bosnia Erzegovina.

Anche per il settore del *mobile* la dinamica regionale delle esportazioni (+2,3%, per un valore di oltre 1 miliardo di euro) rende poco giustizia ai comportamenti dei singoli distretti. A Treviso, ad esempio, provincia in cui il settore è di primaria importanza (genera il 64% del totale export regionale di settore), il trend è decisamente positivo (+6,6%); anche Padova conosce un trend positivo (+4,5%); sono in flessione, invece, le vendite di mobili da Vicenza (area del bassanese: -10,6%) e del distretto veronese di Cerea-Bovolone (-5%).

Germania, Francia, Regno Unito, Russia e Stati Uniti sono i primi cinque mercati di sbocco, che catalizzano il 54 per cento dell'export regionale di settore; ma soltanto nel Regno Unito e in Russia le dinamiche sono positive; del +8 per cento nel primo Paese; del +22,8 per cento nel secondo (da 85 a 104 milioni di euro). Forte flessione sia negli Stati Uniti (-13,2%, da 84 a 73 milioni di euro) che in Spagna (-15,5%, da 58 a 49 milioni di euro). Dinamiche interessanti si registrano in mercati più marginali: Emirati Arabi (+18,6%), Australia (+61%), Libia (+37%), Kuwait (68%), Messico (+54%).

È in *netta flessione il comparto dei prodotti chimici e delle fibre sintetiche* che perde il -5,9 per cento rispetto ai dati di metà 2007, anno che già aveva registrato difficoltà. La performance veneta appare in controtendenza rispetto al dato italiano (+3,7%). Il settore perde quindi 53 milioni rispetto ai 896 che si registravano a giugno 2007. Su questo risultato pesa fortemente il -62,8 per cento registrato proprio dalle “fibre sintetiche e artificiali” che perdono complessivamente quasi 48 milioni di euro. In negativo anche la componente dei “saponi e detersivi, prodotti per la pulizia e la lucidatura, profumi e prodotti per toletta” (-14,9%; -16 milioni). Venezia, come anticipato, è la provincia che risente di più delle difficoltà del settore (-36,9%; -87 milioni). Vicenza, principale provincia esportatrice del Veneto, spicca invece con un +6,6 per cento (+16 milioni). Verona è stazionaria (-0,6%).

Pesano molto le flessioni delle vendite verso Germania (-22,5%), Stati Uniti (-8,3%), Spagna (-15,4%) e Turchia (-19,4%), tutti posizionati fra i primi sei mercati di sbocco. Complessivamente, si contano minori vendite verso questi mercati per 47 milioni di euro.

È in netta flessione (-10,3% rispetto a metà 2007 e -24,5% rispetto a metà 2006) anche il settore della *concia e lavorazione pelli* concentrato, come noto, nel distretto di Arzignano (Vicenza). Presi i primi 10 mercati di sbocco, le minori vendite, rispetto al giugno 2007, ammontano a 76 milioni di euro. Solo in Spagna e Portogallo si registrano dinamiche di crescita (rispettivamente del +8,4% e del + 17,7%). Apre interrogativi la cospicua flessione dei flussi export verso la Romania: -28,9 per cento, corrispondente, in valori, a -20 milioni di euro. Indice di minori input a monte della filiera calzature, per effetto del rallentamento congiunturale, o di più profondi cambiamenti nelle strategie di approvvigionamento di pellami da parte delle industrie utilizzatrici?

È in crescita, rispetto ai dati di metà 2007, il settore della *gomma e materie plastiche* (+4,2%), anche se il risultato finale non si discosta dal dato di metà 2006 (-0,7%). La performance di breve periodo, anche se di poco, si pone al sopra del dato medio nazionale (+3,7%). Dei 726 milioni di euro generati in regione dalle vendite all'estero, 657 sono riconducibili al settore delle materie plastiche, in aumento del +7,3 per cento rispetto al dato di metà 2007. I rimanenti 69 milioni derivano invece dall'export di articoli in gomma, in flessione del -17,9 per cento.

Rispetto ai mercati di sbocco, si registra sostanziale stazionarietà verso gli abituali partner commerciali: dinamiche rilevanti emergono con riferimento a Polonia (+38%, da 20 a 28 milioni di euro) e Russia (+23%, da 18 a 22 milioni di euro).

In flessione il settore della *lavorazione dei minerali non metalliferi* (-5,8%, equivalente a una perdita di 42,7 milioni). Questa diminuzione va imputata al settore delle "pietre da taglio o da costruzione", il cui peso nel comparto è pari al 37,4 per cento. Questa singola voce cala del 13,4 per cento e perde 40 milioni rispetto ai risultati di metà 2007. Tra le province venete è Verona, che da sola genera il 47,9 per cento dei prodotti lavorati da minerali non metalliferi, quella che risente di più dell'andamento del settore (-11,6%; -43 milioni).

I primi due mercati di sbocco sono Germania e Stati Uniti, da soli rappresentano quasi il 29 per cento dell'export regionale di settore, ma entrambi presentano forti flessioni, rispettivamente del -25,8 per cento (da 133 a 99 milioni di euro), e del -17,1 per cento (da 118 a 98 milioni). Russia, Svizzera e Polonia sono in controtendenza positiva, con variazioni a due cifre, ma flussi non sufficienti a compensare le mancate vendite sui principali mercati.

È in netta flessione il *settore orafa* (-11,3%; -87 milioni), anch'esso prevalentemente concentrato in provincia di Vicenza. Il trend nazionale, pur negativo, si pone comunque al di sopra della performance regionale.

Solo tra Emirati Arabi, Stati Uniti e Cina (rispettivamente primo, secondo e settimo mercato di sbocco del distretto orafa) le minori vendite ammontano a quasi 63 milioni di euro.

Sono in flessione sia il tessile (-9,9%; -67 milioni), che la maglieria (-3,1%; -10 milioni). Le flessioni nel tessile riguardano sia la fornitura di input nelle classiche aree del decentramento produttivo. Fra tutte, Turchia (-23%) e Ungheria (-63%), sia mercati più evoluti, come Germania (-13,4%) e Francia (-9,7%). Per la maglieria la situazione è simile: diminuiscono molto i flussi verso Tunisia (-22,8%) e Romania (-26,5%), ma anche verso Germania (-26,5%) e Regno Unito (-24,5%). Primo mercato di sbocco resta la Spagna, con vendite in debole crescita (+2,4%).

Chiude la rassegna dei settori manifatturieri l'*elettrodomestico*, in lieve aumento del +1,8 per cento, in controtendenza positiva rispetto al trend di settore a livello nazionale (-2,1%). Il dato veneto è determinato in prevalenza dal buon andamento del comparto nella provincia di Treviso, che genera il 64,7 per cento del totale regionale di settore. In questa provincia si registra un importante +19,0 per cento, che si traduce in una variazione in

Tabella 2.7 - Veneto. Importazioni per voci merceologiche. Ordinamento decrescente per valori (migliaia di euro). Primo semestre anni 2007-2008

Rank	Voci merceologiche	I sem. 2007 (dato provv.)	I sem. 2008 (dato provv.)	Var. % I sem.'08/'07	Peso % 2008
1	Autoveicoli e altri mezzi di trasporto	3.814.573	3.643.756	-4,5	20,0
2	Metalli e prodotti in metalli	3.076.831	2.737.255	-11,0	15,0
3	Prodotti alimentari, bevande e tabacco	1.272.696	1.394.275	9,6	7,7
4	prodotti chimici, fibre sintetiche	1.351.756	1.263.013	-6,6	6,9
5	Apparecchi elettrici e di precisione	1.220.647	1.248.490	2,3	6,9
6	Macchinari industriali	1.200.950	1.208.871	0,7	6,6
7	Abbigliamento	1.157.788	1.127.082	-2,7	6,2
8	Prodotti dell'agricoltura e silvicoltura	751.330	811.622	8,0	4,5
9	Prodotti delle miniere e delle cave	1.002.528	757.049	-24,5	4,2
10	Calzature	689.446	653.790	-5,2	3,6
11	Concia e lavorazione pelli	686.055	600.402	-12,5	3,3
12	Carta, stampa, editoria	424.756	427.062	0,5	2,3
13	Articoli in Gomma e materie plastiche	398.695	408.944	2,6	2,2
14	Legno e prodotti in legno	423.441	374.004	-11,7	2,1
15	Prodotti Tessili	419.244	366.593	-12,6	2,0
16	Lavorazione minerali non metalliferi	256.974	255.945	-0,4	1,4
17	Maglieria	261.285	251.376	-3,8	1,4
18	Elettrodomestici	187.976	212.236	12,9	1,2
19	Altri prodotti dell'industria manifatturiera	145.936	151.633	3,9	0,8
20	Gioielli e articoli di oreficeria	122.661	107.062	-12,7	0,6
21	Prodotti petroliferi raffinati	216.640	103.130	-52,4	0,6
22	Mobili	97.904	101.700	3,9	0,6
23	Altri prodotti e servizi	24.201	18.859	-22,1	0,1
24	Energia elettrica e gas	3.066	0	-100,0	0,0
	<i>Totale</i>	<i>19.207.378</i>	<i>18.224.147</i>	<i>-5,1</i>	<i>100,0</i>

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ISTAT

valori assoluti pari a 63 milioni. Tutte in negativo le performance delle altre principali realtà: Verona segna un -20,6 per cento (-16 milioni), Vicenza un -23,1 per cento (-13 milioni), Padova un -18,4 per cento (-19 milioni).

Germania al primo posto fra i mercati di vendita, e con flussi in aumento del 10 per cento; dinamiche a due cifre anche in Australia, Paesi Bassi, Russia e Svizzera, per incrementi complessivi, in valori assoluti, di oltre 23 milioni di euro. Ma sono di pari importo le minori vendite registrate verso Francia (-10,2%), Regno Unito (-14%), Spagna (-13,5%).

Segnaliamo, infine, per performance positiva il comparto dei prodotti dell'agricoltura e silvicoltura (+25,1%; +80 milioni), trend superiore al dato nazionale. Si noti che i dati export espressi in quantità (chili), parlano di un aumento percentuale del +14,4 per cento. Su questo tema si innestano tutte le riflessioni legate da una parte alle strategie competitive delle aziende, dall'altra alle dinamiche inflazionistiche riscontrate a livello globale.

I primi cinque mercati di sbocco sono Germania, Austria, Slovenia, Romania e Ungheria: in essi si concentra il 60 per cento dell'export regionale di settore, con incrementi di vendite superiori ai 47 milioni di euro.

Riferimenti bibliografici

Confartigianato Veneto - BS consulting (2008), *Indagine congiunturale sull'artigianato Veneto 2007*, Venezia.

Unioncamere (2008), *Imprese +46mila nel 2007. Ma le chiusure accelerano il passo*, Roma (comunicato stampa).

Siti Internet consultati

www.coeweb.istat.it
www.istat.it
www.infocamere.it
www.unioncamere.it
www.starnet.unioncamere.it
www.confartigianato.it
www.confartigianato.veneto.it
www.cna.it
www.isae.it
www.ref-online.it

3. I PROFILI TERRITORIALI DEL COMMERCIO ESTERO

a cura degli Uffici Studi delle CCIAA del Veneto

In sintesi

Buoni i consuntivi export per l'anno 2007, anche se l'economia mondiale, è stata sconvolta da una crisi finanziaria dalle fattezze inaudite. Di fronte a dinamiche così incongrue rispetto ai processi di generazione di valore può essere consolante notare che nei primi sei mesi del 2008 diverse componenti territoriali dell'export veneto ancora tengono, pur in un clima di generale rallentamento. Tiene l'occhialeria bellunese, compensando in Europa e in Asia le flessioni verso gli USA; crescono i macchinari industriali, particolarmente a Venezia, Verona e Vicenza; tengono alcuni segmenti del Sistema Moda localizzati fra Treviso e Venezia; Treviso si distingue anche per il legno-arredo; il sistema agroalimentare si rafforza particolarmente a Rovigo, Treviso e Verona.

Sono linee di tendenza che, tuttavia, difficilmente troveranno conferma a consuntivo, stanti gli evidenti segnali di rallentamento della domanda internazionale. L'apertura sui mercati mondiali resta comunque una leva fondamentale per l'evoluzione dei sistemi produttivi provinciali: sia in termini di espansione del business che di apprendimento dalla domanda.

3.1 La provincia di Belluno

3.1.1 Il consuntivo 2007

Nel 2007, sulla base delle stime elaborate sui dati provvisori, Belluno ha esportato merci per un valore pari a 2.675 milioni di euro. L'incremento percentuale stimato è stato del +11,3 per cento rispetto al 2006 e del +33,8 per cento rispetto al 2005. Si tratta, in entrambi i casi, di variazioni significativamente più elevate rispetto alla media regionale, che hanno portato ad un aumento del peso dell'export provinciale sul totale regionale, passato dal 4,9 per cento del 2005 al 5,4 per cento del 2007. La buona *performance* di Belluno è evidente anche nel confronto nel lungo periodo. In particolare tra il triennio 2002-04 e il triennio 2005-07 la provincia segna un +31,9 per cento, ben superiore al +13,7 per cento registrato dal Veneto. Il trend positivo si interrompe, come vedremo, nei primi 6 mesi del 2008 (export in flessione del 2,4% rispetto a stesso periodo dell'anno precedente).

La principale voce export è, prevedibilmente, quella degli apparecchi elettrici e di precisione, che contiene i prodotti dell'occhialeria: da sola costituisce il 70 per cento dell'export bellunese e il 32,9 per cento dell'export veneto di settore. Si tratta di 1.844 milioni di euro in crescita del +11,4 per cento rispetto al 2006 e del +33,3 per cento rispetto al 2005.

La seconda voce per importanza è quella dei macchinari industriali che genera il 16,4 per cento dell'export provinciale, pari a 440 milioni di euro nel 2007, in crescita del +26,9 per cento rispetto al 2006 e del +50,9 per cento rispetto al 2005, tassi di crescita praticamente doppi rispetto a quelli registrati dal settore in Veneto.

I metalli e prodotti in metallo rappresentano la terza voce export della provincia, con flussi pari a 115 milioni di euro, il 4,3 per cento delle esportazioni provinciali. L'andamento del settore non segue il *trend* di crescita registrato in Veneto: a Belluno, tra il 2006 e il 2007, si registra una flessione del -4,8 per cento, non riscontrabile a livello regionale. In realtà la voce è cresciuta del +54,3 per cento negli ultimi due trienni disponibili.

Tra le altre principali voci export si segnala tra il 2006 e il 2007 l'incremento del +42,5 per cento registrato dal settore "carta stampa editoria", quinto per importanza, che rispetto al 2005, raddoppia i valori. Si segnala inoltre la flessione degli elettrodomestici (-42,6%), ottava voce, e dagli autoveicoli e altri mezzi di trasporto (-72,2%).

Gli apparecchi elettrici e di precisione costituiscono la prima voce anche per quanto riguarda l'import, effetto dei profondi processi di

internazionalizzazione produttiva che caratterizza il distretto dell'occhialeria. Le importazioni ammontano a 403 milioni (45,7% del totale provinciale), in crescita del +4,4 per cento rispetto al 2006 e del 50,7 per cento rispetto al 2005. Le variazioni di lungo periodo, costantemente positive, sono superiori al dato medio regionale.

Al secondo posto i metalli e prodotti in metallo (130,5 milioni di euro, pari al 14,8% del totale import provinciale), in crescita del +60,2 per cento rispetto al 2005. Quindi i macchinari industriali (+63,7% rispetto al 2005).

Gli Stati Uniti sono il principale acquirente dei prodotti manifatturieri bellunesi: mercato che, almeno fino al 2007, non ha conosciuto flessioni, diversamente da quanto accaduto in quasi tutte le altre province. Sono andati molto bene anche gli scambi con la Francia (+38,1%) e con la Spagna (+38,3%). I flussi verso la Germania seguono lo stesso andamento riscontrato in regione (+8,4%, preceduto da una flessione del -14,9%).

Le importazioni provengono principalmente dalla Cina: si tratta di 273 milioni, equivalenti al 35,8 per cento del totale import bellunese (+142% l'incremento tra gli ultimi due trienni). Segue a distanza la Germania (+33,9%) e quindi la Francia (+4,7%). Significativi incrementi si registrano in Grecia (+88,9%), Croazia (81,7%), Romania (+157%) e Bulgaria (+137,3%), Paesi coinvolti nei processi di internazionalizzazione produttiva.

3.1.2 Tendenze per il 2008

Il quadro delle esportazioni bellunesi è significativamente cambiato nel primo semestre del 2008: rispetto al primo semestre del 2007, si registra un decremento negli scambi pari al -2,4 per cento (da 1.401 a 1.367 milioni di euro). Questo passo indietro è in larga parte spiegabile con la nettissima flessione (-19,7%) delle vendite registrata negli USA, ma criticità si rilevano anche verso la Germania (-10,4%) ed il Regno Unito (-15,6%), rispettivamente al quarto e quinto posto nella graduatoria tra i Paesi di destinazione dei prodotti bellunesi.

Solo la Francia, rimasta seconda, ha fatto segnare un +3,9 per cento. Il dato percentuale più eclatante (+135%) è quello fatto segnare dal Messico, salito alla settima piazza con flussi pari a 36 milioni di euro (ascrivibili all'attività di una multinazionale operante nel territorio provinciale).

Ha tenuto l'occhiale, che nel periodo considerato ha movimentato merci per 871 milioni di euro ed è riuscito comunque a realizzare una lievissima quanto preziosa, di questi tempi, crescita (+0,5%). A far da contraltare al

Tabella 3.1 - Belluno. Prime 10 voci merceologiche per export e import (in migliaia di euro). Primo semestre 2008

Rank	Voci merceologiche	I sem. 2007 (dato provv.)	I sem. 2008 (dato provv.)	Var % I sem.'08/'07	Peso % 2008	Peso % prov. sul Veneto
<i>EXPORT</i>						
1	Apparecchi elettrici e di precisione	971.962	968.234	-0,4	70,8	34,7
2	Macchinari industriali	227.724	203.277	-10,7	14,9	4,3
3	Metalli e prodotti in metalli	62.023	57.374	-7,5	4,2	2,1
4	Articoli in Gomma e materie plastiche	28.137	31.058	10,4	2,3	4,3
5	Carta, stampa, editoria	24.138	21.351	-11,5	1,6	3,7
6	Concia e lavorazione pelli	16.980	17.428	2,6	1,3	2,1
7	Lavorazione minerali non metalliferi	12.443	9.350	-24,9	0,7	1,4
8	Maglieria	9.278	9.006	-2,9	0,7	2,8
9	Elettrodomestici	12.397	8.371	-32,5	0,6	1,4
10	Prodotti Tessili	6.325	6.963	10,1	0,5	1,2
	<i>Totale¹</i>	<i>1.401.210</i>	<i>1.367.331</i>	<i>-2,4</i>	<i>100,0</i>	<i>5,9</i>
<i>IMPORT</i>						
1	Apparecchi elettrici e di precisione	196.309	195.901	-0,2	50,8	15,7
2	Metalli e prodotti in metalli	58.756	46.982	-20,0	12,2	1,7
3	Macchinari industriali	57.919	42.008	-27,5	10,9	3,5
4	prodotti chimici, fibre sintetiche	20.004	16.034	-19,8	4,2	1,3
5	Concia e lavorazione pelli	16.434	13.697	-16,7	3,5	2,3
6	Legno e prodotti in legno	14.461	11.858	-18,0	3,1	3,2
7	Lavorazione minerali non metalliferi	13.248	10.098	-23,8	2,6	3,9
8	Abbigliamento	7.946	7.374	-7,2	1,9	0,7
9	Prodotti alimentari, bevande e tabacco	8.104	7.324	-9,6	1,9	0,5
10	Prodotti dell'agricoltura e silvicoltura	6.304	6.564	4,1	1,7	0,8
	<i>Totale¹</i>	<i>433.337</i>	<i>385.884</i>	<i>-11,0</i>	<i>100,0</i>	<i>2,1</i>

¹ include tutte le voci residue

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ISTAT

-19,6 per cento registrato nel settore dall'America settentrionale, hanno provveduto infatti l'ottimo +6,4 per cento dell'Europa e il balzo in avanti (+11,4%) dell'Asia.

A segnare il passo, mostrando sofferenze in diversi settori, è stata invece la meccanica (DK29 "macchine ed apparecchi meccanici"), l'altra anima del manifatturiero provinciale, il cui volume di affari, pari a 212 milioni di euro, è sceso dell'11,9 per cento.

Nei primi sei mesi del 2008 sono affluite in provincia di Belluno merci per un valore di quasi 386 milioni di euro, l'11 per cento in meno rispetto al primo semestre del 2007: dopo Venezia (-11,8%) si tratta della diminuzione più elevata tra le sette province venete. La voce più consistente delle importazioni bellunesi si è confermata quella degli occhiali, sia pure in lieve diminuzione (-1,9%), i cui 158 milioni di euro hanno determinato il 41,1 per cento dell'import totale; in seconda posizione le "macchine e gli apparecchi meccanici", che hanno spiegato l'11,2 per cento delle merci importate, registrando un calo però del 26,4 per cento.

3.2 La provincia di Padova

3.2.1 Il consuntivo 2007

L'export patavino per l'anno 2007 ammonta, con le stime effettuate, a 7.587 milioni di euro (+8,1% rispetto al 2006; +20% rispetto al 2005).

I primi quattro settori per valori esportati (macchinari, apparecchi elettrici, prodotti in metallo, mezzi di trasporto) sono gli stessi che guidano il commercio estero regionale, con alcune differenze importanti nei pesi e nelle dinamiche. Quanto ai pesi, a Padova essi incidono addirittura per il 61 per cento sul totale export provinciale. Fra le quattro voci, la prima e più rilevante è quella dei macchinari industriali, il cui peso passa dal 29,8 al 32,9 per cento dal 2005 al 2007.

In termini di dinamiche le esportazioni di macchinari crescono rispetto al 2006 più della media regionale (+14,7%); gli apparecchi elettrici e di precisione presentano una dinamica inferiore (+4,5%), anche se rimarchevole è il trend di lungo periodo (+55% l'aumento dei flussi medi triennali tra il 1999-01 e il 2005-07); i metalli e prodotti in metallo crescono del +11,9 per cento rispetto al 2006 (contro il +15,9% del Veneto); in flessione gli autoveicoli e altri mezzi di trasporto (-5,4% rispetto al 2006; -6,8% rispetto al 2005). Trend non entusiasmante nel lungo periodo (+15,7% fra i trienni più distanti).

Gli articoli in gomma-plastica sono la quinta voce dell'export padovano: debole la crescita stimata per il 2007 (+3,2%, nettamente inferiore alla media regionale), ma interessante il trend rispetto al triennio 2002-04 (+37,6%, che invece risulta migliore della tendenza regionale nel medesimo periodo). Sul totale delle esportazioni venete del settore, Padova incide in modo significativo, per quasi il 24 per cento.

L'export padovano di calzature (sesta voce) costituisce una parte dei flussi commerciali della Riviera del Brenta, assieme alla provincia di Venezia. La variazione stimata per il 2007 rispetto l'anno precedente è molto positiva: +15,3 per cento; il trend letto attraverso i valori medi triennali appare più controverso. Nell'ultimo triennio si sono perse posizioni rispetto al 2002-04 (-4,8%); meglio comunque di quanto mediamente venduto all'estero tra il 1999 e il 2001 (+7%).

In crescita a Padova le esportazioni di abbigliamento (+8,6% sul 2006), in controtendenza rispetto al Veneto. Ottimo anche il trend visto attraverso i dati medi triennali: +30 per cento l'incremento dei flussi medi tra il 2002-04 e il 2005-07. Non particolarmente rilevanti appaiono, per questo settore e in questa provincia, i flussi import, leggermente in flessione (-1,8%).

Da segnalare ancora la crescita delle esportazioni per i prodotti chimici (+14,6% nell'anno; +27,2% nel biennio). La performance riporta le vendite all'estero ai livelli del triennio 1999-01, dopo la marcata flessione accusata tra il 2002-04 (-23,5%). Ancora del +14 per cento la variazione annua dell'export per i prodotti della lavorazione minerali non metalliferi.

In flessione, nella provincia patavina, l'export di elettrodomestici (-4%), di prodotti tessili (-2,5%), di prodotti dell'agricoltura (-5,8%). Nel medio-lungo periodo si possono tuttavia osservare dinamiche di tutto rilievo sia per gli elettrodomestici (+49% la variazione dei flussi medi fra i trienni più distanti), che per i prodotti dell'agricoltura (raddoppio delle vendite all'estero nello stesso periodo, da 65 a 138 milioni).

La prima voce import è rappresentata dai metalli e prodotti in metalli, con 1,2 miliardi di euro e una crescita, rispetto al 2005, del 42,8 per cento; seguono gli autoveicoli e altri mezzi di trasporto (+27,7% sempre nel biennio) e gli apparecchi elettrici e di precisione (+12,6%). L'import di calzature è diminuito rispetto al 2006 (-6,9%); in realtà, nel lungo periodo, i flussi medi triennali sono aumentati del 57 per cento tra il 1999-01 e il 2005-07.

Germania, Francia e Spagna sono i primi tre mercati di sbocco dell'export padovano: gli ultimi due mercati presentano ottime dinamiche; in recupero invece i flussi verso la Germania (+14,5% nel triennio più recente), dopo la flessione del 2002-04 (-4%).

Conosce contrazione l'export verso gli Stati Uniti: che, a dire il vero, avviene subito a valle del 2001 (-17,2% la differenza tra flussi medi export del 1999-01 e 2002-04); mentre nell'ultimo triennio la flessione si contiene al 3 per cento.

Triplifica l'export verso la Federazione Russa nell'intero periodo osservato. Altre dinamiche rilevanti si segnalano con riferimento alla Polonia e alla Turchia, presenti anche fra i primi 20 Paesi di provenienza dell'import patavino.

Sul fronte delle importazioni s'impone al 2° posto la Cina, con flussi che dal 2002-04 al 2005-07 più che raddoppiano (da 205 a 432 milioni di euro).

3.2.2 Tendenze per il 2008

L'andamento dell'export manifesta ancora una tendenza positiva con un tasso di crescita (+2,3%) che tuttavia risulta il più contenuto dell'ultimo quinquennio.

A livello nazionale Padova rimane la 13° provincia italiana per valore assoluto dell'export (3,7 miliardi di euro) nel periodo in esame con una quota del 2 per cento sul totale nazionale.

La dinamica merceologica risulta caratterizzata da un ridimensionamento nella crescita dell'export metalmeccanico, da un arretramento per il sistema moda e la chimica e da un risultato favorevole per i prodotti del legno-mobiliare. In recupero anche le vendite all'estero dei prodotti agroalimentari, della carta-editoria, dell'oreficeria e del vetro.

L'export metalmeccanico si attesta nell'insieme a 2,3 miliardi di euro, ma con una crescita attenuata al +1,9 per cento. All'interno di questo aggregato sono presenti le prime cinque voci dell'export provinciale: fra esse presentano andamenti negativi le macchine per impieghi speciali (-6,6%), gli strumenti ottici (-4,3%) e la componentistica per autoveicoli (-3%). Per contro risultano invece in crescita le vendite di macchinari per impieghi generali (+9,3%) e gli apparecchi per la produzione di energia meccanica (+9,4%).

Per il sistema moda emerge una flessione del -2,4 per cento (contro il +6,6% del 2007), che del resto si presenta in misura pressoché analoga in regione a fronte di una stagnazione a livello nazionale.

Tabella 3.2 - Padova. Prime 10 voci merceologiche per export e import (in migliaia di euro). Primo semestre 2008

Rank	Voci merceologiche	I sem. 2007 (dato provv.)	I sem. 2008 (dato provv.)	Var % I sem.'08/'07	Peso % 2008	Peso % prov. sul Veneto
<i>EXPORT</i>						
1	Macchinari industriali	1.185.452	1.239.648	4,6	33,4	26,1
2	Apparecchi elettrici e di precisione	428.389	458.071	6,9	12,3	16,4
3	Metalli e prodotti in metalli	367.341	353.508	-3,8	9,5	13,2
4	Autoveicoli e altri mezzi di trasporto	249.177	242.505	-2,7	6,5	15,9
5	Articoli in Gomma e materie plastiche	183.631	177.233	-3,5	4,8	24,4
6	Calzature	171.079	166.642	-2,6	4,5	15,5
7	Abbigliamento	129.396	130.356	0,7	3,5	9,5
8	Mobili	123.581	129.202	4,5	3,5	12,2
9	Carta, stampa, editoria	105.925	114.490	8,1	3,1	20,0
10	prodotti chimici, fibre sintetiche	95.635	97.237	1,7	2,6	11,5
	<i>Totale¹</i>	<i>3.632.654</i>	<i>3.715.654</i>	<i>2,3</i>	<i>100,0</i>	<i>15,9</i>
<i>IMPORT</i>						
1	Metalli e prodotti in metalli	614.640	549.001	-10,7	20,7	20,1
2	Autoveicoli e altri mezzi di trasporto	346.098	290.289	-16,1	11,0	8,0
3	Apparecchi elettrici e di precisione	278.108	283.337	1,9	10,7	22,7
4	prodotti chimici, fibre sintetiche	237.964	247.655	4,1	9,4	19,6
5	Prodotti alimentari, bevande e tabacco	214.994	246.541	14,7	9,3	17,7
6	Macchinari industriali	235.870	243.785	3,4	9,2	20,2
7	Prodotti dell'agricoltura e silvicoltura	165.735	138.271	-16,6	5,2	17,0
8	Articoli in Gomma e materie plastiche	122.736	125.160	2,0	4,7	30,6
9	Abbigliamento	94.934	95.179	0,3	3,6	8,4
10	Calzature	122.301	89.017	-27,2	3,4	13,6
	<i>Totale¹</i>	<i>2.795.005</i>	<i>2.648.186</i>	<i>-5,3</i>	<i>100,0</i>	<i>14,5</i>

¹ include tutte le voci residue

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ISTAT

Ciò è effetto della dinamica negativa che ha interessato le calzature (-2,6%, prima voce dell'export della moda provinciale, come effetto della flessione dei due principali mercati, Germania e Francia) e i prodotti tessili (-6,7%), pur se rimane positivo l'export degli articoli di abbigliamento (+1%).

Per quanto riguarda le direttrici di sbocco, relativamente ai prodotti manifatturieri, è da registrare che le vendite dirette verso i mercati dell'Asia registrano l'aumento maggiore (+4,9%); più debole la dinamica dei flussi verso i mercati europei (+2,2%) che rimangono comunque la prima destinazione assorbendo il 76 per cento delle vendite delle imprese locali all'estero. In leggera ripresa l'export verso le Americhe (+1,6% anche se prosegue la flessione sul mercato degli Stati Uniti su cui ha pesato negativamente l'apprezzamento del rapporto di cambio euro-dollaro).

Tra le maggiori destinazioni, appare in aumento l'export manifatturiero verso la Germania (+2,7% che rimane il maggiore acquirente delle produzioni locali) e la Francia (+1,1%), mentre si registra una contrazione delle vendite oltre, come ricordato, per gli USA (-10,2%), anche per Regno Unito (-2%) e soprattutto Spagna (-14,1%).

Sui mercati emergenti i risultati migliori si riscontrano per l'export diretto verso Brasile (+64,8%) e Russia (+21,9% però con una crescita inferiore a quella dei primi 6 mesi del 2007), mentre il trend rimane positivo, ma notevolmente inferiore al 2007, per la Cina (+5,6%) e si registra un arretramento per l'India (-13,6%).

Per Padova le importazioni hanno raggiunto nei primi sei mesi del 2008 i 2,6 miliardi euro con una flessione del -5,3 per cento rispetto allo stesso dato del 2007, tendenza pressoché analoga a quella registrata a livello regionale.

Il fenomeno riguarda i due principali aggregati merceologici con una maggiore accentuazione per il sistema moda (-11,6%) rispetto alla metalmeccanica (-7,3%).

All'interno dell'import metalmeccanico si nota tuttavia la crescita degli acquisti all'estero di macchinari, in presenza invece di un calo per metalli e mezzi di trasporto.

3.3 La provincia di Rovigo

3.3.1 Il consuntivo 2007

Nel 2007 Rovigo ha esportato merci per un valore stimato pari a circa un miliardo di euro, equivalente al 2 per cento dell'export regionale. L'incremento è stato pari al +4,9 per cento rispetto al 2006 e al +19,1 per

cento rispetto al 2005, variazioni leggermente inferiori rispetto a quanto registrato dal Veneto negli stessi anni. Nel lungo periodo il trend di crescita delle esportazioni rodigine si è posizionato invece al di sopra della performance media regionale: +19,1 per cento l'incremento avvenuto tra il 02-04 e il 05-07, contro il +13,7 per cento del Veneto.

Sempre sulla base delle stime relative all'anno 2007, le importazioni sono state pari a 820 milioni, in leggero decremento rispetto al 2006 (-1,5%); il surplus commerciale è stato pari a +180 milioni, in ulteriore miglioramento rispetto al dato 2006.

Anche in questa provincia i macchinari industriali sono la prima voce export, con vendite pari a 187 milioni di euro, equivalenti al 18,7 per cento delle esportazioni complessive della provincia. L'incremento percentuale è stato del +11,2 per cento rispetto al 2006, anno che ha segnato valori sostanzialmente stabili rispetto al 2005, diversamente da quanto accaduto a livello regionale.

La seconda voce per importanza è quella dei metalli e prodotti in metallo, settore che ha generato esportazioni per 172 milioni, pari al 17,2 per cento delle esportazioni provinciali, in crescita del +7,5 per cento rispetto al 2006 e di +44,3 per cento rispetto al 2005.

Segue il settore dei prodotti chimici e delle fibre sintetiche che costituisce il 12,1 per cento delle esportazioni rodigine e il 6,4 per cento delle esportazioni regionali di settore. Si tratta di quasi 121 milioni di euro, stando alle stime 2007, in flessione del -4,4 per cento rispetto al 2006.

Quarta voce per importanza è quella dei prodotti alimentari, bevande e tabacchi. Il settore genera flussi per circa 113 milioni di euro, in stabile crescita.

Tra le voci export rodigine si segnala per incremento percentuale il settore degli articoli in gomma e materie plastiche e quello della lavorazione dei minerali non metalliferi, entrambi in crescita del 20,2 per cento rispetto al 2006. In flessione invece il settore dei prodotti dell'agricoltura e silvicoltura (-6,4%).

Proprio quest'ultimo settore costituisce la principale voce import della provincia: 178 milioni di euro, pari al 21,7 per cento delle importazioni complessive di Rovigo e al 10,9 per cento delle importazioni regionali di settore, in crescita del +6,1 per cento rispetto al 2006 e del +22,6 per cento rispetto al 2005.

Da notare il crollo dei flussi di importazioni di apparecchi elettrici di precisione, passati dal primo posto della graduatoria import 2006 al decimo della graduatoria 2007. La variazione percentuale rispetto al 2006 è del -91,2 per cento, dato che non trova riscontri a livello regionale,

imputabile quasi integralmente alla componente “apparecchi trasmettenti per la radiodiffusione e la televisione e apparecchi per la telefonia”.

Al contrario il settore degli autoveicoli e mezzi di trasporto cresce del +145,4 per cento rispetto al 2006 e del +269,7 per cento rispetto al 2005, anche in questo caso senza uguali a livello regionale, imputabile principalmente alla componente “autoveicoli”.

Il principale partner commerciale della provincia è la Germania, al primo posto della graduatoria ordinata sia per dati import che export. Il Paese importa da Rovigo merci per un valore equivalente a 116 milioni di euro, dato medio dell’ultimo triennio (+5% la variazione rispetto al triennio precedente) e ne esporta per 120 (sostanzialmente stabile rispetto al valore medio del triennio antecedente).

Segue, per valori export la Francia, stabile; quindi la Spagna (+9,4%) e gli Stati Uniti (+23,7%).

3.3.2 Tendenze per il 2008

Nel primo semestre 2008 il commercio estero polesano ha conosciuto dinamiche oltre le migliori aspettative: il valore delle esportazioni è risultato pari a 659 milioni di euro, in aumento del 29,8 per cento rispetto allo scorso anno (nel 1° semestre 2007 la crescita era stata dell’8,5%), e quello delle importazioni si è attestato a 560 milioni di euro, registrando un aumento del 47,1 per cento. Si tratta davvero di una dinamica unica, rispetto alle altre province venete, pur consapevoli che la sua “volatilità” è conseguenza sia di alcune specificità che, più in generale, dei bassi valori assoluti di riferimento.

Prese le misure in tal senso, occorre comunque evidenziare che l’incidenza percentuale dell’export polesano sul totale export regionale, passa dal 2,2 al 2,8 per cento, mentre quella dell’import passa dal 2 al 3,1 per cento.

I principali flussi esportativi verso l’estero sono costituiti dai prodotti del settore manifatturiero che, con un valore di 611 milioni di euro, in crescita del 30,8 per cento rispetto al 1° semestre 2008, rappresentano il 92,1 per cento delle vendite oltre confine (al 91,3% a giugno 2007). A seguire l’agricoltura, con un valore 36 milioni di euro, in aumento del 26,9 per cento, e con una incidenza percentuale sul totale export del 5,6 per cento, pressoché stabile come un anno fa. I prodotti della pesca, con un ammontare di euro 10,8 milioni di euro, diminuiscono del 6,3 per cento, e il loro peso passa dal 2,7 dello scorso anno, al 2,3 per cento.

I “tubi” sono la principale voce export: il valore delle vendite passa

Tabella 3.3 - Rovigo. Prime 10 voci merceologiche per export e import (in migliaia di euro). Primo semestre 2008

Rank	Voci merceologiche	I sem. 2007 (dato provv.)	I sem. 2008 (dato provv.)	Var % I sem.'08/'07	Peso % 2008	Peso % prov. sul Veneto
<i>EXPORT</i>						
1	Macchinari industriali	91.516	115.892	26,6	17,6	2,4
2	Metalli e prodotti in metalli	88.209	110.648	25,4	16,8	4,1
3	Autoveicoli e altri mezzi di trasporto	25.820	80.272	210,9	12,2	5,3
4	prodotti chimici, fibre sintetiche	60.150	73.752	22,6	11,2	8,7
5	Prodotti alimentari, bevande e tabacco	51.949	62.699	20,7	9,5	5,0
6	Prodotti dell'agricoltura e silvicoltura	39.894	46.780	17,3	7,1	11,7
7	Articoli in Gomma e materie plastiche	36.457	38.908	6,7	5,9	5,4
8	Apparecchi elettrici e di precisione	21.953	27.842	26,8	4,2	1,0
9	Abbigliamento	20.072	26.235	30,7	4,0	1,9
10	Lavorazione minerali non metalliferi	14.272	16.795	17,7	2,5	2,4
	<i>Totale¹</i>	<i>507.648</i>	<i>658.849</i>	<i>29,8</i>	<i>100,0</i>	<i>2,8</i>
<i>IMPORT</i>						
1	Autoveicoli e altri mezzi di trasporto	27.054	160.109	491,8	28,6	4,4
2	Prodotti dell'agricoltura e silvicoltura	85.184	102.838	20,7	18,4	12,7
3	prodotti chimici, fibre sintetiche	67.567	74.469	10,2	13,3	5,9
4	Metalli e prodotti in metalli	55.694	62.388	12,0	11,1	2,3
5	Prodotti alimentari, bevande e tabacco	35.164	46.959	33,5	8,4	3,4
6	Macchinari industriali	19.420	21.953	13,0	3,9	1,8
7	Articoli in Gomma e materie plastiche	20.322	19.634	-3,4	3,5	4,8
8	Apparecchi elettrici e di precisione	7.964	10.293	29,3	1,8	0,8
9	Abbigliamento	10.203	9.754	-4,4	1,7	0,9
10	Legno e prodotti in legno	11.255	8.871	-21,2	1,6	2,4
	<i>Totale¹</i>	<i>380.777</i>	<i>559.958</i>	<i>47,1</i>	<i>100,0</i>	<i>3,1</i>

¹ include tutte le voci residue

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ISTAT

da 58 a 76 milioni di euro (+31 milioni tra giugno 2007 e giugno 2008). Seguono le navi e imbarcazioni. È la “rivelazione” dell’export polesano: si passa da 1,5 a 54,5 milioni di euro. Al terzo posto troviamo le macchine per l’agricoltura, con un valore di 45,7 milioni di euro, in crescita del 5,9 per cento nel confronto con l’anno precedente. Quarti i prodotti chimici di base. Il loro valore è di 44,4 milioni di euro e si incrementano del 18 per cento. Al quinto posto si collocano gli articoli in materie plastiche: con un valore di 36,4 milioni di euro, mettono a segno un aumento dell’10,1 per cento rispetto al 1° semestre 2007 e si attestano al 5,5 per cento del totale dei flussi esportativi (a fine giugno 2007 era del 6,5%). Rilevante anche la dinamica export per i prodotti dell’agricoltura: +25,1 per cento, con valori che passano da 28 a 35 milioni di euro nel periodo in esame.

Anche la graduatoria import evidenzia delle novità rispetto allo scorso anno. Balzano al primo posto le navi e imbarcazioni (80 milioni di euro); impennata anche per gli autoveicoli, voce che passa da 17,2 a 68 milioni di euro; del +11,2 per cento l’incremento dell’import di prodotti chimici,

per un valore di 65,6 milioni di euro. Infine, passano da 37 a 57 milioni, registrando una crescita del 54,3 per cento, i prodotti dell'agricoltura.

Le esportazioni delle imprese polesane trovano il principale mercato di sbocco nel continente europeo che, con un ammontare di 444 milioni di euro (+16,8% rispetto al primo semestre 2007), assorbe il 67,4 per cento del totale export, in diminuzione rispetto alla quota del 74,9 per cento dello scorso anno per un effetto composizione, a vantaggio di Asia ed Africa, come capiremo subito guardando al dettaglio Paesi. Il persistente apprezzamento dell'euro sul dollaro è certamente una delle cause della diminuzione delle esportazioni verso l'America (-7,9%).

Trai i paesi, Germania (+11,6%) e Francia (+10,3%) si mantengono come lo scorso anno al primo e secondo posto nella graduatoria per valore dell'export. Subito a ruota troviamo mercati outsider, connessi ai flussi export di navi e imbarcazioni: Liberia e Qatar. Bene anche l'export con il Regno Unito (+25,4%), la Russia (+46,5%) e la Svizzera (+29,4%). In contrazione del 20,2 per cento le vendite verso gli Stati Uniti.

Per quanto riguarda le importazioni, la provincia di Rovigo vede la Germania al primo posto nella graduatoria per valore dell'import, con 75,8 milioni di euro (+21,7%); a seguire la Turchia (vera new entry), al secondo posto in classifica con un ammontare di 59,5 milioni di euro, dato dal valore degli autoveicoli importati da questo paese, e la Francia, in diminuzione del 12,4 per cento. Al quarto e quinto posto si trovano rispettivamente Malta e Cipro, che entrano nella graduatoria in quanto Paesi dai quali il Polesine ha importato navi e imbarcazioni.

3.4 La provincia di Treviso

3.4.1 Il consuntivo 2007

In valori assoluti le esportazioni trevigiane raggiungono a fine anno quota 9,9 miliardi di euro sulla base dei dati provvisori Istat, che diventano 10,2 sulla base delle stime fatte. Il saldo commerciale stimato si consolida attorno ai 4,3 miliardi di euro.

La pur buona variazione del +4,6 per cento rispetto al 2006 rivela comunque un rallentamento delle vendite all'estero, rispetto alle performance del 2006, che ha coinvolto soprattutto i settori del Sistema moda, interessati peraltro dai già menzionati flussi "estero su estero", collegati ai processi di internazionalizzazione produttiva.

I macchinari industriali si confermano essere la prima voce export della

provincia. La crescita stimata dei flussi, rispetto al 2006, è del +18,7 per cento, per valori che si aggirano sui 2 miliardi di euro. Sembra dunque superato lo stallo registrato nel 2006. Anzi: calcolata la media dei flussi nell'ultimo triennio (2005-07) e confrontata con il triennio precedente, il trend di crescita delle esportazioni risulta essere del +24,3 per cento (il doppio rispetto al trend regionale).

Molto dinamiche le esportazioni trevigiane di mobili, che crescono del +10,2 per cento su base annua, e del +35 per cento se si sceglie il 2005 come termine di confronto. In valori assoluti le vendite all'estero del distretto trevigiano dell'arredo sono passate da 1 a 1,4 miliardi. Il 60 per cento delle esportazioni regionali di mobili ha origine dalla provincia di Treviso.

Continua il trend positivo anche per il settore dei metalli e prodotti in metallo (opere di carpenteria), sesta voce per importanza dell'export trevigiano. L'anno si chiude con una variazione stimata al +13,4 per cento rispetto al 2006. Del 37 per cento è la crescita dei flussi medi triennali 2005-07, rispetto al triennio precedente. Import in crescita del +40,9 per cento rispetto al 2005.

Le apparecchiature elettriche sono la settima voce dell'export trevigiano, con variazione stimata del +13,3 per cento rispetto al 2006 (e del 40,6 per cento rispetto al 2005). L'analisi per flussi medi mette in evidenza il netto cambio di tendenza registrato nell'ultimo triennio (2005-07) rispetto al triennio precedente: i flussi di vendita all'estero risultano in media superiori del 27 per cento rispetto al periodo 2002-04, caratterizzato invece da una flessione prossima al 16 per cento rispetto al 1999-01. Su questa flessione avevano inciso, in particolare, il crollo dell'export verso gli Stati Uniti (-73%, con un peso che passa dal 14,5 al 4,1%), e il calo delle vendite verso la Germania (-14,6%), che resta comunque primo mercato di sbocco.

L'export trevigiano di prodotti alimentari cresce in linea con la media provinciale rispetto al 2006. Più piatta appare la dinamica se vista per trienni. In particolare i flussi medi export del 2005-2007 risultano in crescita solo del 2,2 per cento rispetto al triennio precedente.

Stazionarie le esportazioni di elettrodomestici. Import al +12,8 per cento sull'anno precedente e al +31,6 per cento rispetto al 2005. Segno incontrovertibile dell'apertura internazionale della filiera avvenuta negli ultimi anni.

In calo le esportazioni del Sistema Moda, in linea con le tendenze regionali: le esportazioni di abbigliamento (peso del 31% sul totale export regionale di settore) flettono del 4,4 per cento, quelle di prodotti tessili flettono del 8,6 per cento. L'abbigliamento è anche la prima voce import della provincia, per valori prossimi ai 900 milioni di euro, in aumento del

+4 per cento rispetto al 2006. Questa voce incide per il 16,6 per cento sul totale import trevigiano; e del 37 per cento sull'import veneto di settore.

Pochi alibi invece sussistono per le calzature sportive, che presentano la maggiore contrazione dell'export: -11,4 per cento la variazione stimata rispetto al 2006. Flussi stabili rispetto al 2005. Si è chiuso dunque per il distretto dello Sportsystem di Montebelluna, da cui ha origine il 95 per cento dei flussi export provinciali, un anno critico: non il primo nella sua lunga storia evolutiva. Molteplici i fattori in gioco: non solo inverni caldi e costumi vacanzieri diversi. Ma anche meno soldi da dedicare all'acquisto di beni "più effimeri" quali tipicamente quelli per lo sport e il tempo libero. Va detto tuttavia che le dinamiche di medio periodo restano buone: i flussi medi delle esportazioni del triennio 2005-2007 sono superiori del 12,5 per cento rispetto al periodo 2002-2004; e del 32 per cento è la crescita rispetto al 1999-2001.

Per quanto riguarda la geografia dei flussi, visti nel lungo periodo, per trienni, senza distinzione di settori, si notano subito le dinamiche sostenute verso Spagna (+27,6%), Federazione Russa (+47%), Austria (+24,5%) e Svizzera (+20,2%). In recupero i flussi verso la Germania (+5,3%) rispetto alla flessione registrata nel triennio 2002-2004. In netto calo, per tutto il periodo considerato, le vendite verso gli Stati Uniti (-14,2% nel triennio 2005-2007 rispetto al triennio precedente).

Import quasi quadruplicato dalla Cina: i flussi medi triennali passano da 220 a 842 milioni dal 1999-01 al 2005-07. In calo l'import dalla Romania nell'ultimo triennio (-17%).

3.4.2 Tendenze per il 2008

Nei primi 6 mesi del 2008 le esportazioni in provincia di Treviso hanno sfiorato i 5,2 miliardi di euro e sono cresciute del +5,1 per cento. Tenuto conto degli scenari, si tratta di un buon trend, superiore al dato regionale, non lontano dal +5,9 per cento nazionale. Vedremo quanto difendibile nella seconda parte dell'anno.

Al primo posto tra le voci merceologiche ci sono, come di consueto, i macchinari industriali che, a metà 2008, hanno toccato la soglia di un miliardo di euro, pari al 19,4 per cento delle esportazioni complessive di Treviso avvenute nel periodo. La variazione percentuale rispetto ai primi sei mesi del 2007 è tuttavia stazionaria (+0,2%), ben al di sotto della performance riscontrata in Veneto (+6,7%). A questo risultato ha contribuito la flessione della principale componente delle "altre macchine per impieghi speciali" (-7,8%, soprattutto verso la Germania), che viene

Tabella 3.4 - Treviso. Prime 10 voci merceologiche per export e import (in migliaia di euro). Primo semestre 2008

Rank	Voci merceologiche	I sem. 2007 (dato provv.)	I sem. 2008 (dato provv.)	Var % I sem.'08/'07	Peso % 2008	Peso % prov. sul Veneto
<i>EXPORT</i>						
1	Macchinari industriali	1.001.065	1.002.939	0,2	19,4	21,1
2	Mobili	640.163	682.437	6,6	13,2	64,4
3	Calzature	472.795	500.942	6,0	9,7	46,5
4	Abbigliamento	469.945	493.877	5,1	9,6	35,9
5	Elettrodomestici	330.485	393.422	19,0	7,6	64,7
6	Apparecchi elettrici e di precisione	291.007	328.595	12,9	6,4	11,8
7	Metalli e prodotti in metalli	323.237	322.168	-0,3	6,2	12,0
8	Prodotti alimentari, bevande e tabacco	168.313	250.707	49,0	4,8	19,8
9	Prodotti Tessili	229.521	205.300	-10,6	4,0	34,0
10	Autoveicoli e altri mezzi di trasporto	147.865	169.896	14,9	3,3	11,1
	<i>Totale¹</i>	<i>4.919.503</i>	<i>5.170.753</i>	<i>5,1</i>	<i>100,0</i>	<i>22,2</i>
<i>IMPORT</i>						
1	Abbigliamento	446.382	401.424	-10,1	14,4	35,6
2	Calzature	332.471	348.873	4,9	12,5	53,4
3	Metalli e prodotti in metalli	348.422	293.867	-15,7	10,5	10,7
4	Macchinari industriali	248.528	245.982	-1,0	8,8	20,3
5	prodotti chimici, fibre sintetiche	172.086	166.700	-3,1	6,0	13,2
6	Apparecchi elettrici e di precisione	160.859	162.543	1,0	5,8	13,0
7	Elettrodomestici	137.824	161.260	17,0	5,8	76,0
8	Maglieria	153.772	156.774	2,0	5,6	62,4
9	Legno e prodotti in legno	159.695	149.607	-6,3	5,4	40,0
10	Prodotti Tessili	123.857	106.530	-14,0	3,8	29,1
	<i>Totale¹</i>	<i>2.900.330</i>	<i>2.787.452</i>	<i>-3,9</i>	<i>100,0</i>	<i>15,3</i>

¹ include tutte le voci residue

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ISTAT

controbilanciata dalle performance più dinamiche delle altre voci, tra cui in particolare le “macchine utensili” (+14,3%).

Tra i settori tipici del made in Italy, si segnala la buona performance del settore dei mobili, seconda voce per importanza sul totale export, che passa dai 640 milioni del secondo trimestre 2007 ai 682 milioni del 2008. La variazione percentuale è del +6,6 per cento, contro una media regionale del +2,3 per cento. Tra i principali acquirenti del settore, si segnala il +3 per cento della Germania (primo Paese importatore), e soprattutto il +15,9 per cento del Regno Unito e il +26,6 per cento della Russia.

Positivo anche il settore delle calzature, dopo la flessione registrata a fine 2007. Il volume delle esportazioni cresce da 473 a quasi 501 milioni nel corso dell'ultimo anno facendo segnalare una variazione del +6 per cento. Tutti positivi i tre principali mercati di destinazione: Germania (+4,7%), Francia (+30,7%), Spagna (+15,7%).

Tra le altre voci del sistema moda, abbigliamento e tessile-maglieria seguono trend divergenti: il primo registra un +5,1 per cento e sfiora i 494

milioni di export; il secondo è in netta flessione (il tessile perde il 10,6%, la maglieria il 6,1%), proseguendo quindi la storica contrazione.

Volge al positivo la performance del settore degli elettrodomestici che segna un importante +19 per cento rispetto ai valori dei 12 mesi precedenti. In particolare, l'export verso la Germania è cresciuto del +31,7 per cento rispetto ai dati di metà 2007.

Tra gli altri settori, si segnala, per variazione molto positiva, il comparto dei prodotti alimentari che in provincia cresce del +49 per cento, ben al di sopra della variazione avvenuta in regione (+15,5%). Come già segnalato nel capitolo precedente, questa dinamica è curiosa perché è determinata essenzialmente da un incremento dei valori esportati, a fronte di quantità di beni venduti pressoché stabili.

Tra le altre voci merceologiche con dinamiche di crescita positive si registrano: gli apparecchi elettrici e di precisione (+12,9%, in recupero rispetto alla leggera contrazione avvenuta nello stesso periodo dell'anno precedente), l'automotive (+14,9%), la gomma plastica (+5,0%), carta stampa ed editoria (+21,3%).

È invece stazionario il settore dei metalli e prodotti in metallo (-0,3%), la cui performance di breve e medio periodo è molto vicina a quanto riscontrato in Veneto.

Il principale acquirente dei prodotti manifatturieri trevigiani rimane la Germania che, tuttavia, si porta dagli 820 milioni di metà 2007 ai 752 di metà 2008, per una flessione dell'8,3 per cento.

La Francia, al secondo posto, registra invece un interessante +16,7 per cento che compensa ampiamente il calo avvenuto tra giugno 2006 e giugno 2007. In leggera flessione invece la performance verso la Spagna (-1,2%). Tra gli altri principali partner si segnalano inoltre il +4,4 per cento del Regno Unito e il +15,6 per cento della Russia, divenuta ormai il sesto acquirente di merci prodotte in provincia, quindi il +6,6 per cento dei Paesi Bassi e il +10 per cento della Grecia. Inevitabilmente in flessione il mercato statunitense (-9,5%). Tra i Paesi che sono coinvolti nei processi di internazionalizzazione si evidenzia: Romania (+4,5%), Croazia (+18,0%), Polonia (+30,0%), Turchia (+11,9%).

Le importazioni di Treviso, nei primi sei mesi dell'anno, ammontano a 2.787 milioni di euro, in flessione del -3,9 per cento rispetto allo stesso periodo del 2007. All'interno del sistema moda l'import di calzature cresce del +4,9 per cento, mentre cala del -10,1 per cento quello di articoli di abbigliamento e del -5,2 per cento quello dei prodotti tessili.

In flessione il settore dei metalli e prodotti in metallo (-15,7%), i prodotti chimici e fibre sintetiche (-3,1%) e il settore del legno e dei prodotti in legno

(-6,3%). È invece in netta crescita l'import di elettrodomestici (+17%, il saldo commerciale è positivo per oltre 200 milioni).

Questi dati determinano surplus commerciale pari a 2.383 milioni di euro, in ulteriore crescita di 364 milioni rispetto al dato di un anno fa, che pone la Marca al quinto posto nella graduatoria nazionale per attivo commerciale, dopo Modena, Brescia, Vicenza e Reggio Emilia

3.5 La provincia di Venezia

3.5.1 Il consuntivo 2007

La provincia di Venezia, sulla base delle stime elaborate, ha esportato nel 2007 merci per un valore di 5.178 milioni, pari al 10,5 per cento delle esportazioni venete. L'incremento rispetto al 2006 risulta del +15,2 per cento: si tratta della variazione percentuale più elevata tra quelle registrate dalle altre province venete (la media veneta, lo ricordiamo, è stata del +7%).

Il valore stimato delle importazioni di Venezia nel 2007 è stato pari a 5.612 milioni, in crescita del +2,7 per cento rispetto al 2006 e del +12,4 per cento rispetto al 2005.

Il saldo commerciale del 2007, negativo, è stato pari a -433,7 milioni, in miglioramento rispetto al dato 2006.

La principale voce export di Venezia è quella degli "autoveicoli e altri mezzi di trasporto", settore che in provincia vede prevalere le componenti "navi e imbarcazioni" e, in secondo luogo, "gli aeromobili". L'importanza di questa voce è testimoniata dal fatto che nel 2007, il 42,7 per cento delle esportazioni regionali di settore erano generate proprio dalla provincia di Venezia. Nel 2007 questa sola voce ha generato quasi 1,4 miliardi di euro, in crescita rispetto al 2006 di un significativo +81,7 per cento, variazione che non trova uguali tra le altre province venete e che ha più che compensato la leggera flessione intercorsa tra il 2006 e il 2005.

Seguono per importanza i metalli e prodotti in metallo, settore che nel 2007 ha generato esportazioni per un valore di 709 milioni di euro, in crescita del +25,3 per cento rispetto al 2006 e del +65,8 per cento rispetto al 2005, variazioni ben superiori a quanto registrato dal Veneto negli stessi anni.

Terza voce dell'export veneziano sono i "prodotti chimici e le fibre sintetiche". Le stime per l'anno 2007 parlano di 395 milioni di euro, in contrazione di -28,7 per cento rispetto al 2006, anno in cui l'export provinciale superava i 550 milioni, molto più marcato a rispetto a quanto registrato al livello regionale (-7,2%).

I macchinari industriali, quarta voce export della provincia, hanno prodotto flussi per un valore equivalente a 390 milioni in crescita del +10,3 per cento rispetto al 2006, anno che aveva registrato una leggera flessione rispetto al 2005. La performance provinciale si pone al di sotto del trend di settore registrato a livello regionale.

Si segnala il buon andamento del settore calzaturiero che chiude il 2007 con 358 milioni di euro, in crescita del +6 per cento rispetto al 2006 e del +12,9 per cento rispetto al 2005, incrementi ben superiori a quanto avvenuto in Veneto negli stessi anni.

Tra i settori che si distinguono per performance positive tra il 2006 e il 2007 si segnalano l'abbigliamento (+22,4%) e la carta, stampa, editoria (+24,75%).

In significativa flessione, invece, i prodotti chimici raffinati (-17,4%) - che a Venezia rappresentano il 97,5 per cento del totale regionale di settore e che hanno visto nel lungo periodo significativi incrementi - i prodotti tessili (-12,6%), i prodotti dell'agricoltura e silvicoltura" (-13,8%).

La principale voce import di Venezia è quella dei prodotti delle miniere e delle cave, costituiti per la maggior parte dalla componente petrolio e gas naturale, pari a 1,4 miliardi di euro nel 2007, equivalenti al 25,1 per cento delle importazioni veneziane e al 83,4 per cento delle importazioni regionali di settore, in crescita costante. In particolare la variazione è stata del + 7,9 per cento rispetto al 2006 e del 54,7 per cento rispetto al 2005.

Seconda voce import è quella dei prodotti chimici e delle fibre sintetiche che ha generato flussi per 671 milioni, pari al 12 per cento delle importazioni provinciali, in flessione nel breve periodo (-11% rispetto al 2006 e -16,6% rispetto al 2005), analogamente a quanto registrato nell'export.

Il principale acquirente delle merci prodotte dall'industria manifatturiera veneziana ed esportate all'estero nel periodo 05-07 sono gli Stati Uniti, che hanno acquistato il 12 per cento del totale export della provincia. Si tratta di merci per un controvalore di 543 milioni di euro annui, in flessione rispetto ai 617 milioni del periodo 02-04. La Germania, al secondo posto ex aequo, ha acquistato prodotti veneziani per un valore pari a 542 milioni annui nel periodo 05-07, in flessione del -6,3 per cento rispetto al triennio precedente.

Al terzo posto l'Austria con 372 milioni annui registrati tra il 2005 e il 2007 (+17,5% la variazione tra i due ultimi trienni, +41,4% quella sul periodo precedente).

Fra i Paesi che hanno registrato gli incrementi più significativi tra gli ultimi due trienni si segnalano: Regno Unito (+81,4%), Panama (che passa

da uno a 125 milioni, effetto di una commessa di navi ed imbarcazioni dell'anno 2007), le Antille Olandesi (da 0,5 a 114 milioni, effetto di commesse per navi ed imbarcazioni questa volta del 2006), la Federazione russa (+106,5%). In flessione, invece, la Francia, quarto partner commerciale della provincia (-40,5%).

3.5.2 Tendenze per il 2008

Nel primo semestre del 2008 le imprese della provincia di Venezia hanno esportato beni per un ammontare complessivo di quasi 2,3 miliardi di euro, contribuendo, in tal modo, alla formazione del 9,8 per cento dell'export regionale.

Rispetto al medesimo periodo del 2007, le esportazioni della provincia registrano una contrazione pari al 4,9 per cento, a fronte di aumenti sia a livello veneto (+1,9%) che nazionale (+5,9%).

Le importazioni della provincia di Venezia (oltre 2,5 miliardi di euro), che rappresentano il 14 per cento dell'import regionale, segnano anch'esse una diminuzione pari all'11,8 per cento. Tale variazione si presenta superiore a quanto annotato per il Veneto (-5,1%) e di segno opposto rispetto all'Italia (+5,6%).

La contrazione delle importazioni della provincia di Venezia si dimostra in linea con quella registrata dalla provincia di Belluno e più significativa rispetto al resto del territorio regionale. Per le esportazioni, Venezia risulta essere la provincia del Veneto che segna la variazione negativa più alta: oltre a Venezia, solo Belluno e Vicenza riportano una flessione mentre le altre province annotano aumenti anche importanti.

La dinamica per il primo semestre 2008 dell'interscambio commerciale provinciale si traduce, quindi, in un saldo passivo di 257 milioni di euro, valore che si dimostra dimezzato rispetto a quello registrato l'anno precedente.

Analizzando le dinamiche delle esportazioni per comparto, si pone in evidenza come, con quasi 536 milioni di euro esportati, la fabbricazione di mezzi di trasporto sia il settore che più caratterizza la provincia di Venezia; protagonista di un'evidente contrazione rispetto al primo semestre 2007 (-18,9%), quando invece aveva evidenziato un andamento in positivo.

Tali contrazioni, lette nel breve periodo, ci dicono poco: è noto infatti come il settore conosca storicamente forti oscillazioni nelle dinamiche dell'export, collegate all'acquisizione o meno di grosse commesse.

Rispetto al 2007, le navi e imbarcazioni (voce merceologica al primo

Tabella 3.5 - Venezia. Prime 10 voci merceologiche per export e import (in migliaia di euro). Primo semestre 2008

Rank	Voci merceologiche	I sem. 2007 (dato provv.)	I sem. 2008 (dato provv.)	Var % I sem.'08/07	Peso % 2008	Peso % prov. sul Veneto
<i>EXPORT</i>						
1	Autoveicoli e altri mezzi di trasporto	661.240	535.973	-18,9	23,4	35,1
2	Metalli e prodotti in metalli	343.564	283.352	-17,5	12,3	10,6
3	Macchinari industriali	181.304	208.983	15,3	9,1	4,4
4	Prodotti alimentari, bevande e tabacco	162.233	177.842	9,6	7,8	14,1
5	Calzature	121.921	161.840	32,7	7,1	15,0
6	Apparecchi elettrici e di precisione	147.732	159.041	7,7	6,9	5,7
7	prodotti chimici, fibre sintetiche	236.465	149.283	-36,9	6,5	17,7
8	Prodotti petroliferi raffinati	92.676	106.817	15,3	4,7	98,5
9	Articoli in Gomma e materie plastiche	98.648	104.859	6,3	4,6	14,4
10	Abbigliamento	68.609	81.103	18,2	3,5	5,9
	<i>Totale¹</i>	<i>2.413.165</i>	<i>2.294.464</i>	<i>-4,9</i>	<i>100,0</i>	<i>9,8</i>
<i>IMPORT</i>						
1	Prodotti delle miniere e delle cave	851.229	639.443	-24,9	25,1	84,5
2	prodotti chimici, fibre sintetiche	346.744	297.670	-14,2	11,7	23,6
3	Metalli e prodotti in metalli	303.610	263.993	-13,0	10,3	9,6
4	Autoveicoli e altri mezzi di trasporto	277.136	240.572	-13,2	9,4	6,6
5	Prodotti dell'agricoltura e silvicoltura	119.310	197.602	65,6	7,7	24,3
6	Prodotti alimentari, bevande e tabacco	186.648	176.104	-5,6	6,9	12,6
7	Abbigliamento	150.587	172.013	14,2	6,7	15,3
8	Macchinari industriali	67.586	88.857	31,5	3,5	7,4
9	Apparecchi elettrici e di precisione	102.215	84.527	-17,3	3,3	6,8
10	Prodotti petroliferi raffinati	182.329	81.929	-55,1	3,2	79,4
	<i>Totale¹</i>	<i>2.891.367</i>	<i>2.551.472</i>	<i>-11,8</i>	<i>100,0</i>	<i>14,0</i>

¹ include tutte le voci residue

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ISTAT

posto nella graduatoria delle merci più vendute all'estero) evidenziano una rilevante diminuzione (-26,2%), come significativa risulta anche la contrazione degli aeromobili (-26,2%).

Depurando il dato dell'export della provincia di Venezia da queste voci (aeromobili e navi/imbarcazioni), la variazione I semestre 2008 su I semestre 2007 cambia segno e diventa positiva, passando da un -4,9 per cento ad un +1,8 per cento.

Oltre ai mezzi di trasporto, altri settori sono caratteristici dei flussi in uscita delle imprese della provincia di Venezia: questi sono i metalli e prodotti in metallo (i quali annotano una significativa contrazione (-17,5%) dovuta ai cali nell'export dei metalli di base non ferrosi e dei generatori di vapore), le macchine e apparecchi meccanici (che invece registrano una buona performance con un +14,2% grazie agli ottimi

risultati raggiunti dalle macchine sia per impieghi generali che speciali). A seguire, risultano rilevanti anche gli andamenti di altri comparti quali il cuoio e i prodotti in cuoio (+31,6%, grazie sia alle calzature che agli articoli da viaggio e borse), i prodotti alimentari (+9,6% - in primis bevande) e gli apparecchi elettrici e di precisione (+7,7% grazie soprattutto agli apparecchi per l'illuminazione). Al contrario, segnano una contrazione i prodotti chimici (-36,9%), in particolare nelle voci merceologiche afferenti i prodotti chimici di base, i saponi e detersivi e le fibre sintetiche.

Nelle esportazioni della provincia di Venezia sono da segnalare, inoltre, gli aumenti del tessile (+14,7%) e dei prodotti petroliferi raffinati (+15,3%), mentre calano il vetro e i prodotti in vetro (-4,6%) e i mobili (-9,4%).

Passando all'esame delle importazioni, si evidenzia la contrazione nell'import di petrolio greggio (voce che definisce da sola il 19,5 per cento di quanto importato dalla provincia di Venezia) che non viene compensata dagli acquisti di carbon fossile. Anche le importazioni di prodotti chimici e fibre sintetiche (l'11,7% del totale) registrano una diminuzione rispetto all'anno precedente pari a -14,2 per cento, mentre altre variazioni negative sono annotate anche dai metalli e prodotti in metallo (-13,1% per la contrazione dei metalli di base non ferrosi), dai mezzi di trasporto (-13,2%) e dai prodotti alimentari (-5,7%). Al contrario, l'import di prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento registra un aumento del 9,6 per cento, i prodotti dell'agricoltura un +81,9 per cento e la carta-stampa e l'editoria un +67 per cento.

Concludendo con quanto concerne i flussi geografici, l'Europa costituisce ancora il principale mercato sia di sbocco che di approvvigionamento della provincia di Venezia. In particolare, per le esportazioni, essa segna un +4,9 per cento rispetto al I semestre 2007.

All'interno dell'Europa, comunque, sono i paesi entrati a far parte dell'Unione Europea dal 1° maggio 2004 ma non ancora dell'Unione Monetaria a segnare lo sviluppo più intenso (+26,9%). Dopo l'Europa, le Americhe (-21,6%) rappresentano il maggior mercato di sbocco delle merci della provincia di Venezia con un peso percentuale sul totale del 24,5 per cento in calo a causa dell'assenza di importanti commesse di navi e imbarcazioni.

Passando all'analisi dei singoli paesi si può notare come i principali mercati di sbocco delle imprese della provincia di Venezia siano Germania (-1,9%), Stati Uniti d'America (-10,3%), Austria (+11,2%), Francia (+18,6%), e le Antille Olandesi (collegate ad una importante commessa di navi e imbarcazioni).

3.6 La provincia di Verona

3.6.1 Il consuntivo 2007

Il 2007, sulla base delle stime elaborate, si è concluso con un aumento delle esportazioni del +5,4 per cento rispetto al 2006, e del +19,5 per cento rispetto al 2005: la provincia ha esportato merci per un valore di 8,2 miliardi di euro, equivalente al 16,5 per cento delle merci venete vendute all'estero.

Le importazioni nel 2007 sono state pari a oltre 12 miliardi di euro, equivalenti al 30,7 per cento del totale import regionale, in crescita del +6,7 per cento rispetto al 2006 e del +14,3 per cento rispetto al 2005.

Il saldo commerciale del 2007 è stato, come negli anni precedenti, negativo (-3.854 milioni di euro).

I macchinari industriali rappresentano la più importante voce dell'export scaligero: si tratta di quasi 1,5 miliardi di euro, equivalenti al 18,2 per cento delle esportazioni complessive della provincia. La crescita stimata tra il 2006 e il 2007 è stata pari a + 5,9 per cento, variazione che, pur positiva, è tuttavia inferiore all'incremento registrato da questo settore in Veneto (+12,2%).

La seconda voce per importanza è quella dei prodotti alimentari, bevande e tabacchi: sono fatti a Verona il 47,4 per cento dei prodotti realizzati in Veneto e venduti all'estero nel 2007. Si tratta di beni per un valore equivalente a 1.186 milioni di euro (di cui oltre il 50% riconducibile al solo settore delle bevande), in crescita del +10,6 per cento rispetto al 2006 e del +27,5 per cento rispetto al 2005, performance superiori a quelle registrate dal Veneto nel suo complesso. Tra il triennio 02-04 e 05-07 il differenziale di crescita è stato di 10 punti (+23,4 contro un 13,3% a livello regionale).

Particolarmente interessante la performance del settore dei metalli e prodotti in metallo, terza voce dell'export scaligero che, con 909 milioni di euro, cresce del +14,3 per cento rispetto al 2006 e del + 40,5 per cento rispetto al 2005, variazioni significative e tuttavia leggermente inferiori alla performance del Veneto.

Quasi la metà delle esportazioni regionali generate dalla lavorazione di minerali non metalliferi ha origine a Verona. Questa voce, quarta per importanza nell'export della provincia, equivale a 766,5 milioni di euro, per la maggior parte derivanti da pietre da taglio e da costruzione.

Ben diversa la situazione nel settore degli autoveicoli e mezzi di trasporto (+19,1% rispetto al 2006 e +44,7% rispetto al 2005), settore che segna una

crescita costante anche nel lungo periodo, superiore a quella registrata dal settore a livello regionale.

In flessione invece il settore delle calzature: il dato stimato dell'ultimo anno disponibile in provincia di Verona si ferma a 456 milioni, segnando un ulteriore rallentamento (-12,5% rispetto al 2006), ben peggiore della performance regionale. Il settore è passato dai 609 milioni, dato medio del periodo 99-01, ai 491 milioni annui del periodo 05-07. Anche l'incidenza dell'export veronese di calzature passa dal 30,1 per cento (dato medio del triennio 99-01) al 21,9 per cento del 2007.

In flessione anche il settore dei prodotti chimici e fibre sintetiche (-7,1% rispetto al 2006 e -14% rispetto al 2005), costituito per la maggior parte dalla voce prodotti farmaceutici. La contrazione è ben visibile allargando lo sguardo al confronto tra il periodo 02-04 e il periodo 05-07 (-34,6%), segnando una svolta rispetto all'incremento registrato tra il 99-01 e il 02-04 (+82,3%).

Tra le specificità della provincia si segnalano i prodotti dell'agricoltura e silvicoltura (nel 2007 rappresentano il 56% del totale regionale di settore, in costante crescita) e i prodotti delle miniere e delle cave (67,2% del totale regionale di settore).

Principale voce import, prevedibilmente, il settore degli autoveicoli e mezzi di trasporto, che da solo rappresenta quasi la metà delle importazioni scaligere e i tre quarti delle importazioni regionali di settore, in crescita costante e tuttavia inferiore alla performance veneta di settore. Seguono gli alimentari, bevande e tabacchi, con 1.182 milioni di euro, equivalente al 40,3 per cento dell'import di settore a livello regionale, in crescita del +14,9 per cento rispetto al 2006.

Il principale acquirente dei prodotti manifatturieri veronesi è la Germania, Paese che, tra il 2005 e il 2007, ha assorbito il 14,7 per cento delle merci esportate dalla provincia scaligera (tra il 1999 e il 2001, tuttavia, questo valore era pari a 20,5%). Segue per importanza la Francia, che acquista l'8,5 per cento delle importazioni della provincia, e la Spagna che ne assorbe il 7,8 per cento. Molto significative le dinamiche di crescita di quest'ultimo Paese (+30,8% tra il 02-04 e il 05-07; +28,4% tra il 99-01 e il 02-04). Si segnalano, nel confronto tra i due ultimi trienni, la flessione degli stati Uniti (-16,2%), quarto partner commerciale e il raddoppio dell'export verso la Federazione russa (+120,8%, nono partner commerciale). Significative anche le performance di Belgio (+55,3%) e Svizzera (+22%).

Per i flussi legati all'automobile, la Germania è storicamente il primo Paese partner anche sul fronte importazioni. Per variazione percentuale si segnalano i flussi verso Slovacchia (+110%, anche se nel periodo

immediatamente precedente il segno era negativo), la Cina (+94,9%), lo Sri Lanka (+310%, incremento legato al settore abbigliamento).

3.6.2 Tendenze per il 2008

Ancora positivo il trend delle esportazioni veronesi nei primi sei mesi del 2008: rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, infatti, si registra una crescita del +6,2 per cento. Il valore dell'export raggiunge così a fine giugno quota 4 miliardi di euro.

In merito alla classifica dei prodotti maggiormente esportati, ritroviamo al primo posto le "altre macchine di impiego generale", con 315 milioni di Euro e una crescita annua del +11,3 per cento. Al secondo posto salgono le "altre macchine per impieghi speciali", che, con una crescita del +29,9 per cento, arrivano a quota 274 milioni di euro.

Tabella 3.6 - Verona. Prime 10 voci merceologiche per export e import (in migliaia di euro). Primo semestre 2008

Rank	Voci merceologiche	I sem. 2007 (dato provv.)	I sem. 2008 (dato provv.)	Var % I sem.'08/'07	Peso % 2008	Peso % prov. sul Veneto
<i>EXPORT</i>						
1	Macchinari industriali	1.070.278	1.162.493	8,6	19,1	24,5
2	Metalli e prodotti in metalli	1.112.882	1.092.087	-1,9	17,9	40,7
3	Apparecchi elettrici e di precisione	614.326	656.843	6,9	10,8	23,5
4	Concia e lavorazione pelli	695.948	617.028	-11,3	10,1	73,5
5	Gioielli e articoli di oreficeria	644.429	577.212	-10,4	9,5	85,0
6	Abbigliamento	496.183	482.088	-2,8	7,9	35,1
7	prodotti chimici, fibre sintetiche	247.292	263.715	6,6	4,3	31,3
8	Prodotti Tessili	238.210	200.087	-16,0	3,3	33,2
9	Articoli in Gomma e materie plastiche	177.579	196.897	10,9	3,2	27,1
10	Carta, stampa, editoria	174.983	176.591	0,9	2,9	30,8
	<i>Totale¹</i>	<i>6.226.629</i>	<i>6.087.603</i>	<i>-2,2</i>	<i>100,0</i>	<i>26,1</i>
<i>IMPORT</i>						
1	Metalli e prodotti in metalli	1.162.491	948.610	-18,4	27,3	34,7
2	Concia e lavorazione pelli	521.241	430.303	-17,4	12,4	71,7
3	Macchinari industriali	354.554	332.722	-6,2	9,6	27,5
4	Apparecchi elettrici e di precisione	256.180	304.828	19,0	8,8	24,4
5	prodotti chimici, fibre sintetiche	279.383	262.560	-6,0	7,5	20,8
6	Prodotti alimentari, bevande e tabacco	213.833	208.510	-2,5	6,0	15,0
7	Abbigliamento	212.653	202.012	-5,0	5,8	17,9
8	Prodotti Tessili	155.472	137.446	-11,6	4,0	37,5
9	Prodotti dell'agricoltura e silvicoltura	73.949	99.457	34,5	2,9	12,3
10	Carta, stampa, editoria	103.277	91.713	-11,2	2,6	21,5
	<i>Totale¹</i>	<i>3.828.194</i>	<i>3.478.965</i>	<i>-9,1</i>	<i>100,0</i>	<i>19,1</i>

¹ include tutte le voci residue

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ISTAT

Vanno bene le esportazioni di “bevande” (che per Verona sono rappresentate prevalentemente dal vino), in crescita del +5 per cento con un valore pari a 273 milioni di euro. Ottima la performance del settore agricolo: le esportazioni dei “prodotti dell’agricoltura e dell’orticoltura” crescono del +30,9 per cento e diventano la quarta voce dell’export (225 milioni di euro). Se si considera anche il risultato della decima voce dell’export, gli “altri prodotti alimentari”, che crescono del +18,4 per cento, si può affermare che il settore agroalimentare veronese gode di buona salute ed è ben posizionato sui mercati internazionali.

Scendono al contrario le esportazioni delle “pietre dataglio e costruzione” (-17,7%), arrivando a 212,5 milioni di euro e quelle di calzature (-14,3%, 203 milioni di euro).

Vanno bene (+16,9%) le esportazioni di “cicli e motocicli”, settima voce dell’export; si mantengono (+1,2%) quelle degli articoli di abbigliamento (ottava voce), mentre il dato della nona voce dell’export, “cisterne, serbatoi e contenitori in metallo; radiatori e caldaie per il riscaldamento centrale”, pari a +4,5 per cento, conferma l’eccellenza di Verona nel settore della termomeccanica e delle attrezzature connesse alla produzione vitivinicola, comprese nella voce in esame. Il mobile, invece, scende al ventiduesimo posto con una diminuzione del -5 per cento.

Sul fronte delle importazioni, che diminuiscono complessivamente del -2,8 per cento, si segnala un calo per quanto riguarda la voce “autoveicoli” (-7,5%, 2,5 miliardi di euro), così come per le “parti e accessori per autoveicoli” (quarta voce): -4,6 per cento. Per i prodotti della siderurgia, seconda voce nella graduatoria provinciale, si segnala al contrario una crescita del +4,3 per cento e un importo pari a 322 milioni di euro.

In relazione ai mercati di destinazione, anche nel primo semestre del 2008 troviamo la Germania quale principale partner commerciale, che “pesa” sul totale delle esportazioni veronesi per il 14,2 per cento. L’export verso questo paese registra un modesto +0,6 per cento rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente, arrivando a 569 milioni di euro. Secondo mercato di riferimento per l’export scaligero rimane la Francia, con un aumento del +2,3 per cento. Diminuiscono al contrario le esportazioni verso la Spagna (-9,3%), che rimane tuttavia al terzo posto. Seguono Regno Unito (stabile con un +0,1%) e gli Stati Uniti (in calo del -7,1%). Da segnalare l’ottima performance del Belgio (sesto mercato, 22,1%) e della Russia, che sale al settimo posto con una crescita del +21,5 per cento. Ottavo mercato è la Romania (+1%), seguita dall’Austria (+4,9%) e dalla Svizzera (-1,5%).

Sul fronte delle importazioni, troviamo ancora una volta al primo posto della graduatoria dei mercati di approvvigionamento la Germania, che tuttavia registra una flessione del -5,1 per cento. Seguono la Spagna (-0,2%), il Belgio (che arriva al terzo posto con un +44,4%) e la Francia (-2,6%). La Cina diventa quinto mercato di approvvigionamento, con una crescita del +1,5 per cento e un importo di 215 milioni di euro.

3.7 La provincia di Vicenza

3.7.1 Il consuntivo 2007

L'export vicentino risulterebbe di 13,3 miliardi, in base ai dati provvisori ISTAT 2007 (in calo rispetto al 2006); ma sale a 14,6 miliardi in base alle stime da noi effettuate, per una crescita del +5,7 per cento sull'anno precedente, e del +25,3 per cento rispetto al 2005.

Anche a Vicenza i macchinari industriali sono la prima voce export, per un valore stimato di quasi 2,6 miliardi di euro (+7,4% sul 2006). Al secondo posto si posizionano i metalli e prodotti in metallo con oltre 2,5 miliardi e una dinamica decisamente vivace (+53% rispetto al 2005).

Al 3° e 4° posto si collocano due voci che appartengono alle storiche specializzazioni distrettuali vicentine: i prodotti della concia e i prodotti orafi. Purtroppo, per entrambe queste voci i trend sono o deboli o in flessione. Per la concia si registra una flessione del -2,2 per cento rispetto al 2006, che peggiora al -6,2 per cento se si confrontano i dati medi degli ultimi due trienni; per l'orafo c'è un recupero delle esportazioni, più apprezzabile nel biennio (+19%) che rispetto al 2006 (+1,1%); decisamente in contrazione la tendenza di lungo periodo.

È in flessione, nel breve periodo, anche l'abbigliamento (-2,2%); rispetto al triennio precedente il trend è tuttavia del +8 per cento. Da Vicenza ha origine quasi il 40 per cento dell'export regionale di abbigliamento.

Dinamiche positive si segnalano invece per gli apparecchi elettrici e di precisione (+8,3% sul 2006), per gli articoli in gomma-plastica (+15% sul 2006), per gli autoveicoli ed altri mezzi di trasporto (+20% sul 2006).

I metalli e prodotti in metallo sono la prima voce import, con un'incidenza del 28 per cento sul totale import provinciale, e una crescita su base annua del 12 per cento (+32% rispetto al 2005).

Stabile l'import di prodotti conciari, almeno rispetto al 2006. Da evidenziare la crescita del +50 per cento delle importazioni, con riferimento

alle apparecchiature elettriche e di precisione. Per i prodotti orafi riparte l'import del 2005-07 (+70% rispetto al triennio precedente): dato che è influenzato sia dalla rivalutazione dell'oro che da una diversa modalità di approvvigionamento delle imprese, che ora acquistano direttamente la materia prima, mentre qualche anno fa ricevevano l'oro in conto lavorazione.

Poche varianti conosce la mappa dei mercati di sbocco dell'export vicentino rispetto a quanto già analizzato per le altre province. Anche qui è marcata la flessione degli scambi verso gli Stati Uniti (-13,2% rispetto al triennio 2002-04); i flussi verso la Spagna sono vivaci (+14,2%), ma non come quelli verso la Francia (+16,6%) e verso la Svizzera (+20,8%). Mercati di espansione sono indiscutibilmente la Federazione Russa (i flussi sono raddoppiati di triennio in triennio), la Polonia, la Cina e gli Emirati Arabi.

Fra i primi 20 Paesi da cui proviene l'import vicentino si segnala al 2° posto la Svizzera (ma con flussi in calo del 36% rispetto al 2002-04); al 3° posto la Cina, con flussi in aumento del 168 per cento fra i trienni più distanti; al 6° posto il Sudafrica, con un recupero dei valori import del +14,8 per cento rispetto al triennio 2002-04, dopo una forte contrazione (-37%) accaduta rispetto al 1999-2001.

3.7.2 Tendenze per il 2008

L'interscambio commerciale della provincia di Vicenza evidenzia nel primo semestre del 2008, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, un rallentamento generalizzato, più evidente nelle importazioni (-9,9%) che nelle esportazioni (-2,2%). Un primo effetto di questa dinamica è il miglioramento del saldo attivo della bilancia commerciale che passa dai 2,4 miliardi di euro del 1° semestre 2007 agli attuali 2,6 miliardi.

Si rafforza soprattutto l'interscambio con i Paesi europei: 1.459 milioni di euro di saldo commerciale sono realizzati con l'Unione Europea (rispetto alla quale però il saldo è in lievissima flessione, -0,2%) e 418 milioni di euro sono il saldo con l'Europa extra-UE.

Sul fronte esportazioni, le principali flessioni riguardano la concia (-14,7%), l'oreficeria (-10,4%) e il tessile (-16%); mentre vanno bene i macchinari industriali (+8,6%), gli apparecchi elettrici (+6,9%), i prodotti chimici e fibre sintetiche (+6,6%) e la gomma e plastica (+10,9%).

Sul fronte importazioni crescono gli acquisti di prodotti agroalimentari (+7%) e di prodotti meccanici (+3,8%). In calo tutti gli altri macrosettori e segnatamente i prodotti siderurgici e metallurgici (-18,4%), quelli conciari (-17,7%) e quelli correlati all'oreficeria (-11,1%).

Tabella 3.7 - *Vicenza. Prime 10 voci merceologiche per export e import (in migliaia di euro). Primo semestre 2008*

Rank	Voci merceologiche	1 sem. 2007 (dato provv.)	1 sem. 2008 (dato provv.)	Var % I sem.'08/'07	Peso % 2008	Peso % prov. sul Veneto
<i>EXPORT</i>						
1	Macchinari industriali	694.553	814.900	17,3	20,3	17,2
2	Prodotti alimentari, bevande e tabacco	521.126	581.314	11,5	14,5	45,9
3	Metalli e prodotti in metalli	432.054	465.853	7,8	11,6	17,4
4	Autoveicoli e altri mezzi di trasporto	313.234	349.049	11,4	8,7	22,8
5	Lavorazione minerali non metalliferi	373.424	330.073	-11,6	8,2	47,9
6	Prodotti dell'agricoltura e silvicoltura	174.093	227.685	30,8	5,7	56,9
7	Calzature	236.724	202.813	-14,3	5,0	18,8
8	Apparecchi elettrici e di precisione	163.250	191.005	17,0	4,8	6,8
9	prodotti chimici, fibre sintetiche	182.983	181.875	-0,6	4,5	21,6
10	Abbigliamento	152.278	153.972	1,1	3,8	11,2
	<i>Totale¹</i>	<i>3.785.809</i>	<i>4.018.833</i>	<i>6,2</i>	<i>100,0</i>	<i>17,2</i>
<i>IMPORT</i>						
1	Autoveicoli e altri mezzi di trasporto	3.004.386	2.799.243	-6,8	48,2	76,8
2	Prodotti alimentari, bevande e tabacco	508.305	607.317	19,5	10,4	43,6
3	Metalli e prodotti in metalli	533.217	572.414	7,4	9,8	20,9
4	Abbigliamento	235.084	239.325	1,8	4,1	21,2
5	Macchinari industriali	217.073	233.565	7,6	4,0	19,3
6	Apparecchi elettrici e di precisione	219.011	207.060	-5,5	3,6	16,6
7	Prodotti dell'agricoltura e silvicoltura	210.027	201.786	-3,9	3,5	24,9
8	prodotti chimici, fibre sintetiche	228.007	197.926	-13,2	3,4	15,7
9	Calzature	188.375	163.844	-13,0	2,8	25,1
10	Carta, stampa, editoria	121.382	129.198	6,4	2,2	30,3
	<i>Totale¹</i>	<i>5.978.369</i>	<i>5.812.231</i>	<i>-2,8</i>	<i>100,0</i>	<i>31,9</i>

¹ include tutte le voci residue

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ISTAT

4. LE QUOTE DI MERCATO INTERNAZIONALE DEL VENETO

di Renato Chahinian

In sintesi

Le quote di mercato internazionale di un Paese o di una regione possono rappresentare la sintesi del livello di competitività del relativo sistema produttivo sui mercati internazionali.

Negli ultimi anni alcuni studi ed indagini hanno calcolato ed interpretato le quote di mercato per Paese. In questa sede il tentativo è di fare altrettanto per la regione Veneto, in relazione alla quota nazionale e a quella delle altre regioni italiane, particolarmente vocate all'esportazione (Lombardia ed Emilia Romagna).

I risultati evidenziano che la nostra regione, pur avendo perduto nell'ultimo decennio qualche posizione in favore dei Paesi emergenti, ha tenuto meglio dell'Italia sui mercati mondiali.

Infine, sono state individuate alcune prospettive favorevoli di mercato internazionale per il Veneto, sotto l'aspetto sia settoriale che geografico, tenendo conto delle tendenze del commercio mondiale, ancora in espansione.

4.1 Il quadro internazionale

I risultati sulla penetrazione del mercato esprimono il grado della competitività che si manifesta sul mercato. Ma in realtà, ove la concorrenza è modesta, o si esprime nei mercati non sufficientemente monitorati o conosciuti, come avviene solitamente per quelli nazionali (tranne per quelli istituzionalizzati), la competitività è difficilmente misurabile.

Paradossalmente, la competitività dei mercati internazionali si riesce a valutare più facilmente, in quanto questi sono generalmente più concorrenziali per la presenza delle molteplici offerte di diverse nazionalità. Inoltre a livello internazionale, tale rilevazione è assidua oltre che totalitaria. Certamente, anche in questo contesto, la dimensione del mercato interno del singolo Paese importatore è ignota, in quanto non viene rilevato il volume dell'offerta delle imprese dello stesso Paese. Questo implica che non si può valutare la competitività delle stesse imprese straniere esportatrici rispetto quelle nazionali. D'altra parte si può almeno verificare il livello di competitività delle imprese per nazionalità nell'ambito delle predette imprese esportatrici del Paese in esame, misurandone il relativo grado di penetrazione (ovviamente soltanto nell'ambito delle merci importate, non quindi in tutto il mercato interno del Paese di destinazione).

In ragione di ciò, si può assumere come indicatore generale di competitività di un determinato sistema economico, il valore delle esportazioni nel mondo e per singolo Paese. In alternativa si possono confrontare i flussi commerciali per singolo settore per osservare sia il grado di penetrazione del settore all'estero, sia lo stesso settore estero in Italia.

Tuttavia, l'indicatore di competitività più diffuso, perché confrontabile a livello internazionale, è quello relativo alle quote di mercato. In pratica si considera la quota di mercato nel mondo, o per singolo Paese, detenuta da un sistema produttivo nei confronti di tutte le transazioni a livello internazionale. Tale quota di mercato può essere riferita al complesso delle attività produttive oppure ai singoli settori. Ovviamente, la quota di mercato costituisce un indicatore significativo della competitività in senso lato, poiché tale quota è sì determinata dal grado di competitività dell'impresa (o dell'aggregato di imprese) sul mercato, ma anche da altri fattori, quali: le dimensioni del mercato stesso, il numero e il livello di competitività dei concorrenti, le caratteristiche produttive del settore da valutare e così via.

Per semplificare i concetti e le relative interpretazioni, possiamo assumere la quota di mercato come misura della competitività, tenendo presente che un comportamento competitivo nel mercato dovrebbe scoraggiare la concorrenza e stimolare, nel contempo, un'evoluzione

della struttura produttiva in funzione di un avanzamento della posizione competitiva assunta.

Il calcolo delle quote di mercato per Paesi si è, infatti, recentemente diffuso tra gli addetti ai lavori in vari studi ed indagini a livello internazionale. In questa sede, prendendo spunto dagli studi già noti a livello nazionale, si calcolano, entro i limiti dei dati regionali a disposizione, le quote di mercato internazionale del Veneto anche con qualche confronto con le due regioni italiane maggiormente concorrenti all'estero, la Lombardia e l'Emilia-Romagna.

Tale analisi sarà utile sia per verificare la situazione attuale della competitività all'estero della nostra regione, "leader" nell'internazionalizzazione, ed il cui sviluppo è strettamente legato a questa¹, sia per valutarne le prospettive future. Come si constaterà meglio dai dati, le quote regionali, rispetto alla vastità del commercio mondiale, sono esigue e ciò potrebbe essere indice di enormi opportunità da cogliere qualora si rafforzasse la competitività dell'economia regionale.

4.2 Le quote di mercato mondiale dell'Italia e del Veneto

Sulla base delle statistiche internazionali dell'export, espresse in milioni di dollari e rielaborate dall'ICE e dall'ISTAT, è possibile esaminare le quote di mercato mondiale dell'Italia e del Veneto, partendo dal confronto delle quote delle esportazioni nazionali e della nostra regione sul totale delle esportazioni mondiali.

Le tabelle 4.1 e 4.2 presentano, separatamente per i Paesi europei e per quelli extraeuropei (quelli più significativi, con i totali per Continente ed alcune grandi Aree), i valori del relativo export e le quote di mercato sull'export mondiale con riferimento all'anno 2006 (ultimo anno con dati definitivi disponibili) ed al 1997 (per osservare gli eventuali spostamenti di quote avvenuti nell'ultimo decennio).

Dalla prima tabella si può osservare che l'Italia nel 1997 occupava il 6° posto nella graduatoria delle esportazioni mondiali con una quota di mercato pari al 4,3 per cento. Nel 2006 è invece regredita all'8° posto con una quota di mercato del 3,4 per cento, nonostante un aumento delle esportazioni pari al 72 per cento (il commercio mondiale è cresciuto di oltre

¹ Nel capitolo "Commercio estero e sviluppo economico" di questo stesso Rapporto è messa in evidenza l'importanza del commercio estero per lo sviluppo economico del Veneto.

Tabella 4.1 – Esportazioni mondiali per Area e Paese europeo (valori in milioni di dollari e quote di mercato in percentuale). Anni 1997 e 2006

PAESI E AREE	1997		2006	
	Valore	Quota di mercato	Valore	Quota di mercato
MONDO	5.527.580	100,0	11.967.300	100,0
EUROPA	2.470.545	44,7	5.258.745	43,9
UNIONE EUROPEA	2.190.998	39,6	4.499.022	37,6
UE MONETARIA	1.683.251	30,5	3.461.116	28,9
Austria	58.688	1,1	139.788	1,2
Belgio	171.951	3,1	369.022	3,1
Finlandia	39.315	0,7	77.089	0,6
Francia	292.926	5,3	488.884	4,1
Germania	511.455	9,3	1.111.050	9,3
Grecia	11.130	0,2	20.563	0,2
Irlanda	52.567	1,0	112.386	0,9
<i>Italia</i>	<i>238.170</i>	<i>4,3</i>	<i>409.652</i>	<i>3,4</i>
Lussemburgo	6.434	0,1	22.787	0,2
Paesi Bassi	172.665	3,1	462.290	3,9
Portogallo	23.816	0,4	43.337	0,4
Spagna	104.135	1,9	204.267	1,7
Repubblica Ceca	22.517	0,4	94.519	0,8
Cipro	1.248	0,0	1.325	0,0
Danimarca	48.773	0,9	92.472	0,8
Estonia	2.931	0,1	9.412	0,1
Lettonia	1.670	0,0	6.104	0,1
Lituania	3.863	0,1	14.122	0,1
Malta	1.644	0,0	2.666	0,0
Polonia	25.754	0,5	109.787	0,9
Regno Unito	279.538	5,1	422.553	3,5
Slovacchia	9.642	0,2	41.674	0,4
Slovenia	8.372	0,2	22.107	0,2
Svezia	82.696	1,5	147.353	1,2
Ungheria	19.100	0,4	73.812	0,6
ALTRI PAESI EUROPEI (di cui):	279.547	5,1	759.723	6,4
Federazione Russa	85.077	1,5	286.788	2,4
Norvegia	47.666	0,9	121.554	1,0
Svizzera	75.957	1,4	140.765	1,2

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ICE

Tabella 4.2 – Esportazioni mondiali per Continente ed alcuni Paesi extraeuropei (valori in milioni di dollari e quote di mercato in percentuale). Anni 1997 e 2006

PAESI E AREE	1997		2006	
	Valore	Quota di mercato	Valore	Quota di mercato
AFRICA	88.510	1,6	341.036	2,9
AMERICA (di cui):	1.190.708	21,5	2.105.533	17,6
Canada	213.022	3,9	385.405	3,2
Stati Uniti	687.694	12,4	1.037.070	8,7
Brasile	53.906	1,0	140.126	1,2
Messico	110.439	2,0	230.061	1,9
ASIA (di cui):	1.696.469	27,9	4.109.775	32,2
Arabia Saudita	60.650	1,1	190.946	1,6
Emirati Arabi Uniti	31.262	0,6	111.422	0,9
India	34.622	0,6	118.995	1,0
Cina	182.920	3,3	969.284	8,1
Corea del Sud	144.102	2,6	326.862	2,7
Giappone	421.466	7,6	642.353	5,4
Hong Kong	187.870	3,4	316.819	2,7
Indonesia	53.444	1,0	113.209	1,0
Malaysia	78.909	1,4	160.664	1,3
Singapore	125.403	2,3	272.049	2,3
Thailandia	58.431	1,1	130.783	1,1
OCEANIA (di cui):	81.347	1,5	152.211	1,3
Australia	63.146	1,1	120.752	1,0

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ICE

il 100%). Nel corso del decennio in esame, rispetto al totale dell'Europa la quota di mercato italiana è passata dal 9,6 al 7,7 per cento, mentre rispetto alle esportazioni mondiali dell'Unione Europea, tale quota è diminuita dal 10,9 al 9 per cento. Nei confronti dell'Unione Monetaria Europea, il valore si è portato dal 14,1 all'11,8 per cento.

Rispetto agli altri Continenti, la quota nazionale ha subito una progressiva erosione (più contenuta solo nei confronti dell'America), sebbene si mantenga superiore all'intera Africa e pure all'Oceania.

I Paesi che superavano l'Italia nel 1997 erano nell'ordine: Stati Uniti, Germania, Giappone Francia, Regno Unito. Nel 2006 il nostro Paese è stato superato pure dalla Cina e dai Paesi Bassi (si ha comunque notizia che nel 2007 il nostro Paese è passato al 7° posto).

Ciò che si osserva, infine, è che l'Italia non solo ha perso quote di mercato nei confronti di quei Paesi che hanno aumentato le proprie nel decennio in

esame, ma anche rispetto ai Paesi per i quali le quote si sono ridotte.

Per quanto riguarda il Veneto (Tab.4.3) la quota di mercato mondiale nel corso del decennio è diminuita passando da 0,51 al 0,46 per cento. Tuttavia, rispetto al totale nazionale, tale quota è cresciuta portandosi dall'11,8 al 13,4 per cento. Una crescita si osserva pure nei confronti dell'America e dell'Oceania, che, invece, hanno diminuito maggiormente il proprio mercato. Rispetto all'Europa, all'Unione Europea ed a quella monetaria, si è registrata, invece, una flessione delle quote di mercato venete, sebbene abbastanza contenuta.

Si osserva, inoltre, che la stessa quota di mercato veneta, seconda tra le regioni italiane (dopo la Lombardia) e certamente ben posizionata anche nel panorama regionale europeo, supera anche quella di molti Paesi, sia a livello mondiale che europeo. Tra questi ultimi, basti citare: Grecia,

Tabella 4.3 – Esportazioni mondiali dell'Italia e del Veneto e rapporti tra quote di mercato del Veneto e di altre macroaree. Anni 1997 e 2006

	1997		2006	
	Valore (1)	Quota di mercato in % (3)	Valore (2)	Quota di mercato in % (3)
ITALIA	357.587	100,00	326.993	100,00
VENETO	42.312	11,80	43.824	13,40
Veneto su U.E.M.		1,67		1,58
Veneto su U.E.		1,30		1,21
Veneto su Europa		1,14		1,04
Veneto su Africa		31,88		15,71
Veneto su America		2,37		2,59
Veneto su Asia		1,83		1,41
Veneto su Oceania		34,00		36,06
Veneto su Mondo		0,51		0,46

(1) Valori in miliardi di lire

(2) Valori in milioni di euro

(3) Poiché il valore delle esportazioni venete è espresso in miliardi di lire nel 1997 ed in milioni di euro nel 2006, mentre i valori delle esportazioni degli altri Paesi e macroaree sono disponibili in dollari (v. le due tabelle precedenti), la quota di mercato mondiale del Veneto in rapporto a queste ultime viene ottenuta attraverso il valore dell'Italia, che è espresso in lire, in euro ed in dollari, e precisamente con la seguente operazione: quota Italia su quota macroarea (in dollari) x quota Veneto su Italia (in lire o in euro).

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

Lussemburgo, Portogallo, Cipro, Estonia, Lettonia, Lituania, Malta, Slovacchia, Slovenia.

La quota di mercato mondiale del Veneto si colloca, quindi, ancora su livelli discretamente elevati, poiché la sua diminuzione nell'ultimo decennio non è stata rilevante come quella dell'Italia e di altri Paesi a livello mondiale. L'esplosione delle quote dei Paesi emergenti (soprattutto di quelli asiatici) ha, infatti, eroso la quota regionale meno drasticamente che altrove, nonostante le grosse difficoltà di contesto internazionale. Fra queste ricordiamo: la competitività di prezzo dei Paesi emergenti, la tecnologia dei Paesi avanzati, la debolezza progressiva del dollaro (e la contestuale rivalutazione dell'euro), l'incremento modesto della produttività veneta e la sua frammentazione produttiva, la struttura merceologica tradizionale delle nostre produzioni.

In realtà, hanno invece influito favorevolmente alla tenuta del mercato nel Veneto molteplici fattori:

- lo spostamento su fasce di mercato più elevate per qualità, stile e “design”, pure con integrazioni di servizi post-vendita;
- il contenimento dei margini di profitto per mantenere comunque prezzi di mercato accettabili. Da alcune indagini è risultato, infatti, che i prezzi esteri sono stati generalmente più contenuti di quelli interni (a parità di qualità), proprio in funzione dell'elevata competitività delle imprese più dinamiche, a fronte di un comportamento contrario (prezzi esterni più alti di quelli interni) delle imprese marginali (piccole o in condizioni precarie di mercato per scarsa competitività);
- la presenza all'estero di molte imprese appartenenti a distretti industriali, che si sono rivelati più dinamici e competitivi rispetto a territori non distrettuali;
- la presenza pure di una consistente gamma di medie imprese “leader” di filiera, che hanno portato a risultati lusinghieri (soprattutto all'estero) piccole e microimprese che altrimenti non avrebbero goduto di sufficienti sbocchi di mercato;
- la ricerca di nuovi mercati/Paesi prima poco sperimentati. In realtà, il Veneto e l'Italia avevano tradizionalmente limitato l'interesse per i propri sbocchi di mercato a pochi Paesi, le cui relazioni commerciali erano collaudate da molto tempo. Solo recentemente si è estesa la ricerca verso nuovi Paesi (soprattutto in Asia e nell'Est europeo), anche con successi incoraggianti che fanno ben sperare per il futuro.

Attualmente anche nelle indagini a livello internazionale (come quelle del WTO e dell'UNCTAD) si tende a costruire indici complessi di competitività, che tengano conto anche delle dimensioni e della struttura

dei sistemi produttivi, nonché della popolazione, su cui “parametrare” il commercio estero di un Paese. A tale proposito, la stessa Italia è stata valutata come seconda al mondo (dopo la Germania) per capacità di esportare.

Resta infine da considerare il fatto che la buona internazionalizzazione del Veneto con insediamenti e collaborazioni produttive all’estero permette alle imprese di registrare crescenti “performance” estero su estero, ossia relative a beni prodotti da aziende venete all’estero che vengono poi riesportati verso altri Paesi esteri andando, quindi, ad alimentare i valori delle esportazioni dei Paesi ove avviene la produzione finale. Per tali esportazioni, ovviamente, il valore aggiunto di competenza del fattore lavoro ritorna agli occupati del Paese produttore, ma la parte di pertinenza del fattore capitale è assegnata alla nostra impresa che ha investito in quel Paese.

4.3 Le quote di mercato per settore merceologico e per Paese

Dopo aver accertato le quote di mercato mondiale dell’Italia e del Veneto ed avendone constatato la graduale diminuzione (anche se tale evidenza non appare così grave come sembrerebbe a prima vista), è importante osservare il livello di tali quote per settore merceologico e per i principali

Tabella 4.4 – Valori del commercio mondiale per settori manifatturieri (in milioni di euro). Quote di mercato Italia e Veneto (in percentuale). Anno 2006

SETTORI MANIFATTURIERI	Commercio mondiale (1)	ITALIA		VENETO	
		Valore	Quota di mercato	Valore	Quota di mercato
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	510.181	17.672	3,5	2.233	0,4
Prodotti delle industrie tessili e dell’abbigliamento	519.457	27.184	5,2	4.771	0,9
Cuoio e prodotti in cuoio, pelle e similari	120.588	13.472	11,2	4.151	3,4
Legno e prodotti in legno	102.036	1.480	1,5	240	0,2
Pasta da carta, carta, editoria e stampa	222.625	6.644	3,0	1.059	0,5
Coke, petroliferi raffinati e combustibili nucleari	454.525	10.800	2,4	314	0,1
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	1.140.951	32.509	2,8	1.920	0,2
Articoli in gomma e in materie plastiche	250.453	11.959	4,8	1.317	0,5
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	120.588	9.467	7,9	1.479	1,2
Metalli e prodotti in metallo	1.001.811	37.382	3,7	6.413	0,6
Macchine e apparecchi meccanici	890.498	66.223	7,4	8.078	0,9
Macch.elettriche e app.elettriche, elettr. e ottiche	2.281.902	29.701	1,3	6.290	0,3
Mezzi di trasporto	1.354.300	35.162	2,6	2.416	0,2
Altri prod.delle industrie manif.(compresi mobili)	306.109	24.639	8,0	2.378	0,8
TOTALE MANUFATTI (2)	9.276.025	315.533	3,4	43.059	0,5

(1) Per convertire in milioni di euro il commercio mondiale, che nelle statistiche viene valutato in milioni di dollari, è stato calcolato l’importo complessivo rapportato alla quota italiana (3,4%) e per il risultato ottenuto (322.150 milioni di dollari) è stato diviso il corrispondente importo in euro (315.533). Il coefficiente risultante (0,979) è stato utilizzato per convertire la moneta americana in quella europea.

(2) Non sempre i totali corrispondono esattamente alle somme a causa di arrotondamenti.

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ICE

Paesi di destinazione delle esportazioni. In questo modo si potranno meglio individuare i settori ed i Paesi ove la competitività delle nostre produzioni si rivela più o meno accentuata.

Partendo dai soli settori manifatturieri (non sono disponibili dati di mercato mondiale dei servizi), la tabella 4.4 presenta i valori del commercio mondiale per ciascuno di questi e la loro copertura con esportazioni provenienti dall'Italia e dal Veneto relativamente all'anno 2006.

Dall'esame dei dati si può notare che il commercio internazionale per valore si concentra sul settore delle macchine ed attrezzature elettriche, elettroniche ed ottiche, seguito a molta distanza (circa il 40% in meno) da quello dei mezzi di trasporto e quindi, dai prodotti chimici e fibre (sintetiche ed artificiali) e dai metalli e relativi prodotti.

Se questi sono i fabbisogni a livello mondiale (sempre escludendo quelli soddisfatti direttamente dalle produzioni interne di ciascun Paese), l'offerta di esportazioni italiane si concentra principalmente nell'ordine sui seguenti settori: macchine ed apparecchi meccanici; metalli e prodotti in metallo; mezzi di trasporto; prodotti chimici e fibre. In pratica, nell'export del nostro Paese sono meno presenti i macchinari elettrici ed elettronici ed i prodotti in metallo, che invece presupporrebbero un maggior impegno delle nostre industrie, considerato che la domanda a livello mondiale è più ampia in questi che in altri settori.

Per quanto riguarda il Veneto, le maggiori esportazioni vanno nell'ordine ai seguenti settori: macchine ed apparecchi meccanici; prodotti in metallo; macchine elettriche ed elettroniche; prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento. In questo caso rimangono fuori i mezzi di trasporto ed i prodotti chimici ed in fibra, che non ricevono corrispondente attenzione da parte del sistema produttivo regionale.

Se poi osserviamo le quote di mercato dell'Italia sul commercio mondiale per settori, le quote maggiori vanno nell'ordine a: prodotti in cuoio e pelle; altri prodotti delle industrie manifatturiere (ove per l'Italia è rilevante il settore dei mobili); prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi; macchine ed apparecchi meccanici; tessile e abbigliamento.

Le quote di mercato del Veneto, invece, sono maggiori nei seguenti settori: cuoio e prodotti in cuoio e pelle; lavorazione di minerali non metalliferi; tessile e abbigliamento; meccanica.

Per tutti i quattro settori mondiali più commercializzati, quindi, le quote di mercato dell'Italia e del Veneto sono poco rappresentate. Pur tenendo presenti le diverse specializzazioni e quindi non distogliendo dal mercato le quote maggiori, occorre tener conto della minore competitività nazionale e regionale proprio nei settori ove la domanda mondiale è maggiore.

Rimane comunque la considerazione che, mentre per l'Italia il sistema produttivo per crescere abbisogna di una certa dimensione della domanda mondiale, la capacità molto più modesta dei sistemi regionali può incrementarsi considerevolmente anche con il guadagno di quote modeste di mercato (le cosiddette “nicchie”), per cui l'imperativo di espandersi nei settori a maggior domanda mondiale è meno stringente.

Passando poi alle quote di mercato per Paese, concentrando ovviamente

Tabella 4.5 - Quote di mercato dell'Italia e delle maggiori regioni esportatrici nei principali Paesi di destinazione rispetto alle relative importazioni mondiali² (valori in milioni di euro e quote di mercato in percentuale). Anno 2006

PAESI	Import mondiale (2)	EXPORT ITALIA		EXPORT VENETO		EXPORT LOMBARDIA		EXPORT EMILIA ROMAGNA	
		Valore	Quota di Mercato	Valore	Quota di Mercato	Valore	Quota di Mercato	Valore	Quota di Mercato
Germania	727.829	42.964	5,9	5.532	0,8	13.317	1,8	5.095	0,7
Francia	427.712	38.211	8,9	4.045	0,9	11.367	2,7	4.624	1,1
Stati Uniti	1.537.327	24.678	1,6	3.834	0,2	6.258	0,4	4.069	0,3
Spagna	253.506	23.631	9,3	2.712	1,1	6.490	2,6	2.843	1,1
Regno Unito	437.895	19.758	4,5	2.552	0,6	4.960	1,1	2.528	0,6
Austria	112.224	8.251	7,4	1.450	1,3	2.114	1,9	996	0,9
Svizzera	136.742	12.727	9,3	1.360	1,0	4.855	3,6	1.138	0,8
Fed. Russa									
Russa	113.685	7.639	6,7	1.223	1,1	2.108	1,9	1.430	1,3
Paesi Bassi	333.449	7.986	2,4	985	0,3	2.248	0,7	1.034	0,3
Cina	634.226	5.703	0,9	764	0,1	2.033	0,3	636	0,1

(2) Per convertire in milioni di euro l'import mondiale, che nelle statistiche viene valutato in milioni di dollari, è stato calcolato quest'ultimo importo complessivo rapportato alla quota italiana di import (3,5%) e con il risultato ottenuto (434.921 milioni di dollari) è stato diviso il corrispondente importo in euro dell'import italiano (348.348). Il coefficiente risultante (0,801) è stato utilizzato per convertire la moneta americana in quella europea.

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

² In realtà, la somma delle esportazioni di tutto il mondo verso un Paese non è uguale, nelle statistiche, alle importazioni dello stesso Paese da tutto il mondo, in quanto le prime sono valutate FOB (Free On Board), cioè al prezzo di mercato alla frontiera del Paese esportatore, mentre le seconde sono rilevate al valore CIF (Costo, Assicurazione, Nolo), che comprende, oltre al valore FOB, i costi di trasporto e di assicurazione per arrivare nel Paese importatore.

Tale differenza, tuttavia, non è generalmente molto rilevante (a livello mondiale, sempre su dati relativi all'anno 2006, è stata mediamente del 3,8%) e quindi su quote di mercato basse assume scarso rilievo. Ad esempio, su una quota di mercato del 5% è mediamente pari a 0,19% e su una quota dell'1% è dello 0,038%. Comunque, per le esportazioni verso Paesi lontani (come, ad esempio, USA, Cina, Hong Kong ed altri) la differenza tra i due valori CIF e FOB potrebbe essere consistente (ben superiore al 3,8%) ed allora bisognerebbe rivalutare l'export di una cifra corrispondente a tale differenza per calcolare le quote effettive di mercato in rapporto all'import del Paese in esame. Oppure, al contrario, si può svalutare l'import della stessa differenza per rapportarlo agli importi dell'export. Tuttavia in questa sede non viene preso in considerazione il problema di mancanza di dati.

l'analisi sui principali Paesi di destinazione dell'Italia e delle maggiori regioni italiane esportatrici (Veneto, Lombardia ed Emilia-Romagna), si può consultare la tabella 4.5 che mette a confronto le importazioni dei Paesi presi in esame con le esportazioni italiane e regionali che coprono tali importazioni, al fine di calcolare la quota di mercato internazionale detenuta dai relativi territori esportatori.

Si può notare che le maggiori opportunità di mercato internazionale sono offerte nell'ordine da: Stati Uniti, Germania, Cina, Regno Unito e Francia. Per l'Italia, invece, le maggiori quote di mercato vanno a Spagna, Svizzera e Francia, mentre il Veneto occupa in prevalenza i mercati di Austria, Spagna, Russia e Svizzera.

La Lombardia privilegia Svizzera, Francia e Spagna, mentre l'Emilia-Romagna si distingue soprattutto sui mercati di Russia, Francia e Spagna.

Risulta quindi evidente, innanzitutto, che la Germania, secondo mercato mondiale di importazione dopo gli Stati Uniti, pur assicurandosi i valori di esportazione massimi per l'Italia e le tre regioni esaminate, non rappresenta la maggiore quota di mercato per nessuna. Ciò significa, contrariamente a quanto generalmente si crede, che il mercato tedesco è saturo, non perché le

Tabella 4.6 - Quote di mercato dell'Italia e delle maggiori regioni esportatrici nei principali Paesi di destinazione rispetto alle relative importazioni mondiali³ (valori in milioni di euro e quote di mercato in percentuale). Anno 1997

PAESI	Import mondiale (2)	EXPORT ITALIA		EXPORT VENETO		EXPORT LOMBARDIA		EXPORT EMILIA ROMAGNA	
		Valore	Quota di Mercato	Valore	Quota di Mercato	Valore	Quota di Mercato	Valore	Quota di Mercato
Germania	387.125	34.803	9,0	5.515	1,4	9.535	2,5	3.898	1,0
Francia	243.095	25.860	10,6	2.759	1,1	7.944	3,3	3.045	1,3
Stati Uniti	797.157	16.625	2,1	2.725	0,3	4.263	0,5	2.008	0,3
Spagna	108.882	11.018	10,1	1.398	1,3	3.296	3,0	1.268	1,2
Regno Unito	268.616	15.118	5,6	1.901	0,7	4.265	1,6	1.654	0,6
Austria	56.928	4.815	8,5	1.020	1,8	1.177	2,1	669	1,2
Svizzera	67.989	7.180	10,6	833	1,2	3.008	4,4	553	0,8
Fed. Russa	46.479	3.386	7,3	529	1,1	1.049	2,3	459	1,0
Paesi Bassi	140.370	6.050	4,3	769	0,5	1.787	1,3	692	0,5
Cina	126.099	2.224	0,2	281	0,2	842	0,7	270	0,2

(2) Allo stesso modo della tabella precedente è stato calcolato un coefficiente di conversione per esprimere in euro i valori in dollari. Sulla base dei dati del 1997 tale coefficiente è risultato 0,887.

I dati del 1997 sono già denominati dall'ISTAT in eurolire (cioè dati in lire convertiti in euro).

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

³ Come nella tabella precedente, si sottolinea che le esportazioni sono valutate FOB e le importazioni CIF, ma tale differenza non viene considerata in questa elaborazione perché non significativa nelle basse quote di mercato regionali.

nostre esportazioni verso questo sono notevoli, né per la competitività delle imprese tedesche sul proprio mercato interno, bensì per la competitività di altri concorrenti internazionali, tra cui sono risultati particolarmente forti: Paesi Bassi, Francia e Belgio⁴.

Per gli Stati Uniti, che ancora rappresenta il maggior mercato internazionale del mondo, la quota dell'Italia è ben modesta in relazione alle maggiori quote detenute nell'ordine da: Canada, Cina, Messico, Giappone e Germania.

Analogamente avviene per la Cina ove i maggiori detentori di quote di mercato sono asiatici (Hong Kong, Giappone e Corea del Sud), ma seguiti subito dopo da Stati Uniti e Germania.

Anche nel mercato europeo del Regno Unito, l'Italia è preceduta da: Germania, Stati Uniti, Paesi Bassi, Francia, Norvegia e Belgio.

Infine la Francia, che pur è un mercato importante per l'Italia, presenta le maggiori quote di mercato in favore di Germania e Belgio.

Tutto quanto evidenziato, ovviamente, consente di affermare che i mercati internazionali, sia nelle loro specializzazioni settoriali che nella loro dimensione per Paese, sono ben più ampi di quanto le nostre pur ragguardevoli esportazioni fanno apparire e pertanto le opportunità di nicchia non possono considerarsi esaurite, nonostante l'aggressiva e crescente competizione internazionale.

Un ultimo aspetto da considerare riguarda la dinamica delle quote di mercato nel decennio 1997-2006. A tale proposito, si è costruita la tabella 4.6 che riporta tutte le voci di quella precedente, ma con riferimento al 1997.

Mettendo a confronto le quote di mercato di inizio e fine decennio emerge:

- per l'Italia un aumento solo in corrispondenza della Cina (da 0,2 a 0,9%); inoltre, la quota relativa alla Spagna, pur essendo diminuita, è passata al primo posto parimenti alla Svizzera (9,3%);
- per il Veneto, non vi è stato alcun avanzamento nelle quote; soltanto la quota relativa alla Russia è rimasta invariata (6,7%), mentre è diminuita quella della Cina⁵ (da 0,2 a 0,1%);
- per Lombardia ed Emilia-Romagna le quote di mercato sono tutte diminuite a eccezione di quella della Russia per Emilia-Romagna⁵.

⁴ Alcune elaborazioni ICE hanno calcolato le quote di mercato maggiori per i principali Paesi del mondo importatori, mettendo in evidenza le quote dell'Italia e quelle dei maggiori Paesi concorrenti.

⁵ Per le regioni, comunque, le differenze sono minime, data l'esigua quota detenuta rispetto al mercato internazionale, e quindi qualche spostamento può essere dovuto soltanto ad arrotondamenti.

Per i principali Paesi importatori, pertanto, la dinamica delle nostre esportazioni non è cresciuta come quella delle stesse importazioni, determinando, quindi, una perdita generale nelle quote di mercato, sia nei Paesi con minore sviluppo del commercio internazionale, ma pure in quelli con maggiore sviluppo.

Rimane sempre il fatto che la crescita del mercato internazionale dei maggiori Paesi è ben più vasta di quanto un'economia poco internazionalizzata come l'Italia possa adeguatamente sfruttare, mentre le regioni italiane più internazionalizzate hanno comunque una dimensione produttiva non sufficiente per accaparrarsi quote di mercato consistenti. Ciò non toglie che l'Italia e queste regioni possano meglio approfittare di questa opportunità che potrebbe non permanere indefinitamente.

4.4 Le prospettive di mercato

La crescita del commercio mondiale non pare, per il momento, debba arrestarsi, nonostante le forti tensioni dei mercati finanziari internazionali. Anzi, nel medio – lungo termine, sebbene a ritmi più contenuti, è comunque prevista una progressiva espansione del commercio stesso in relazione allo sviluppo economico dei Paesi emergenti che, se da un lato diventeranno concorrenti sempre più numerosi dei Paesi avanzati, dall'altro alimenteranno la domanda mondiale di beni e servizi per la loro maggiore capacità di spesa.

Anche il Veneto, come d'altro canto l'intero nostro Paese, non può lasciarsi sfuggire una simile opportunità, considerando la sua maggiore vocazione all'esportazione e dell'ormai consolidato e significativo nucleo di imprese eccellenti, sufficientemente competitive sui mercati internazionali.

Innanzitutto, per conquistare ulteriori quote del mercato mondiale servono i noti fattori della competitività e produttività basati essenzialmente sulla conoscenza e l'innovazione, di cui sono ampiamente diffusi i principi, anche se le applicazioni pratiche stentano poi a concretizzarne gli effetti positivi. È stato inoltre accertato da varie indagini che le quote di mercato (sia interno che esterno) si migliorano con l'imprenditorialità e l'internazionalizzazione (sia commerciale che produttiva), che vanno maggiormente diffuse. A livello di sistema, poi, è importante promuovere i distretti e particolarmente le filiere (guidate perlopiù da medie imprese ormai collaudate nella competitività internazionale). Nel contempo sussiste una forte richiesta di infrastrutture adeguate che potrebbero migliorare le cosiddette "economie esterne".

Ma, al di là di questi fattori generali di competitività, i possibili interventi di mercato dovrebbero riguardare, in particolare:

- la ricerca di segmenti di nicchia, pur nella vastità dei mercati da penetrare;
- il riposizionamento di mercato su fasce medio-alte;
- la valorizzazione della qualità sotto l'aspetto estetico e funzionale dei prodotti;
- un prezzo accessibile di mercato, mediante il controllo della qualità e del valore lungo tutta la filiera produttiva;
- un contenuto crescente di servizio al prodotto;
- la diversificazione degli sbocchi commerciali, anche attraverso la sperimentazione di nuovi mercati;
- la promozione delle specializzazioni produttive a livello distrettuale.

Invece sotto l'aspetto settoriale, se da un lato bisogna continuare ad esaltare e ad insistere sulla competitività delle nostre specializzazioni, soprattutto distrettuali, dall'altro non si può trascurare il fatto che i settori più trattati a livello internazionale, come è stato constatato, sono quelli delle produzioni metalmeccaniche, ove la nostra regione, seppure molto presente, necessitano di un'ulteriore evoluzione verso l'elettronica e le altre tecnologie avanzate.

Se nel Veneto si saprà efficacemente sviluppare questo settore, che potenzialmente possiede già le condizioni favorevoli per tale potenziamento, si potrebbe intersecare una domanda mondiale a livello smisurato e con ulteriori prospettive di crescita (basti pensare al carattere pervasivo dell'informatica e della telematica).

Per quanto riguarda, infine, l'aspetto geografico, ossia la scelta dei Paesi più opportuni per lo sviluppo delle quote di mercato, si possono elargire alcune indicazioni.

Data la vastità dei mercati - Paese, rispetto alle quote di penetrazione detenute dal Veneto, praticamente in ogni mercato è possibile trovare delle nicchie favorevoli alle produzioni della nostra regione e dove i nostri prodotti possono essere più competitivi (per qualità, stile, tradizione, ecc.). Ovviamente le ricerche di mercato preventive sono importanti per individuare i segmenti di mercato più idonei da sperimentare.

Le produzioni di stile e di lusso sembrano esser attualmente le più appetibili, soprattutto perché alle usuali preferenze dei Paesi più ricchi si è aggiunta la domanda delle classi abbienti dei Paesi emergenti. Tale richiesta, anche se attualmente un po' stagnante nei primi Paesi, è cresciuta molto nei secondi (soprattutto Cina, India, Brasile e Russia - i cosiddetti "BRIC" - ed il Medio Oriente). Il mercato si sta ampliando considerevolmente, in quanto

la numerosità dei nuovi consumatori è significativa (data l'ampiezza della popolazione di questi ultimi Paesi) rispetto alla capacità produttiva della nostra regione. Tra l'altro, si tratta di produzioni per lo più tipiche e di stile, ove il "made in Italy" conta moltissimo e che, quindi, non si prestano a delocalizzazioni.

In generale, si può notare dai risultati delle attuali indagini a livello internazionale, oltre che nazionale, come gli articoli di lusso e di alta qualità continuino a mantenere elevati livelli di consumo anche nei periodi di crisi ed incertezza. Questo è dovuto sia al minore effetto degli eventi economicamente sfavorevoli nei bilanci familiari delle classi più agiate, sia perché le occasioni di consumo di beni lussuosi sono solitamente rare (per eventi straordinari e particolari ricorrenze) permettendo saltuariamente simili acquisti anche alle classi medie.

Comunque, anche in Paesi avanzati, che attualmente per ragioni congiunturali assorbono meno prodotti (come, ad esempio, gli USA), in realtà esistono ancora ampi spazi di intervento, poiché le nostre imprese si sono introdotte, sinora, soltanto in limitate zone territoriali. Negli stessi USA, che si è visto essere il mercato mondiale maggiore, le nostre produzioni sono presenti soltanto in pochi Stati. Ciò non deriva da carenza di competitività, dato che l'immagine dei prodotti veneti e italiani è conosciuta ed apprezzata anche negli altri Stati.

Inoltre, occorre considerare che le nostre produzioni di qualità possono indirizzarsi anche verso altri Paesi emergenti, non grandi come quelli citati in precedenza, ma comunque appetibili. Si tratta di alcuni Paesi già reputati con buona capacità di spesa da alcune indagini internazionali: Marocco, Ucraina, Tunisia, Botswana, Nigeria, Colombia, Perù, Panama, Vietnam, Kazakhstan. Ovviamente, qui il "made in Italy" certamente è meno conosciuto, ma è importante presentare tempestivamente le nostre produzioni migliori prima che altri Paesi concorrenti occupino irrimediabilmente gli spazi di mercato ora disponibili.

Per completare il quadro, rimangono sempre da potenziare i rapporti con le nostre comunità all'estero (ad esempio in Canada ed Australia), che per motivi affettivi e culturali presentano ancora un bacino potenziale di consumi non adeguatamente sfruttato e pure un trampolino di lancio della nostra produzione anche presso consumatori di quei Paesi non di origine italiana.

Un'ulteriore notazione riguarda quelle produzioni tecniche (per lo più di beni intermedi ed impiantistica) di media tecnologia che trovano ancora qualche spazio nel mercato interno, ma non possono competere sui mercati esteri dei Paesi avanzati ove il livello tecnologico è superiore. Per

questi prodotti strumentali è importante sperimentare nuove opportunità nei Paesi in via di industrializzazione, ove il processo produttivo, ancora semplificato, non potrebbe accogliere le macchine più sofisticate e, d'altro canto, non sarebbe utile per questi acquistare beni strumentali prodotti da altri Paesi in via di sviluppo, certamente meno costosi, ma anche meno efficienti ed efficaci.

Rimane da notare, infine, l'evidenza che pure settori interni in attuale difficoltà, come il comparto delle costruzioni, stanno trovando all'estero, anche in Paesi lontani come il Sud America (oltre che nel Nord Africa e nel Medio Oriente), promettenti sbocchi di mercato e per di più in sviluppo.

Riferimenti bibliografici

Bugamelli M. (2007), *Prezzi delle esportazioni, qualità dei prodotti e caratteristiche di impresa: un'analisi su un campione di imprese italiane*, in *Economia e politica industriale*, 3.

Centro Studi Unioncamere (2007), *Rapporto Unioncamere 2007. L'economia reale dal punto di osservazione delle Camere di commercio*, Retecamere, Roma.

Chahinian R. (2007), *La domanda aziendale di servizi per l'internazionalizzazione*, in *Veneto Internazionale*, Unioncamere del Veneto, Venezia.

Foresti G., Trenti S. (2007), *La ripresa dei distretti industriali nel biennio 2006 – 2007: un evento casuale?*, in *Nord Est - Analisi e commenti*, 6.

Giovanetti G., Mazzeo E. (2008), *Struttura industriale e competitività: elementi determinanti nel processo di internazionalizzazione dell'economia italiana*, in *L'industria*, 1.

ICE (2007), *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2006 – 2007*, Roma.

ISTAT, *Annuario statistico italiano 2007*, Roma.

5. L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DI SERVIZI

di Monica Sandi

In sintesi

Per la prima volta dal 2002, le esportazioni mondiali di servizi hanno registrato un andamento migliore di quello delle merci. Una particolare vivacità si è espressa soprattutto negli “altri servizi commerciali”, di gran lunga il più importante segmento, che hanno evidenziato un aumento del 19,4 per cento rispetto al 2006. Nonostante il trend favorevole, il commercio internazionale di servizi rimane secondario rispetto a quello dei beni per il sussistere di barriere politiche ed economiche che ne limitano l’espansione.

Sul piano internazionale si registra il sorpasso della Cina sull’Italia nella classifica dei principali esportatori. Si manifesta così, ancora una volta, la difficoltà del nostro Paese a reggere la concorrenza dei mercati mondiali dove s’affacciano sempre nuovi e intraprendenti interlocutori.

All’interno dello scenario italiano, il Veneto è una delle realtà territoriali più dinamiche sia sul fronte delle entrate che delle uscite, anche se il divario con Lombardia e Lazio resta incolmabile.

Il 2007 si è chiuso registrando il miglior saldo regionale attivo grazie soprattutto alle entrate derivanti dalle rimesse turistiche. Tra i debiti si segnalano cospicue uscite per la sempre maggiore richiesta di servizi esteri da parte delle imprese venete, che evidenziano la necessità del tessuto imprenditoriale locale di collocarsi adeguatamente sul piano internazionale per migliorare la propria competitività.

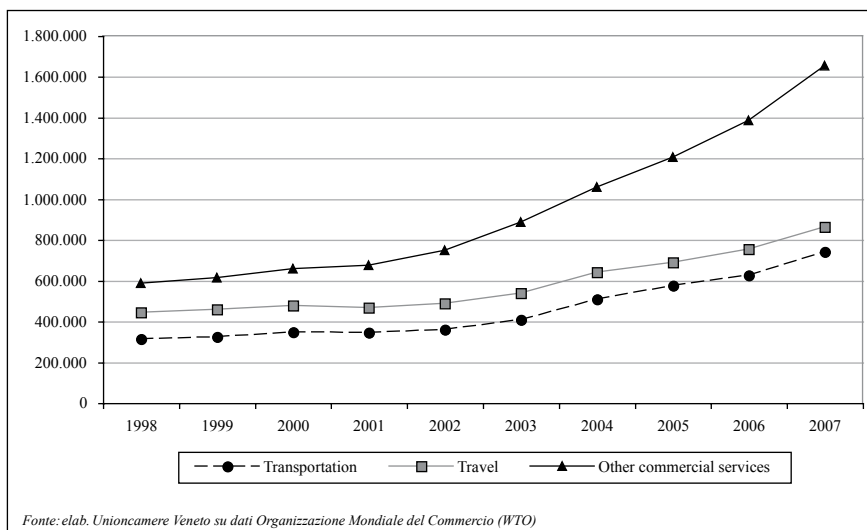
5.1 Lo scenario internazionale

Nonostante il rallentamento della domanda nei Paesi avanzati il commercio mondiale di beni e servizi ha continuato a espandersi a ritmi piuttosto sostenuti anche nel 2007. In particolare, le esportazioni di servizi hanno dimostrato un andamento decisamente positivo, superando i 3.257 miliardi di dollari¹ con un aumento di quasi 6 punti percentuali rispetto all'anno precedente. Si tratta del secondo più importante incremento degli ultimi dieci anni, dopo quello registrato nel 2004. Inoltre, per la prima volta dal 2002, il valore degli scambi di servizi ha evidenziato una dinamica migliore di quella dei manufatti.

L'incidenza degli scambi commerciali di servizi sul valore complessivo delle esportazioni mondiali si è attestata al 19 per cento in media con quanto espresso nell'ultimo quadriennio. Il valore delle importazioni ha raggiunto, invece, i 3.059 miliardi di dollari crescendo del 16,4 per cento rispetto al 2006 e rappresenta il 17,7 per cento dei flussi internazionali.

La maggiore accelerazione dei servizi rispetto alle merci è da ricercare soprattutto nella variazione dei tassi di cambio e nell'aumento dei costi

Grafico 5.1 – Esportazioni mondiali di servizi per tipologia (importi in milioni di dollari). Anni 1998-2007



¹ Dati provvisori forniti dall'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO). I valori espressi sono valutati in dollari a prezzi correnti.

dei carburanti. Questi ultimi hanno inciso in particolar modo sul comparto dei trasporti.

Tuttavia è negli “altri servizi commerciali” che si è espresso l’andamento più vivace. La crescita annua è stata infatti del 19,4 per cento, contro il 18,3 per cento dei trasporti e il 14,4 per cento dei viaggi. Un’analisi sul lungo periodo (1998-2007) mette in evidenza come il valore degli scambi degli “altri servizi commerciali”, che rappresentano oltre la metà delle contrattazioni di servizi, è quasi triplicato, a dispetto di una crescita più contenuta e più dilazionata nel tempo delle altre due tipologie. Il grafico 5.1 sottolinea soprattutto una brusca impennata delle esportazioni degli “altri servizi commerciali” a partire dal 2002 in connessione con il rafforzarsi del processo di globalizzazione. Non a caso, la Cina ha registrato, nel 2007, un aumento di oltre il 50 per cento in ragione d’anno.

La dinamica annua più moderata dei “viaggi” e dei “trasporti” rispetto agli “altri servizi commerciali” è stata condivisa da quasi tutte le aree geografiche del pianeta. Rispetto al 2006, il comparto dei viaggi internazionali è cresciuto al di sotto della media mondiale in Giappone, negli Stati Uniti e nell’Unione Europea, mentre si è mostrato in piena espansione in Cina e India, con un incremento del 22 per cento. Anche nei trasporti, Giappone e Stati Uniti hanno mostrato una certa debolezza, mentre l’Europa dei 27 ha presentato una tendenza migliore, ma a spingere il settore è stata ancora una volta la Cina, che ha migliorato di oltre il 44 per cento il suo export.

Nell’ultimo decennio si è assistito anche al rafforzamento del peso degli scambi degli “altri servizi commerciali” sul totale delle negoziazioni di servizi. La quota è passata dal 43,7 per cento del 1998 al 50,7 per cento del 2007, questo, a scapito soprattutto della tipologia “viaggi” che è diminuita di importanza (dal 33% al 26,5% del 2007). Per quanto attiene i “trasporti” si osserva nel decennio un lieve calo, quantificabile in mezzo punto percentuale.

Le economie avanzate restano le principali protagoniste degli scambi globali di servizi², tuttavia, come già osservato, le nazioni asiatiche (Cina, India, Hong Kong, Singapore e Corea del sud) stanno conquistando progressivamente posizioni nella classifica dei più attivi esportatori, a seguito, soprattutto, della delocalizzazione in essi di attività produttive dapprima insite in Occidente.

² L’Unione Europea è il primo fornitore di servizi al mondo per un valore di oltre 1.512 miliardi di dollari, con un incremento del 18,6 per cento sul 2006 e una quota pari al 46,4 per cento. Undici tra gli Stati membri sono iscritti tra i venti principali esportatori mondiali. L’Irlanda, il Belgio e la Svezia sono le realtà più dinamiche, mentre Francia e Italia segnano il passo.

Infatti, se Stati Uniti e Regno Unito sono i Paesi che nell'ultimo anno hanno avuto i maggiori introiti, al contrario, Cina e Corea del sud sono i Paesi che hanno espresso lo sviluppo più vigoroso in termini di crescita percentuale.

Gli stessi Stati Uniti, che da sempre dominano le esportazioni di servizi, e che in dieci anni hanno conosciuto la più grande espansione del mercato in termini assoluti, raddoppiando quasi il valore del proprio export, hanno perso di importanza sulla piazza mondiale, tanto che la loro quota si è gradualmente erosa, passando dal 17,7 per cento del 1998 al 13,9 del 2007.

In questo contesto hanno subito perdite significative anche Francia (-2,4%) e Italia (-1,6%), mentre Cina, India e Irlanda hanno guadagnato apprezzabili segmenti di mercato, imponendosi sempre più negli scambi internazionali di servizi.

La graduatoria degli importatori è molto simile a quella degli esportatori, vi si ritrovano rappresentati tutti i primi dieci Paesi esportatori, ma in posizioni differenti; al vertice, predominano sempre gli Stati Uniti, seguiti da Germania e Regno Unito, ma le aree più dinamiche sono ancora quelle asiatiche e quelle dei Paesi emergenti (Brasile e Russia), pertanto c'è da attendersi nei prossimi anni una certa evoluzione dei mercati di riferimento.

Secondo gli esperti, nonostante la progressiva e rapida espansione degli ultimi anni, il grado di apertura dei servizi e la loro quantificazione rimangono pieni di ostacoli, in parte, per le peculiari caratteristiche economiche di alcuni servizi (impossibilità di immagazzinarli, necessaria vicinanza del fornitore e dell'utilizzatore, differenziazione, intangibilità) solo parzialmente risolte con l'avanzare del progresso delle tecnologie

Tabella 5.1 - Principali Paesi esportatori nel commercio internazionale di servizi (miliardi di dollari a prezzi correnti). Anno 2007. Confronti con gli anni 1998 e 2006

rank 2007	Paesi	Esportazioni	variazioni %		quota di mercato		Posiz. 1998
		2007 miliardi \$USA	2007/06	2007/1998	1998	2007	
1)	Stati Uniti	454	14,2	90,5	17,7	13,9	1
2)	Regno Unito	263	16,6	137,9	8,2	8,1	2
3)	Germania	197	18,2	146,7	5,9	6,1	4
4)	Giappone	136	10,6	101,2	5,0	4,2	5
5)	Francia	130	10,9	54,9	6,3	4,0	4
6)	Spagna	128	20,9	164,9	3,6	3,9	8
7)	Cina	127	38,6	430,5	1,8	3,9	13
8)	Italia	109	12,1	63,4	5,0	3,3	6
9)	Paesi Bassi	91	13,4	87,1	3,6	2,8	7
10)	Irlanda	87	26,8	427,7	1,2	2,7	20
	MONDO	3.257	17,8	142,2			

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

informatiche e di comunicazione, ma anche a causa delle difficoltà incontrate nella rimozione delle barriere commerciali internazionali.

La competitività delle aziende nelle economie aperte appare comunque sempre più legata alla possibilità di acquisire forniture di servizi di alta qualità e a basso costo (soprattutto telecomunicazioni, trasporti, servizi di distribuzione, intermediazione finanziaria, ecc.), e non è disgiunta dall'efficienza e dall'efficacia delle politiche intraprese dai governi locali in materia di servizi. I processi di internazionalizzazione infatti, dipendono essenzialmente dalle condizioni di accesso, dai costi e dalla qualità dei servizi offerti alle imprese sia pubblici che privati³.

È evidente, inoltre, che all'aumentare della dimensione aziendale, al perfezionarsi della specialità lavorativa e al grado di apertura sui mercati esteri, crescano anche i bisogni di organizzazione e di coordinamento dei sistemi produttivo e distributivo ed emerge chiaramente che spesso queste attività aggiuntive devono essere parzialmente ricercate all'esterno dell'impresa, attraverso fornitori di servizi, anche stranieri.

5.2 Gli scambi con l'estero di servizi dell'Italia

Il 2007 ha segnato per l'Italia la perdita del settimo posto⁴ della classifica mondiale dei principali esportatori di servizi, a vantaggio della Cina che sta scalando pian piano la graduatoria dimostrando di avere nei servizi la stessa vivacità espressa già nel commercio dei manufatti.

Si palesa così, ancora una volta, la difficoltà del nostro Paese a reggere la concorrenza internazionale e a mantenere nel tempo le proprie quote di mercato. Nel 1998 le esportazioni italiane di servizi contribuivano infatti per il 5 per cento al valore globale, ora, a dieci anni di distanza tale quota si è ridotta al 3,3 per cento e appare in costante erosione, minacciata dai risultati sempre più vigorosi di alcune economie europee (Paesi Bassi e Irlanda) e asiatiche (India e Corea).

La crescita annua è stata pari al 12,1 per cento, cioè ben al di sotto della media mondiale quantificata al 17,8 per cento. Dal confronto con i risultati ottenuti dai primi venti esportatori, si nota che la prestazione italiana nel

³ The World Bank Development Research Group, Services Trade and Growth, a cura di Bernard Hoekman e Aaditya Mattoo, gennaio 2008, p. 1

⁴ Il 6° piazzamento segnalato nella precedente edizione di questo rapporto è stato successivamente rettificato con il 7°, alla luce delle correzioni apportate dall'Organizzazione del Commercio Mondiale (WTO) una volta ottenuti i dati definitivi del 2006.

Tabella 5.2 - Italia. Crediti, debiti e saldo nel commercio internazionale di servizi (valori in milioni di euro). Anno 2007

	Crediti		Debiti		Saldo	
	2007	var. % 2007/06	2007	var. % 2007/06	2007	var. ass. 2007/06
Trasporti	13.013	0,9	20.034	10,9	-7.020	-1.857
Viaggi	31.121	2,5	19.952	8,4	11.169	-800
Comunicazioni	2.260	-11,1	3.244	-12,1	-983	164
Costruzioni	2.308	19,6	2.521	23,4	-213	-101
Assicurazioni	1.116	-18,4	2.394	3,6	-1.279	-333
Servizi finanziari	2.830	77,9	1.048	26,2	1.782	1.021
Servizi informatici e per l'informazione	665	-9,8	1.304	-5,1	-639	-3
Royalties e licenze	771	-13,6	1.226	-16,6	-455	124
Altri servizi alle imprese	25.571	4,3	33.007	15,4	-7.436	-3.356
Servizi personali	844	12,5	1.528	17,2	-685	-131
Servizi per il Governo	1.114	-2,2	2.333	21,3	-1.218	-435
<i>Totale</i>	<i>81.613</i>	<i>3,7</i>	<i>88.591</i>	<i>10,7</i>	<i>-6.978</i>	<i>-5.706</i>

Fonte: elab. Unioncamere Veneto su dati Banca d'Italia (UIC)

2007 è stata opaca, si tratta infatti di uno dei più bassi incrementi registrati. Abbiamo fatto, tuttavia, meglio di Giappone e Francia che ci precedono nella classifica. Però, al pari dell'Italia, questi Paesi già da anni manifestano un forte affanno in questo settore.

In termini assoluti le esportazioni di servizi si sono attestate a 108,9 miliardi di dollari, mentre le importazioni sono risultate in forte espansione (+19% sul 2006, superiori dunque alla media mondiale del 16,4%) e sono stimate in 116,7 miliardi di dollari. L'Italia ha conservato il 7° posto nella graduatoria degli importatori guidata dagli Stati Uniti, mentre la sua quota si è rivelata in leggera espansione attestandosi al 3,8 per cento, da valutare se questa tendenza esprime un segnale di internazionalizzazione delle imprese italiane o piuttosto se le richieste riguardano servizi che non si possono ritrovare in loco.

Nel 2007, le esportazioni italiane di servizi commerciali (comprehensive dei trasporti) sono state calcolate in 81.613 milioni di euro, mentre le importazioni sono risultate pari a 88.591 milioni. Si è generato, pertanto, un consistente disavanzo di quasi 7 milioni di euro, il risultato peggiore degli ultimi dieci anni.

La maggior parte delle sottocategorie⁶ ha originato un saldo negativo, ma a gravare sul risultato finale hanno inciso in particolar modo gli "altri servizi alle imprese" che esprimono una richiesta che nel tempo è diventata

⁵ Valori pubblicati dalla Banca d'Italia. L'Ufficio Italiano Cambi (UIC) è confluito nella Banca d'Italia dal 1° gennaio 2008.

⁶ Ad eccezione dei "viaggi" e dei "servizi finanziari" che originano rispettivamente un saldo positivo di 11,2 e 1,8 miliardi di euro.

sempre più importante e i “trasporti” su cui ha pesato fortemente il rincaro del greggio sul mercato internazionale.

Nemmeno le entrate provenienti dai viaggi internazionali, che sono da sempre l'unico punto forte dell'Italia, sono state in grado di mitigare la forte domanda di servizi dall'estero espressa dalle aziende italiane che è ammontata a fine 2007 a 33 miliardi di euro, un valore pressoché doppio rispetto a quello del 1998.

Inoltre, le spese degli italiani all'estero sono aumentate (+8,4%) molto di più di quelle sostenute dagli stranieri in Italia (+2,5%) e conseguentemente si è determinato un ridimensionamento del relativo saldo attivo (11,2 miliardi di euro; -6,7% rispetto al 2006)

Secondo la graduatoria dei ricavi turistici stilata dall'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO), l'Italia ha mantenuto anche nel 2007 il quarto posto, tuttavia è incalzata da vicino dalla Cina e poiché siamo in presenza di dati ancora provvisori, non è improbabile che aggiustamenti successivi possano portare a una retrocessione del nostro Paese.

L'Europa è e rimane il principale bacino di approvvigionamento dell'Italia soprattutto per quel che riguarda le assicurazioni, i servizi finanziari e informatici e le comunicazioni. Partner privilegiati, il Regno Unito, la Germania e la Francia.

Le entrate che scaturiscono dalla vendita di servizi all'estero sono state indirizzate soprattutto al mercato europeo e hanno interessato in particolar modo la Germania e il Regno Unito.

Il nostro rapporto con la Cina è risultato deficitario anche nello scambio di servizi, a fronte di 426 milioni di euro in entrata, si calcolano uscite per 1.159 milioni.

5.3 L'interscambio commerciale di servizi del Veneto

Il Veneto, contrariamente a quanto avviene a livello nazionale, ha presentato un saldo commerciale attivo. Assieme alla Toscana, è tra le regioni che principalmente contribuiscono a moderare l'entità del disavanzo dell'Italia, essenzialmente grazie alle rilevanti entrate turistiche.

Secondo i dati forniti dalla Banca d'Italia, nel 2007 il Veneto ha generato il miglior saldo regionale quantificato in 2.435 milioni di euro, andando a incrementare il risultato precedente, già ampiamente positivo, del 20,7 per cento. I crediti sono assommati a 6.280 milioni di euro, con un aumento del 12,5 per cento rispetto al 2006, mentre le uscite sono state valutate in 3.845 milioni rafforzandosi del 7,8 per cento sull'anno precedente.

Tabella 5.3 - Italia. Esportazioni internazionali di servizi delle regioni italiane (migliaia di euro) e quota export. Anno 2007

Regioni	Viaggi	Servizi alle imprese	Totale	var. % anno prec.	quota export
Abruzzo	248.444	52.583	334.630	5,4	0,5
Basilicata	36.384	5.011	42.906	-51,9	0,1
Calabria	267.686	13.994	294.862	17,6	0,5
Campania	1.350.701	224.063	1.661.073	-8,4	2,5
Emilia Romagna	1.388.139	1.318.743	3.015.075	-3,1	4,6
Friuli Venezia Giulia	1.055.198	301.961	1.665.671	17,1	2,5
Lazio	5.190.425	5.779.589	13.392.477	9,8	20,5
Liguria	1.225.896	599.854	1.992.296	0,7	3,0
Lombardia	5.412.158	14.491.667	22.916.475	7,7	35,0
Marche	355.466	148.599	522.894	4,6	0,8
Molise	34.353	4.464	40.148	-47,9	0,1
Piemonte	1.161.140	1.714.053	3.195.935	-14,1	4,9
Puglia	506.387	104.240	640.800	-22,8	1,0
Sardegna	593.521	181.852	805.003	28,4	1,2
Sicilia	1.196.429	163.056	1.596.378	14,5	2,4
Toscana	3.725.217	876.182	4.706.914	6,8	7,2
Trentino Alto Adige	1.165.938	386.304	1.592.794	-30,6	2,4
Umbria	279.266	48.529	355.124	-11,1	0,5
Valle d'Aosta	370.249	6.610	379.252	51,5	0,6
Veneto	4.677.846	1.371.741	6.280.351	12,5	9,6

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

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

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

In rapporto alle risultanze nazionali, si nota una diversa evoluzione, già più volte osservata nelle relazioni precedenti: i crediti sono cresciuti in misura maggiore (4,6% è la media italiana regionale - senza tener conto dei valori non ripartibili), mentre i debiti, pur dimostrando una certa vivacità nella maggior richiesta di fornitura di servizi dall'estero, hanno avuto un andamento meno dinamico.

Il contributo veneto al totale delle entrate (escludendo sempre i dati non ripartibili) è stato del 9,6 per cento, il che ripropone la nostra regione al terzo posto della classifica italiana. Si tratta di una quota in espansione. Tuttavia il divario con Lombardia e Lazio, che guidano la graduatoria, risulta ancora una volta, incolumabile.

La maggiore vivacità nelle esportazioni espressa da queste due regioni si manifesta in tutte le tipologie di servizi e dal confronto emerge che il Veneto è, in proporzione, scarsamente dinamico dimostrando di possedere una propensione all'export nettamente inferiore. Solo nella componente

“viaggi” riesce a tenere il passo, anche se la differenza appare comunque, assai marcata (oltre 10 punti percentuali ci dividono dal Lazio che crescono a 16 nel rapporto con la Lombardia).

Il Veneto ha mantenuto salda anche la quinta posizione per incidenza del valore delle proprie importazioni di servizi sul totale nazionale (6%); si registra però, un lieve calo della percentuale rispetto alle risultanze degli anni scorsi. Anche questa graduatoria è ampiamente dominata da Lombardia e Lazio, seguite, con un certo distacco da Emilia Romagna e Piemonte. Guardando alle diverse tipologie, si nota come il Veneto sia una regione che si configura a livello italiano tra le principali importatrici di servizi (esclusi i “servizi al governo” dove occupa la sedicesima piazza). In ogni caso comunque, il divario con chi ci precede è sempre ampio, ad eccezione delle “royalties e licenze”, ambito in cui il Veneto è terzo, presentando valori prossimi a quelli del Lazio, secondo in classifica, dopo l’inarrivabile

Tabella 5.4 - Italia. Importazioni internazionali di servizi delle regioni italiane (migliaia di euro) e quota export. Anno 2007

Regioni	Viaggi	Servizi alle imprese	Totale	var. % anno prec.	quota import
Abruzzo	388.832	135.365	545.943	26,5	0,9
Basilicata	106.798	2.467	110.668	87,8	0,2
Calabria	237.438	26.888	270.064	36,9	0,4
Campania	1.113.589	221.947	1.461.591	17,8	2,3
Emilia Romagna	1.522.978	2.962.083	4.840.928	15,7	7,6
Friuli Venezia Giulia	588.394	425.706	1.125.951	10,1	1,8
Lazio	2.765.561	5.701.631	12.843.588	5,8	20,0
Liguria	526.580	465.774	1.237.181	21,8	1,9
Lombardia	5.462.589	16.367.012	26.132.770	16,3	40,8
Marche	457.577	234.840	712.601	8,6	1,1
Molise	53.319	10.558	65.050	10,2	0,1
Piemonte	1.591.495	1.733.929	4.732.443	-0,2	7,4
Puglia	489.449	129.048	662.588	-0,8	1,0
Sardegna	304.831	123.367	441.136	12,5	0,7
Sicilia	462.467	89.853	647.902	-7,8	1,0
Toscana	1.189.354	1.124.548	2.523.121	11,5	3,9
Trentino Alto Adige	481.492	785.911	1.337.236	-0,5	2,1
Umbria	393.306	57.346	490.831	41,3	0,8
Valle d'Aosta	58.501	11.116	70.990	-10,9	0,1
Veneto	1.756.964	1.865.281	3.845.108	7,8	6,0

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

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

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

Lombardia, e nettamente superiori a qualsiasi altra regione. Nel 2007 si è assistito a un maggior rifornimento dall'estero di "servizi informatici" (+8,3%), di "royalties e licenze" (+37,8%) e di "altri servizi alle imprese" (+17%); mentre c'è stato un minor interesse per l'approvvigionamento di "comunicazioni", "assicurazioni", "servizi finanziari", "servizi personali" e di "servizi al governo".

L'analisi in dettaglio dei crediti evidenzia che tutte le diverse tipologie di servizi hanno conosciuto un incremento piuttosto significativo rispetto al 2006, ad eccezione della voce "assicurazioni" che, al contrario, è risultata in flessione del 4,5 per cento. Gli aumenti più significativi in termini percentuali hanno interessato le "comunicazioni" e i "servizi finanziari". Questi ultimi sono stati, assieme alla componente "viaggi", anche i protagonisti delle maggiori entrate in valori assoluti del 2007 con una crescita, sull'anno precedente, che ha sfiorato i 211 milioni di euro. "Servizi finanziari" e "comunicazioni" sono inoltre quelle voci che hanno dimostrato di possedere la dinamica più espansiva dell'ultimo decennio.

Tra i crediti, a primeggiare sono innegabilmente le entrate dovute ai "viaggi", che concorrono a determinare i tre quarti delle stesse. Ciò mette in luce la vocazione prettamente turistica della nostra regione, grazie alla presenza di città d'arte dall'inesauribile appeal. La preminenza del turismo nell'ambito dei crediti, è una caratteristica che accomuna la maggior parte delle regioni italiane. Solo in Lombardia, e in misura di gran lunga minore in Piemonte, si assiste a una prevalenza degli "altri servizi alle imprese".

Gli introiti dovuti ai viaggi sono cresciuti dell'8 per cento in ragione d'anno, più del Lazio (+3,5%), però molto meno della Lombardia (+11,6%) che precedono il Veneto nella classifica tra regioni. Una valutazione sul lungo periodo mette in luce come i "viaggi" siano l'unico capitolo che nel decennio 1998-2007 ha registrato una flessione, seppur lieve (-1,1%). Va comunque detto che nei primi anni di questo secolo a soffrire della mancata presenza di ospiti stranieri è stato tutto il comparto turistico italiano.

Una più approfondita analisi delle entrate della voce "viaggi" (tenendo conto quindi delle motivazioni che spingono alle trasferte oltre confine: di vacanza, di lavoro, personali) evidenzia che il Veneto è la regione prediletta dai "veri" turisti esteri e ciò si esprime sia in termini di numero di viaggiatori che di introiti. Nel 2007 sono stati infatti, 8.479.000 le persone che hanno scelto la nostra regione come meta delle loro vacanze, preferendola nettamente a Toscana e Lazio (entrambi con oltre 6 milioni

di visitatori). Si è così registrato un aumento di presenze dell'11 per cento rispetto al 2006 che si è riflesso anche nelle maggiori entrate (+10%), quantificabili nel 2007 complessivamente in 3.433 milioni di euro (il miglior risultato a livello nazionale), anche grazie all'incremento del numero dei pernottamenti (+17%). Se si calcola la spesa media per viaggiatore estero si nota però che il Veneto è collocato oltre la metà della classifica tra regioni.

L'andamento trimestrale delle entrate turistiche permette di vedere come gli stranieri prediligano ampiamente un soggiorno primaverile o estivo, limitando la loro frequentazione nelle altre stagioni⁷. Diverso è invece il comportamento dei viaggiatori veneti: le uscite di capitale, quest'anno in crescita del 5,4 per cento, si sono ripartite abbastanza equamente durante l'anno, evidenziando però, una decisa impennata in connessione delle vacanze estive.

La nostra regione perde il primato quando si parla della spesa sostenuta dalle persone straniere che giungono in Italia per motivi di lavoro o per altri motivi personali. Appare in questo caso evidente la supremazia lombarda e laziale tanto da determinare una rivisitazione della classifica generale dei crediti generati dai "viaggi" che vede, come già segnalato, il Veneto retrocedere al terzo posto.

La provincia di Venezia, come è lecito attendersi, copre da sola oltre la metà delle entrate turistiche, ma non sono trascurabili nemmeno gli apporti di Verona e Padova, che proprio nel 2007 hanno evidenziato margini di crescita considerevoli.

Minoritario, è risultato invece nel 2007 il contributo delle altre realtà territoriali, nelle quali si è registrato un andamento regressivo dei crediti, un generale aumento delle uscite, oltre che un saldo negativo generalizzato (Belluno fa eccezione avendo contabilizzato un avanzo).

Le spese per viaggi all'estero di residenti veneti sono state in crescente aumento da anni e il 2007 ha marcato, come già osservato, ancora un progresso. Veronesi e Trevigiani appaiono più inclini degli altri corregionali alle trasferte oltre confine.

Un'altra importante voce della bilancia dei pagamenti è quella degli "altri servizi alle imprese" le cui entrate rappresentano il 15,6 per cento del

⁷ Dai dati UIC sulle entrate turistiche del 2007 si ricavano le seguenti informazioni: gennaio-marzo entrate per 646 milioni di euro - uscite per 384 milioni di euro; aprile-giugno entrate per 1.288 milioni di euro - uscite per 370 milioni di euro; luglio-settembre entrate per 1.874 milioni di euro - uscite per 683 milioni di euro; ottobre-dicembre entrate per 870 milioni di euro - uscite per 319 milioni di euro.

Tabella 5.5 - Veneto. Commercio internazionale di servizi per tipologia di servizio (migliaia di euro). Anno 2007

	Veneto			
	valori assoluti		var. % anno prec	
	crediti	debiti	crediti	debiti
Viaggi	4.677.846	1.756.964	8,0	5,4
Costruzioni	103.917	79.316	19,8	1,0
Comunicazioni	11.491	23.719	415,5	-66,5
Assicurazioni	91.601	96.612	-4,5	-13,8
Servizi finanziari	321.468	56.401	190,8	-22,5
Servizi informatici	41.553	51.800	43,4	8,3
Royalties e licenze	32.004	144.505	25,0	37,8
Altri servizi alle imprese	976.716	1.612.575	10,7	17,0
Servizi personali	21.337	23.183	29,1	-27,5
Servizi per il governo	2.418	33	59,6	-86,4
<i>Totale</i>	<i>6.280.351</i>	<i>3.845.108</i>	<i>12,5</i>	<i>7,8</i>

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

totale introitato, mentre le uscite raggiungono il 41,9 per cento del totale debiti. La graduatoria delle esportazioni di questo tipo di servizi colloca il Veneto in quinta posizione, dopo Lombardia, Lazio, Piemonte ed Emilia Romagna, molto più attive nel proporsi sul mercato internazionale come fornitrici di servizi alle imprese. Per quanto attiene le importazioni, la nostra regione appare in quarta posizione sempre preceduta da Lombardia, Lazio ed Emilia Romagna.

Nel 2007, le entrate assommavano a 977 milioni di euro con un incremento del 10,7 per cento sull'anno precedente. Si tratta indubbiamente di un buon risultato, tuttavia inferiore alla dinamica espressa dai debiti (+17%). Il saldo commerciale degli "altri servizi alle imprese" ha espresso un risultato deficitario di quasi 636 milioni di euro aumentando così del 28 per cento il precedente disavanzo.

Nell'ultimo triennio si è assistito a un'importante espansione sia dei crediti che dei debiti dei servizi legati alle aziende (royalties e licenze, servizi finanziari e informatici e altri servizi alle imprese) segno indubbio della necessità del tessuto imprenditoriale locale di collocarsi adeguatamente sul mercato internazionale per migliorare la propria competitività.

Un terzo delle esportazioni di questo comparto è fornito da Vicenza che si dimostra piuttosto dinamica anche come procacciatrice di servizi stranieri. Tuttavia, è proprio la sua capacità di proporsi come fornitrice che le dà l'opportunità di essere l'unica provincia veneta in grado di generare

un saldo positivo in quest'ambito. Gran parte del deficit veneto nei servizi alle imprese è da imputare al fabbisogno delle aziende veronesi e trevigiane che congiuntamente concorrono a formare il 50 per cento del totale delle uscite regionali.

Un accenno va fatto anche alla voce "costruzioni" che ha evidenziato un cospicuo aumento dei crediti (+19,8%) grazie al positivo andamento di Treviso e Venezia e una certa stazionarietà nei debiti (+1%). Il saldo è risultato ampiamente attivo attestandosi a 24,6 milioni di euro.

Tabella 5.6 - Veneto. Servizi alle imprese per provincia (migliaia di euro). Anno 2007

Province	crediti	debiti	saldo
Verona	279.962	557.845	-277.883
Vicenza	461.425	360.909	100.516
Belluno	21.314	83.835	-62.521
Treviso	155.623	373.796	-218.173
Venezia	186.282	208.428	-22.146
Padova	223.475	258.315	-34.840
Rovigo	43.660	22.153	21.507
<i>Veneto</i>	<i>1.371.741</i>	<i>1.865.281</i>	<i>-493.540</i>

N.B. Per servizi alle imprese si intendono le "royalties e licenze", i "servizi finanziari", i "servizi informatici" e gli "altri servizi alle imprese"

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

Riferimenti bibliografici

ISTAT-ICE (2008), *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2007-2008*, Annuario 2007, Roma

ISTAT-ICE (2007), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*, Annuario 2006, Roma

ISTAT-ICE (2006), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*, Annuario 2005, Roma

ISTAT-ICE (2005), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*, Annuario 2004, Roma

ICE (2007), *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2006-2007*, Roma

Commissione Europea (1998), *Il contributo dei servizi alle imprese all'efficienza dell'industria*, Bruxelles

Unioncamere Piemonte e Regione Piemonte (2006), *Rapporto sull'internazionalizzazione del Piemonte 2006*, Torino

Unioncamere Veneto (2007), *Il Veneto dei servizi*, Treviso

The World Bank Development Research Group (2008, a cura di Bernard Hoekman e Aaditya Mattoo), *Services Trade and Growth*

Siti Internet consultati

www.istat.it

www.ice.gov.it

www.wto.org

www.worldbank.org

www.bancaditalia.it

www.politichecomunitarie.it

6. LA BILANCIA TECNOLOGICA DEL VENETO

di Grazia Sartor

In sintesi

Nel 2007 il saldo globale della Bilancia tecnologica dei pagamenti (BTP) è risultato negativo per un importo di circa 223 milioni di euro. Rispetto al disavanzo registrato nell'anno precedente (51 milioni di euro) si registra, un forte peggioramento. Per il Veneto si conferma, quindi, l'andamento strutturalmente in deficit della BPT.

Dall'analisi dei dati aggregati secondo lo schema OCSE, si evidenzia un surplus solo in corrispondenza dei "servizi con contenuto tecnologico" (37 milioni di euro), in particolare a tale avanzo hanno concorso, analogamente alla situazione nazionale, gli "studi tecnici ed engineering" (+36 milioni di euro). Tutti gli altri aggregati della bilancia tecnologica veneta hanno rilevato, invece, disavanzi più o meno elevati: i "servizi di ricerca e sviluppo" e il "commercio in tecnologia" hanno registrato un passivo più lieve e pari rispettivamente a circa -13 e -19 milioni di euro. Le "transazioni in marchi di fabbrica e disegni" hanno presentato un deficit di 105 milioni, mentre gli altri regolamenti per tecnologia -124 milioni di euro.

6.1 Premessa

In questo paragrafo l'analisi per tipologia di servizio sarà effettuata secondo lo schema della BPT suggerito dall'OCSE, che distingue i flussi in quattro componenti principali:

- il commercio in tecnologia, che costituisce il nucleo centrale delle transazioni internazionali in tecnologia: si tratta di trasferimenti di brevetti, invenzioni e know-how ed i relativi diritti di sfruttamento;
- le transazioni riguardanti la proprietà industriale, che non fanno direttamente riferimento alla conoscenza tecnologica, ma spesso ne implicano un trasferimento; si tratta sostanzialmente di marchi di fabbrica e disegni industriali;
- i servizi con contenuto tecnologico, che, pur non costituendo un effettivo trasferimento di tecnologia, consentono di incrementarne il potenziale mediante l'acquisizione di abilità tecniche;
- la ricerca e sviluppo realizzata/finanziata a/dall'estero.

I flussi monetari tecnologici costituiscono la principale forma di diffusione disincarnata delle tecnologie. Gli scambi di tecnologia comprendono quattro categorie principali: trasferimento di tecniche (attraverso brevetti e licenze, divulgazione del know-how); trasferimento (vendita, concessione di licenze, franchising) dei disegni e dei modelli, dei marchi e modelli; servizi con un contenuto tecnico, comprese le disposizioni tecniche e studi di ingegneria, così come l'assistenza tecnica; ricerca e sviluppo (R&D) industriale.

Il saldo commerciale di un paese costituisce la differenza fra la capacità di vendere la propria tecnologia all'estero e la dipendenza di questo dalle tecnologie straniere. Tuttavia un deficit non rappresenta necessariamente un livello di bassa competitività. In alcuni casi, infatti, indica un aumento dei pagamenti, vale a dire delle importazioni di tecnologia estera, in altri, esprime un declino degli incassi, ossia delle vendite.

Allo stesso modo, un saldo attivo può essere dovuto ad un elevato grado di autonomia tecnologica, ad un basso livello di importazioni di tecnologia o ad una scarsa capacità di assimilare le tecnologie straniere. Si ricorda, inoltre, che la maggior parte delle operazioni corrispondono alle operazioni tra società madri e affiliate. Pertanto, poter disporre di ulteriori informazioni qualitative e quantitative dell'economia territoriale per analizzare correttamente la posizione di disavanzo o avanzo di un paese o di una regione, come il Veneto, in un determinato anno, costituisce un elemento importante per monitorarne la competitività.

6.2 Principali tendenze della BTP italiana

La Bilancia dei Pagamenti della Tecnologia italiana nel 2007 ha registrato 4.191 milioni di euro dal lato degli incassi e 3.375 milioni di euro dal lato dei pagamenti, determinando un saldo attivo di 817 milioni di euro. Si conferma e rafforza il surplus dell'anno precedente (circa 780 milioni di euro), che ribaltava l'andamento strutturalmente deficitario della BTP nazionale.

Tabella 6.1 - Italia. Bilancia dei pagamenti della tecnologia. Serie storica ricostruita secondo il criterio di aggregazione OCSE (in migliaia di euro). Anni 2003-2007

Anni	Commercio in tecnologia	Transazioni in marchi e disegni	Servizi con contenuto tecnol.	Servizi di ricerca e sviluppo	Altri regolam. di tecnologia	Totale
<i>Incassi</i>						
2003	290.667	192.904	1.392.630	820.881	57.080	2.754.162
2004	395.953	231.092	1.529.114	877.106	76.628	3.109.893
2005	393.095	245.431	1.914.678	805.632	70.880	3.429.716
2006	333.191	290.146	2.223.878	1.027.269	85.688	3.960.172
2007	427.985	229.949	2.342.208	1.026.584	165.195	4.191.921
<i>Pagamenti</i>						
2003	824.881	510.510	1.093.189	468.934	464.888	3.362.402
2004	547.264	678.326	1.115.988	551.505	384.565	3.277.648
2005	464.929	766.597	1.123.532	504.570	801.731	3.661.359
2006	478.582	730.390	957.450	570.364	443.755	3.180.541
2007	458.942	590.796	1.102.331	679.641	543.343	3.375.053
<i>Saldi</i>						
2003	-534.214	-317.606	299.441	351.947	-407.808	-608.240
2004	-151.311	-447.234	413.126	325.601	-307.937	-167.755
2005	-71.834	-521.166	791.146	301.062	-730.851	-231.643
2006	-145.391	-440.244	1.266.428	456.905	-358.067	779.631
2007	-30.957	-360.847	1.239.877	346.943	-378.148	816.868
<i>Incassi (% sul totale)</i>						
2003	10,6	7,0	50,6	29,8	2,1	100,0
2004	12,7	7,4	49,2	28,2	2,5	100,0
2005	11,5	7,2	55,8	23,5	2,1	100,0
2006	8,4	7,3	56,2	25,9	2,2	100,0
2007	10,2	5,5	55,9	24,5	3,9	100,0
<i>Pagamenti (% sul totale)</i>						
2003	24,5	15,2	32,5	13,9	13,8	100,0
2004	16,7	20,7	34,0	16,8	11,7	100,0
2005	12,7	20,9	30,7	13,8	21,9	100,0
2006	15,0	23,0	30,1	17,9	14,0	100,0
2007	13,6	17,5	32,7	20,1	16,1	100,0

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

Dall'analisi dei dati del 2007 secondo lo schema OCSE, si osserva una sostanziale continuità col passato del surplus registrato nei servizi con contenuto tecnologico (1.240 milioni di euro), dovuto, in particolare all'avanzo maturato dagli "studi tecnici ed engineering" (1.336 milioni), che ha raggiunto un nuovo massimo storico, e dall'"invio di tecnici esperti" (57 milioni). I servizi di ricerca e sviluppo hanno registrato un saldo attivo pari a 347 milioni di euro, mentre le "transazioni in marchi di fabbrica e disegni" e "gli altri regolamenti per tecnologia" hanno presentato un disavanzo pari, rispettivamente, a 361 milioni e 378 milioni di euro. Infine, il "commercio in tecnologia" ha rilevato un deficit più contenuto di 31 milioni di euro.

Rispetto all'anno precedente, nel 2007 si è registrato un aumento di pari grandezza tanto per gli incassi (+5,9%) che per i pagamenti (+6,1%).

L'incremento su base annua degli incassi ha interessato solo alcune voci, quali gli "studi tecnici ed engineering" (+7,4%), che rappresenta il 48,7 per cento del totale incassi. Contrazioni significative si sono verificate, invece, per l' "assistenza tecnica connessa (-39,3%), i diritti di sfruttamento dei marchi di fabbrica modelli e disegni (-20,7%) e le cessioni di brevetti (-14%). I "servizi di ricerca e sviluppo", seconda voce per rilevanza degli incassi (24,5%), hanno registrato una variazione quasi nulla (+0,1%).

Dal lato dei pagamenti, le diminuzioni hanno interessato fondamentalmente le voci "transazioni di marchi e disegni" (-19,1%) e i "diritti di sfruttamento dei brevetti" (-6,1%), mentre risultano in aumento l'"assistenza tecnica connessa" (+25,4%), gli "altri regolamenti per tecnologia" (+22,4%), i "servizi di ricerca e sviluppo" (+19,2%) e gli "studi tecnici ed engineering" (+16,9%).

Il saldo derivante dagli andamenti degli incassi e dei pagamenti è risultato positivo e maggiore rispetto al risultato complessivo del 2006. Si sottolinea ancora una volta, il ruolo preponderante svolto dai "servizi con contenuto tecnologico" e, in particolare, degli "studi tecnici ed engineering".

A fronte di questi aumenti, il surplus nei "servizi di ricerca e sviluppo" è passato da 457 a 347 milioni di euro, in virtù di un incremento dei pagamenti (+19,2%) e un'invarianza degli incassi (+0,1%). Si attenua, invece, il disavanzo registrato nelle "transazioni in marchi di fabbrica e disegni" (da 440 a 361 milioni di euro) e quello relativo al commercio in tecnologia (da 145 a 31 milioni di euro), per effetto del saldo dei "diritti di sfruttamento dei brevetti" che è passato da un passivo di 90 milioni nel 2006 ad un attivo di 13 milioni nel 2007.

L'analisi della serie storica dell'ultimo quinquennio (2003-2007, tab. 6.1), evidenzia la preponderanza, dal lato degli incassi, dei "servizi con contenuto tecnologico" che lungo l'arco temporale ha sempre rappresentato

oltre il 50 per cento degli introiti (55,9% nel 2007, nuovo massimo storico), seguiti dai “servizi di ricerca e sviluppo” (24,5% nel 2007). Persistono a risultare di entità minore gli incassi inerenti il “commercio in tecnologia (10,2% nel 2007) e le voci riguardanti le “transazioni in marchi di fabbrica e disegni” (in progressiva diminuzione dal 7% del 2003 al 5,5% del 2007).

Guardando ai pagamenti, le quote risultano distribuite in maniera più omogenea sulle singole voci: la quota dei “servizi con contenuto tecnologico” è risultata in progressivo aumento negli ultimi tre anni attestandosi al 32,7 per cento nel 2007, mentre per i pagamenti per “commercio in tecnologia è scesa al 13,6 per cento (era addirittura del 24,5% nel 2003). L’incidenza degli esborsi per le “transazioni in marchi di fabbrica e disegni” si attesta al 17,5 per cento nel 2007 e quelli per “ricerca e sviluppo” toccano un ulteriore massimo storico arrivando nell’ultimo anno al 20,1 per cento del totale.

Disaggregando i flussi della bilancia tecnologica per regione (tab. 6.2), emerge, come di consueto, la predominanza della Lombardia, sia dal lato degli incassi (50,4%), che dei pagamenti (42,6%). In seconda posizione si

Tabella 6.2 – Italia. Incassi, pagamenti e saldi della Btp per regione (in migliaia di euro). Anno 2007

REGIONE	INCASSI val.ass	%	PAGAMENTI val.ass	%	SALDI
LOMBARDIA	2.111.068	50,4%	1.438.693	42,6%	672.375
LAZIO	716.526	17,1%	653.195	19,4%	63.331
VENETO	144.580	3,4%	368.032	10,9%	-223.452
TOSCANA	170.624	4,1%	251.295	7,4%	-80.671
PIEMONTE	529.143	12,6%	196.115	5,8%	333.028
EMILIA ROMAGNA	156.102	3,7%	175.946	5,2%	-19.844
LIGURIA	192.308	4,6%	76.992	2,3%	115.316
ABRUZZO	8.436	0,2%	51.676	1,5%	-43.240
MARCHE	31.321	0,7%	42.814	1,3%	-11.493
FRIULI VENEZIA GIULIA	54.049	1,3%	33.677	1,0%	20.372
TRENTINO ALTO ADIGE	11.094	0,3%	27.313	0,8%	-16.219
PUGLIA	9.264	0,2%	15.489	0,5%	-6.225
CAMPANIA	31.841	0,8%	9.743	0,3%	22.098
SARDEGNA	6.843	0,2%	9.388	0,3%	-2.545
SICILIA	3.674	0,1%	7.858	0,2%	-4.184
UMBRIA	9.731	0,2%	6.819	0,2%	2.912
MOLISE	894	0,0%	5.180	0,2%	-4.286
CALABRIA	1.458	0,0%	2.217	0,1%	-759
BASILICATA	1.804	0,0%	1.712	0,1%	92
VALLE D'AOSTA	1.161	0,0%	762	0,0%	399
ALTRO	0	0,0%	137	0,0%	-137
TOTALE NAZIONALE	4.191.921	100,0%	3.375.053	100,0%	816.868

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

colloca ancora il Lazio (per incassi e pagamenti rispettivamente 17,1% e 19,4%).

Sul versante degli incassi le altre regioni che seguono il Lazio con un'incidenza superiore al 3 per cento sono: Piemonte (12,6%), Liguria (4,6%), Toscana (4,1%), Emilia Romagna (3,7%) e Veneto (3,4%). Solo queste prime sette regioni determinano il 96 per cento degli introiti di servizi tecnologici.

Per quanto concerne i pagamenti al terzo posto si colloca il Veneto (10,9%), seguito da Toscana (7,4%), Piemonte (5,8%) ed Emilia Romagna (5,2%). Detengono un ruolo marginale le altre regioni che presentano un'incidenza minore del 3 per cento.

È facile intuire che sono poche e sempre le regioni del centro nord, più forti anche sul fronte del commercio estero, a costituire l'ago della bilancia nell'ambito dei servizi della tecnologia, sia dal lato degli incassi, sia dal lato dei pagamenti. Di conseguenza, anche di questa partita sembra che il Mezzogiorno non faccia parte, se non in ruoli estremamente marginali.

Tuttavia, anche fra le regioni che maggiormente si distinguono all'interno della bilancia tecnologica, sussistono e si mantengono in attivo i saldi di Lombardia e Piemonte, rimane cronicamente negativo il saldo del Veneto.

6.3 La bilancia tecnologica del Veneto

Nel 2007 il saldo globale della BTP è risultato ancora negativo per un importo di circa 223 milioni di euro, in forte peggioramento rispetto al disavanzo registrato l'anno precedente (51 milioni di euro). Per il Veneto si conferma l'andamento strutturalmente in deficit della BPT.

Analizzando i dati secondo il consueto schema OCSE (Tab. 6.3) si evidenzia un surplus solo in corrispondenza dei "servizi con contenuto tecnologico" (37 milioni di euro), in particolare a tale avanzo hanno concorso, analogamente alla situazione nazionale, gli "studi tecnici ed engineering", il cui saldo si è attestato a 36 milioni di euro. D'altra parte, tutti gli altri aggregati della bilancia tecnologica veneta hanno registrato disavanzi più o meno significativi: i "servizi di ricerca e sviluppo" e il "commercio in tecnologia" hanno registrato un passivo più lieve e pari a circa -13 milioni e -19 milioni di euro. Le "transazioni in marchi di fabbrica e disegni" hanno presentato un deficit di 105 milioni, mentre gli altri regolamenti per tecnologia -124 milioni di euro.

Rispetto all'anno precedente, nel 2007 si è registrato un incremento degli incassi (+6,1%) che non è stato in grado di controbilanciare l'aumento esponenziale dei pagamenti (+99,9%), provocando il calo "a picco" del saldo.

La crescita degli incassi ha interessato in particolare il “commercio in tecnologia” (+82,9%, 30 milioni di euro), ma solo alla voce “Know how” (+281,6%, 20 milioni di euro), e le “transazioni in marchi di fabbrica e disegni” (+17,7%, 21 milioni di euro) solo nella categoria dei “Diritti di sfruttamento di marchi di fabbrica, modelli e disegni” (+25,8%, 18 milioni di euro). Variazioni negative, ma più lievi, hanno coinvolto il complesso dei “servizi con contenuto tecnologico” (-1,8%, 82 milioni di euro), per effetto di una diminuzione delle vendite dei servizi di “assistenza tecnica connessa a cessione e diritti di sfruttamento” (-5,1%, 2.783 milioni di euro).

Per quanto riguarda i pagamenti, nel complesso tutte le macroaree sono state interessate da forti aumenti. Le “transazioni in marchi di fabbrica, disegni, etc.” (il 34,2% del totale), sono aumentate del 37,5 per cento; “i servizi con contenuto tecnologico” (12,2%) del 43,8 per cento, in virtù dei notevoli incrementi alle voci “studi tecnici e di engineering” (+60,3%) e “invio di tecnici ed esperti” (+40,5%) che si sono contrapposti alle flessioni delle altre due voci più marginali facenti parte dell’aggregato:

Tabella 6.3 – Veneto e Italia. Incassi, pagamenti e saldi della BPT per tipologia di servizio (in migliaia di euro). Anno 2007

TIPOLOGIA DI SERVIZIO	INCASSI			PAGAMENTI			SALDI Mgl euro
	Mgl euro	var:%	%	Mgl euro	var:%	%	
<i>VENETO</i>							
<i>Commercio in tecnologia</i>	30.006	82,9%	20,8%	48.706	24,9%	13,2%	-18.700
Cess./Acquis. brevetti	1.826	-29,6%	1,3%	10.623	-9,2%	2,9%	-8.797
Dir. di sfrutt. brevetti	7.451	-13,2%	5,2%	26.304	34,1%	7,1%	-18.853
Know how	19.936	281,6%	13,8%	11.779	53,2%	3,2%	8.157
Cess./Acqu.invenzioni	793		0,5%	0		0,0%	793
<i>Transazioni in marchi di fabbrica, disegni, etc.</i>	20.893	17,7%	14,5%	125.960	37,5%	34,2%	-105.067
Dir. di sfrutt. di marchi di fabbrica, modelli e disegni	17.720	25,8%	12,3%	122.318	45,1%	33,2%	-104.598
Cess./Acq. di marchi di fabbrica, modelli e disegni	3.173	-13,6%	2,2%	3.642	-50,3%	1,0%	-469
<i>Servizi con contenuto tecnologico</i>	82.230	-1,8%	56,9%	44.757	43,8%	12,2%	37.473
Assistenza tecnica connessa a cess. e dir. di sfrutt.	2.783	-5,1%	1,9%	2.441	-11,9%	0,7%	342
Invio di tecnici ed esperti	17.626	8,4%	12,2%	16.798	40,5%	4,6%	828
Formazione del personale	990	19,4%	0,7%	898	-13,7%	0,2%	92
Studi tecnici e di engineering	60.831	-4,6%	42,1%	24.620	60,3%	6,7%	36.211
<i>Servizi di ricerca e sviluppo</i>	8.259	-43,3%	5,7%	21.159	14,5%	5,7%	-12.900
<i>Altri regolamenti per tecnologia</i>	3.192	627,1%	2,2%	127.450	3199,2%	34,6%	-124.258
<i>Totale</i>	144.580	8,7%	100,0%	368.032	99,9%	100,0%	-223.452
<i>ITALIA</i>							
<i>Commercio in tecnologia</i>	427.985	28,5%	10,2%	458.942	-4,1%	13,6%	-30.957
Cess./Acquis. brevetti	40.984	-14,0%	1,0%	60.004	-12,7%	1,8%	-19.020
Dir. di sfrutt. brevetti	329.585	33,3%	7,9%	316.312	-6,1%	9,4%	13.273
Know how	5.136	-86,1%	0,1%	81.782	14,3%	2,4%	-76.646
Cess./Acqu.invenzioni	52.280	3962,2%	1,2%	844	-34,0%	0,0%	51.436
<i>Transazioni in marchi di fabbrica, disegni, etc.</i>	229.949	-20,7%	5,5%	590.796	-19,1%	17,5%	-360.847
Dir. di sfrutt. di marchi di fabbrica, modelli e disegni	163.970	-20,7%	3,9%	502.265	-16,4%	14,9%	-338.295
Cess./Acq. di marchi di fabbrica, modelli e disegni	65.979	-20,8%	1,6%	88.531	-31,7%	2,6%	-22.552
<i>Servizi con contenuto tecnologico</i>	2.342.208	5,3%	55,9%	1.102.331	15,1%	32,7%	1.239.877
Assistenza tecnica connessa a cess. e dir. di sfrutt.	69.831	-39,3%	1,7%	207.583	25,4%	6,2%	-137.752
Invio di tecnici ed esperti	195.052	8,1%	4,7%	137.978	42,5%	4,1%	57.074
Formazione del personale	34.697	32,7%	0,8%	49.932	-44,9%	1,5%	-15.235
Studi tecnici e di engineering	2.042.628	7,4%	48,7%	706.838	16,9%	20,9%	1.335.790
<i>Servizi di ricerca e sviluppo</i>	1.026.584	-0,1%	24,5%	679.641	19,2%	20,1%	346.943
<i>Altri regolamenti per tecnologia</i>	165.195	92,8%	3,9%	543.343	22,4%	16,1%	-378.148
<i>Totale</i>	4.191.921	5,9%	100,0%	3.375.053	6,1%	100,0%	816.868

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

“formazione del personale” e “assistenza tecnica connessa a cessazioni e diritti di sfruttamento”. I pagamenti in “servizi di ricerca e sviluppo” hanno avuto anch’essi una crescita pari a +14,5 per cento, mentre gli “altri regolamenti per tecnologia” sono stati interessati addirittura da un’impennata di oltre 3.000 volte il valore registrato l’anno precedente, determinando un’incidenza sul totale pagamenti del 34,6 per cento.

A fronte di questi andamenti, il saldo globale ha confermato, in continuità con gli anni precedenti, un passivo che, tuttavia nel 2007 ha raggiunto un minimo storico dal 2000 ad oggi (Graf. 6.1).

Per il Veneto l’unica voce a mantenere un saldo positivo sono i servizi con contenuto tecnologico (37 milioni di euro), tuttavia in lieve arretramento rispetto al 2006. In attenuazione il saldo negativo solo del “commercio in tecnologia” (-23 a -19 milioni di euro).

In discesa appaiono i disavanzi degli altri aggregati, in particolare gli “altri regolamenti per tecnologia” (il saldo passa da -3 a -124 milioni di euro) seguiti dalle “transazioni in marchi di fabbrica, disegni,etc.” (da -74 a -105 milioni di euro).

Nel periodo 2003-2007, la composizione percentuale degli incassi della BTP veneta ha visto preponderante il ruolo dei “servizi con contenuto tecnologico” che nell’ultimo biennio ha superato la metà del totale degli introiti, a fronte di un’incidenza decrescente degli altri aggregati (Graf. 6.2).

*Grafico 6.1 – Veneto. Incassi, pagamenti e saldi della Bpt (in migliaia di euro).
Anni 2002-2006*

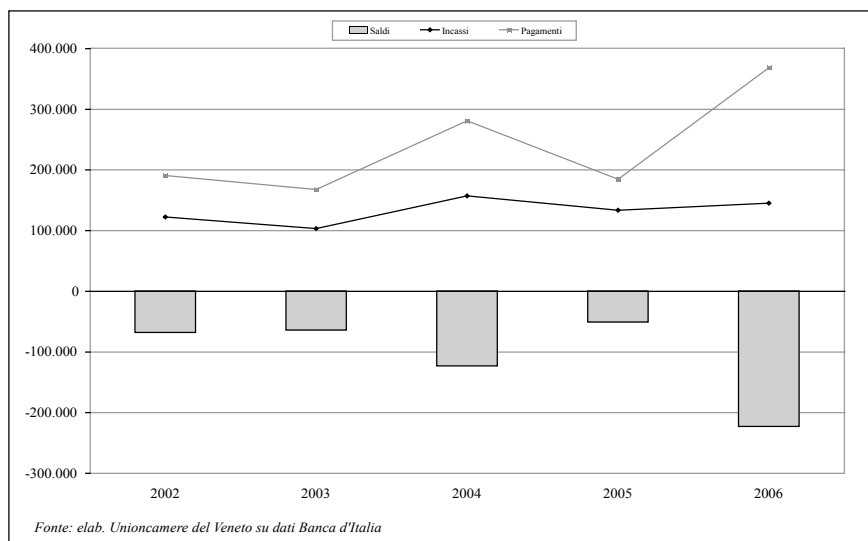
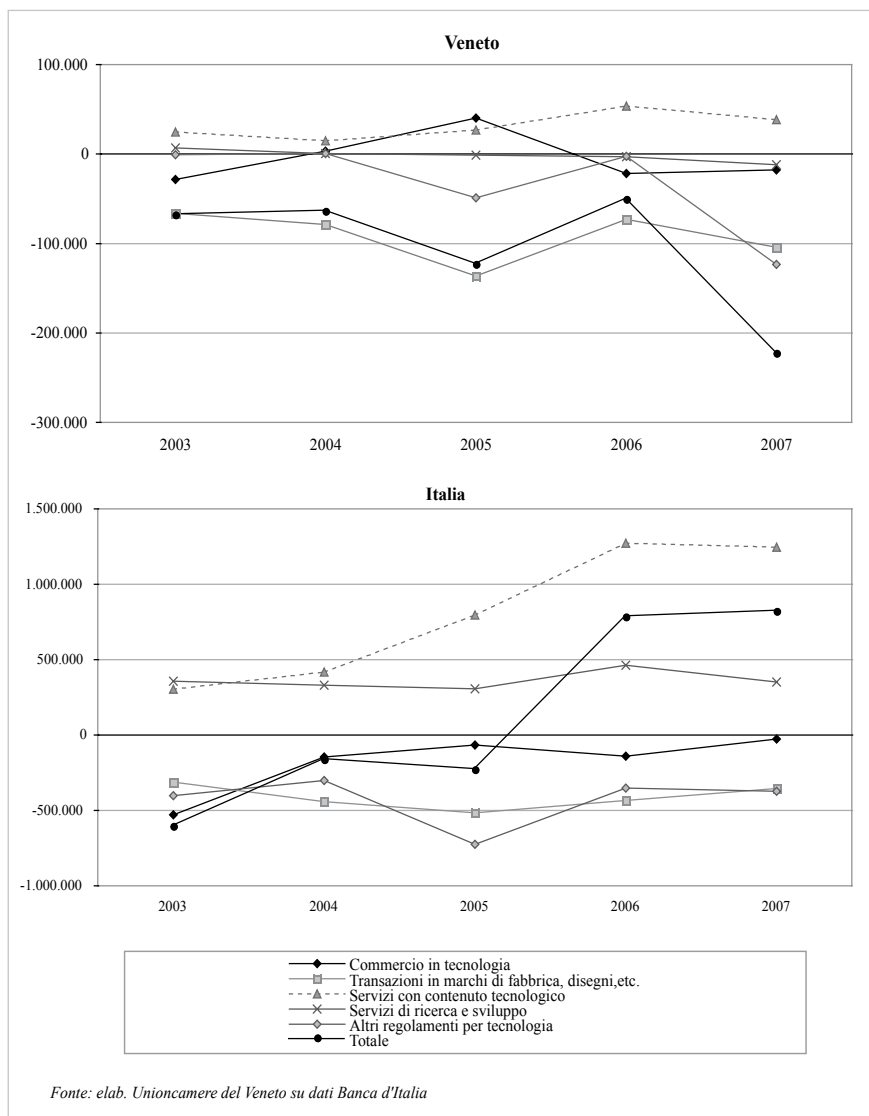


Grafico 6.2 – Italia e Veneto. Saldi della Bpt ripartiti per servizio (in migliaia di euro). Anni 2002-2006



Dal lato dei pagamenti sono le “transazioni in marchi di fabbrica, disegni, etc.” a costituire la quota più rilevante nel 2007 (34,2%), sebbene in flessione rispetto agli anni precedenti. Gli altri regolamenti per tecnologia solo nell’ultimo anno non costituiscono parte marginale dei pagamenti, bensì ha avuto un ruolo determinante nello squilibrio della bilancia tecnologica.

6.4 La geografia dei flussi della bilancia tecnologica del Veneto

Nella disaggregazione per paesi, le transazioni del Veneto riferibili all'Unione Europea sono prevalenti dal lato degli incassi (66,3%), ma non dei pagamenti (37,3%), diversamente da quanto si presentava nel 2006 (Tab. 6.4).

Il saldo è risultato negativo considerando l'insieme dei Paesi UE (-41 milioni di euro) e ancor più quello extra-UE (-182 milioni di euro).

In questo bilancio ha inciso fortemente, rispetto al 2006, un consistente incremento dei pagamenti soprattutto nei confronti di alcuni paesi extra-UE. In particolare emerge fra tutti l'aumento dei servizi tecnologici acquisiti dagli Stati Uniti (162 milioni di euro, 44,1%, contro i 25 del 2006, 13,4%), a fronte di una quota di incassi pressoché invariata (circa 18 milioni di euro). Gli Stati Uniti sono, tra l'altro, il principale partner extra-UE per quanto riguarda la BTP. In questo contesto emerge anche l'andamento dei flussi con la Svizzera: se gli introiti sono stati marginali passando da 1 a 2 milioni di euro, i pagamenti sono passati da 22 a 46 milioni di euro (12,4%).

Guardando i paesi della Comunità europea, si conferma al primo posto per incassi il Regno Unito (22,9%), nonostante, rispetto al 2006 siano diminuiti passando da 44 a 33 milioni di euro, mentre, dal lato dei pagamenti, si è avuto un notevole incremento (da 19 a 29 milioni), che ha determinato l'erosione del saldo complessivo (da 25 a 4 milioni di euro circa). Per quanto riguarda gli incassi, il podio è occupato al secondo e terzo posto rispettivamente da Francia e Germania, che hanno mantenuto le posizioni dell'anno precedente (11,1 e 10,5%). Dall'altra parte, questi paesi hanno registrato l'11,4 e il 6 per cento nei pagamenti. In valore assoluto, si è rilevata una crescita significativa degli esborsi verso la Germania (da 30 a 42 milioni di euro).

Nel confronto con la situazione nazionale emerge, per il 2007, il prevalere delle transazioni dell'Italia con i paesi dell'Unione Europea (55,3% dal lato degli incassi, 67,9% dal lato dei pagamenti) e un aumento delle quote relative alle transazioni sia in entrata che in uscita nei rapporti con gli Stati Uniti.

Si evidenzia, infine, un aumento dell'importanza sul versante degli incassi dei paesi OPEC (7,7%).

6.5 Conclusioni

I dati presentati in merito alla bilancia tecnologica dei pagamenti evidenziano, a livello nazionale, un pari avanzamento dei flussi in entrata

Tabella 6.4 – Veneto e Italia. Incassi, pagamenti e saldi della BPT per area geografica (in migliaia di euro). Anno 2006

	INCASSI	PAGAMENTI	SALDI	INCASSI	PAGAMENTI
	val.ass. (in mlg euro)			comp. %	
<i>VENETO</i>					
Regno Unito	33.107	29.262	3.845	22,9%	8,0%
Francia	15.992	41.943	-25.951	11,1%	11,4%
Germania	15.176	22.141	-6.965	10,5%	6,0%
Belgio	14.758	1.577	13.181	10,2%	0,4%
Spagna	4.503	1.918	2.585	3,1%	0,5%
Austria	1.763	7.061	-5.298	1,2%	1,9%
Paesi Bassi	1.615	9.525	-7.910	1,1%	2,6%
Portogallo	1.354	625	729	0,9%	0,2%
TOTALE UE	95.925	137.098	-41.173	66,3%	37,3%
U.S.A.	17.580	162.328	-144.748	12,2%	44,1%
N.Paesi Ind. Asiatici	8.067	641	7.426	5,6%	0,2%
Altri Paesi Extra-Ue	5.183	7.819	-2.636	3,6%	2,1%
Europa dell'Est	4.986	2.571	2.415	3,4%	0,7%
Giappone	3.734	3.870	-136	2,6%	1,1%
Cina Rep.Pop.	3.263	1.430	1.833	2,3%	0,4%
Svizzera	2.351	45.587	-43.236	1,6%	12,4%
Brasile	1.398	2.277	-879	1,0%	0,6%
Paesi OPEC	1.314	4.083	-2.769	0,9%	1,1%
Canada	779	328	451	0,5%	0,1%
TOTALE EXTRA-UE	48.655	230.934	-182.279	33,7%	62,7%
TOTALE MONDO	144.580	368.032	-223.452	100,0%	100,0%
<i>ITALIA</i>					
Francia	540.023	517.838	22.185	12,9%	15,3%
Germania	462.618	456.709	5.909	11,0%	13,5%
Regno Unito	460.866	747.879	-287.013	11,0%	22,2%
Paesi Bassi	328.895	160.888	168.007	7,8%	4,8%
Belgio	218.487	61.528	156.959	5,2%	1,8%
Spagna	67.587	49.402	18.185	1,6%	1,5%
Austria	38.966	27.404	11.562	0,9%	0,8%
Lussemburgo	25.857	46.739	-20.882	0,6%	1,4%
TOTALE UE	2.319.566	2.292.108	27.458	55,3%	67,9%
U.S.A.	803.820	556.589	247.231	19,2%	16,5%
Paesi OPEC	324.440	36.842	287.598	7,7%	1,1%
Altri Paesi Extra-Ue	217.973	168.857	49.116	5,2%	5,0%
Svizzera	216.279	190.832	25.447	5,2%	5,7%
Europa dell'Est	84.867	37.009	47.858	2,0%	1,1%
N.Paesi Ind. Asiatici	68.003	15.168	52.835	1,6%	0,4%
Giappone	50.783	35.394	15.389	1,2%	1,0%
Brasile	49.201	9.240	39.961	1,2%	0,3%
Cina Rep.Pop.	45.780	8.627	37.153	1,1%	0,3%
Canada	11.209	24.387	-13.178	0,3%	0,7%
TOTALE EXTRA-UE	1.872.355	1.082.945	789.410	44,7%	32,1%
TOTALE MONDO	4.191.921	3.375.053	816.868	100,0%	100,0%

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

e in uscita tale da confermare e rinforzare il saldo attivo dell'anno precedente. Ciò è riconducibile in larga parte ai consistenti incassi registrati, in particolare, dalle regioni di punta per servizi tecnologici: Lombardia, Lazio e Piemonte. L'analisi per tipologia di servizio ha messo in evidenza l'irrobustimento delle vendite di servizi con contenuto tecnologico, in primis "studi tecnici e di engineering" e "invio di tecnici ed esperti",

nonché gli incassi provenienti dal cedimento dei “diritti di sfruttamento dei brevetti”.

In tale contesto il Veneto si conferma principalmente fruitore di tecnologia proveniente dall'estero. Infatti i pagamenti sono risultati di oltre due volte superiori degli incassi, in virtù, soprattutto, dell'impennata alla voce “altri regolamenti per tecnologia”. Al netto di questo risultato, che dovrà essere confermato o meno nel tempo, la bilancia resta comunque negativa. Questa situazione deriva soprattutto dalle peculiarità del tessuto produttivo regionale, diverso sicuramente da quello di Lombardia e Piemonte che vantano di un numero più consistente di grandi gruppi industriali a vocazione tecnologica e di servizi di ricerca e sviluppo dislocati sul territorio.

La mancanza di un'offerta interna, determina, quindi, un'elevata dipendenza del sistema dalle importazioni di componenti ad alta tecnologia, costituendo, quindi, un limite alla competitività internazionale delle imprese locali. Tale aspetto si può considerare, inoltre, un sintomo di un livello tecnologico relativamente basso che va ad inficiare, per di più, la capacità del Veneto di attrarre gli investimenti esteri più innovativi.

Riferimenti bibliografici

- Banca d'Italia (2008), *La bilancia dei pagamenti della tecnologia*, Roma
Ires Friuli-Venezia-Giulia (2005), *Scoreboard regionale dell'innovazione e della ricerca*, Udine
OECD (2007), *Science, technology and industry scoreboard 2007*, Paris

Siti Internet consultati

- www.bancaditalia.it
www.oecd.org

7. GLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI

di Giampaolo Redivo

In sintesi

Gli IDE in entrata nel Veneto sono cresciuti, nonostante l'instabilità dei mercati finanziari nella seconda parte del 2007, determinando l'aumento della quota del Veneto sul totale nazionale (terzo posto in Italia). La Germania è rimasta il principale paese di origine degli IDE verso il Veneto (pur con un calo rispetto al 2006), mentre a livello settoriale gli investimenti si sono diretti principalmente nella distribuzione commerciale e in alcuni segmenti della metalmeccanica. Per gli IDE in uscita, pure in aumento, la dinamica è stata più debole rispetto al trend nazionale e anche rispetto alle tendenze regionali dell'ultimo biennio. Si è registrata una diminuzione degli investimenti in uscita nei servizi (principalmente di natura finanziaria e diretti in prevalenza verso il Lussemburgo) che, pur rimanendo in percentuale sul totale i più consistenti, hanno perso circa 12 punti rispetto al 2006 a vantaggio degli investimenti industriali all'estero.

7.1 Premessa metodologica

I dati di fonte UIC, organismo confluito dal 1.1.08 nella Banca d'Italia, consentono di ricostruire i flussi degli IDE sia per paese di provenienza/destinazione che per settore di attività ed è inoltre possibile analizzare gli andamenti a livello provinciale.

Va tenuto presente che, per le forti oscillazioni che caratterizzano questo tipo di investimenti, risulta preferibile una analisi concentrata sui valori percentuali di incidenza geografica e settoriale, piuttosto che su un esame dei tassi di crescita tra un anno e l'altro.

Nelle tabelle vengono riportati i dati medi per verificare l'evoluzione degli IDE negli ultimi anni (2000-2007 per il dato complessivo e 2003-2007 per i dati per paese e settori).

Ciò consente di verificare le linee di tendenza al di là delle variazioni che possono essere il risultato di operazioni occasionali legate ad es. all'apertura di stabilimenti o a processi di acquisizione e fusione di imprese, anche se ovviamente lo stesso dato medio può risentire di queste operazioni.

7.2 Gli investimenti dall'estero

L'andamento degli investimenti dall'estero a livello mondiale ha segnato nel 2007 una crescita del +17,8 per cento.

Questa variazione va valutata in termini relativamente positivi tenuto conto che nel 2006 l'aumento era stato del +38,1 per cento.

Il ridimensionamento del tasso di crescita riflette il rallentamento intervenuto a seguito dell'accentuarsi dell'instabilità dei mercati finanziari e della più generale involuzione del ciclo economico soprattutto nella seconda parte del 2007.

L'incidenza degli IDE sul totale del commercio internazionale di beni e servizi è rimasta, tuttavia, al 9 per cento confermandosi quindi sui livelli del 2006 (Tab.7.1).

Come per altri indicatori, è presumibile che nel 2008 i riflessi negativi della congiuntura internazionale incideranno in misura più rilevante nel ridurre i flussi di investimento, anche se al momento della redazione di questa pubblicazione non sono ancora disponibili elementi specifici per valutare questa ipotesi.

I dati 2007 per il Veneto e l'Italia si sono mantenuti comunque positivi (Tab.7.2).

A livello nazionale gli IDE in entrata hanno segnato la crescita maggiore

Tabella 7.1 - Commercio mondiale di beni, servizi e investimenti diretti esteri.
Anni 2000-2007

ANNI	Beni	Servizi commerciali	Totale comm. Beni e servizi	IDE
<i>valori assoluti (in miliardi di dollari)</i>				
2000	6.454	1.483	7.937	1.411
2001	6.189	1.487	7.676	833
2002	6.490	1.599	8.089	622
2003	7.582	1.833	9.415	564
2004	9.218	2.210	11.428	742
2005	10.482	2.469	12.951	946
2006	12.108	2.766	14.874	1.306
2007	13.898	3.257	17.155	1.538
<i>Tassi di crescita (var. % su anno prec.)</i>				
2001	-4,1	0,3	-3,3	-41,0
2002	4,9	7,5	5,4	-25,3
2003	16,8	14,6	16,4	-9,3
2004	21,6	20,6	21,4	31,6
2005	13,7	11,7	13,3	27,5
2006	15,5	12,0	14,8	38,1
2007	14,8	17,8	15,3	17,8

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati UNCTAD

dal 2000 portandosi a 202 miliardi di euro rispetto ai 160 miliardi del 2007.

Considerando tuttavia anche i disinvestimenti effettuati nell'anno, il saldo finale (+24,6 miliardi di euro) è risultato di poco superiore a quello registrato nel 2006 (+24,5 miliardi), nonostante rimanga il valore più elevato dell'ultimo quinquennio.

Anche il Veneto ha registrato egualmente un risultato significativo: l'anno si è chiuso, infatti, con 10,3 miliardi di euro di IDE in entrata nella regione contro i 6,5 dell'anno precedente.

La quota regionale sul totale Italia è salita dal 4,1 per cento del 2006 al 5,1 per cento, alcuni decimali al di sopra dell'incidenza media nel decennio in corso (4,9%).

Il Veneto ha mantenuto il terzo posto fra le regioni italiane per entità degli IDE in entrata, dopo la Lombardia che da sola ha assorbito quasi il 70 per cento del totale e il Piemonte (6,7%).

Il principale paese di origine degli IDE in entrata nel Veneto è stata la Germania, che si è confermata al primo posto con un valore assoluto di 4,7 miliardi di euro ed una quota sul totale del 45,6 per cento. L'incidenza degli investimenti tedeschi si è ridotto di 11 punti rispetto al 2006, come

Tabella 7.2 - Veneto e Italia. Flussi di investimenti diretti dall'estero. Anni 2000-2007

	Belluno	Padova	Rovigo	Treviso	Venezia	Verona	Vicenza	Veneto	Italia
<i>Valori assoluti (milioni di euro)</i>									
2000	16	100	8	1.196	63	49	90	1.523	29.246
2001	4	132	2	467	52	80	224	961	30.969
2002	7	135	0	283	58	1.685	136	2.303	30.652
2003	17	80	64	104	79	4.318	205	4.867	53.806
2004	59	115	188	61	94	4.088	566	5.171	97.385
2005	70	108	596	441	60	3.280	739	4.019	125.898
2006	7	507	694	770	117	3.444	817	6.356	160.357
2007	3	3.416	962	504	66	4.572	869	10.392	202.976
Media 00-07	23	574	314	478	73	2.690	456	4.449	91.411
<i>Incidenza % province su totale Veneto</i>									
2000	1,0	6,6	0,6	78,6	4,1	3,2	5,9	100,0	
2001	0,4	13,8	0,3	48,6	5,4	8,4	23,3	100,0	
2002	0,3	5,8	0,0	12,3	2,5	73,2	5,9	100,0	
2003	0,3	1,6	1,3	2,1	1,6	88,7	4,2	100,0	
2004	1,2	2,2	3,6	1,2	1,8	79,1	10,9	100,0	
2005	1,8	2,7	14,8	11,0	1,5	81,6	18,4	100,0	
2006	0,1	8,0	10,9	12,1	1,8	54,2	12,9	100,0	
2007	0,0	32,9	9,3	4,8	0,6	44,0	8,4	100,0	
Media 00-07	0,6	9,2	5,1	21,3	2,4	54,0	11,2	100,0	
<i>Incidenza % province su totale Italia</i>									
2000	0,1	0,3	0,0	4,1	0,2	0,2	0,3	5,2	100,0
2001	0,0	0,4	0,0	1,5	0,2	0,3	0,7	3,1	100,0
2002	0,0	0,4	0,0	0,9	0,2	5,5	0,4	7,5	100,0
2003	0,0	0,1	0,1	0,2	0,1	8,0	0,4	9,0	100,0
2004	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	4,2	0,6	5,3	100,0
2005	0,1	0,1	0,5	0,4	0,0	2,6	0,6	3,2	100,0
2006	0,0	0,3	0,4	0,5	0,1	2,1	0,5	4,0	100,0
2007	0,0	1,7	0,5	0,2	0,0	2,3	0,4	5,1	100,0
Media 00-07	0,0	0,6	0,3	0,5	0,1	2,9	0,5	4,9	100,0

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

conseguenza dell'incremento degli IDE provenienti dall'Irlanda, che hanno raggiunto i 3,2 miliardi, portando la quota di questo paese al 31 per cento del totale con un aumento di 25,3 punti rispetto al 2006. Tuttavia, considerando il totale degli IDE dalla Germania verso l'Italia, la quota veneta sul totale nazionale è passata dal 24,3 per cento del 2006 al 30,3 per cento riportandosi sui livelli dei primi anni del decennio in corso.

L'Olanda si è collocata al terzo posto, con 1,1 miliardi, pari al 10,7 per cento, in aumento in termini assoluti, ma in leggero regresso quanto a quota sul totale (-0,5 punti rispetto al 2006).

Per gli altri paesi le quote sono risultate nell'insieme più contenute e tra essi si segnalano i valori per Lussemburgo, Regno Unito e Francia, paesi per i quali si è osservato, tuttavia, un calo sia in termini assoluti che di incidenza sul totale rispetto all'anno precedente.

Guardando i principali settori di destinazione si osserva che la maggior parte degli IDE in entrata nel 2007 si è concentrata nel commercio (39,1% del totale pari a 4 miliardi di euro in valore assoluto) e nel settore dei macchinari agricoli e industriali (30,1% per 3,1 miliardi).

Nel settore dei macchinari agricoli e industriali si è registrata una forte crescita rispetto al 2006 (+2,7 miliardi in valore assoluto), anche in termini di incidenza percentuale sul totale (+23,5 punti), mentre nel commercio, pur con un certo incremento rispetto all'anno precedente (+681 milioni in valore assoluto), si è manifestato, tuttavia, un ridimensionamento della quota sul totale di circa 14 punti (Tab.7.4).

La concentrazione degli IDE in questi due settori di attività va interpretata da un lato come l'effetto di investimenti rivolti alla distribuzione commerciale

Tabella 7.3 - Veneto. Flussi in entrata degli IDE dai principali Paesi partner. Anni 2003-2007

PAESE	2003	2004	2005	2006	2007	Media 2003-2007
<i>valori assoluti (in milioni di euro)</i>						
1 GERMANIA	4.280	4.158	3.533	3.598	4.735	4.061
2 IRLANDA	33	154	404	358	3.216	833
3 LUSSEMBURGO	246	481	551	780	654	543
4 OLANDA	33	30	241	712	1.108	425
5 REGNO UNITO	62	49	296	494	366	253
6 FRANCIA	86	109	117	302	185	160
7 SVIZZERA	30	37	58	21	19	33
8 AUSTRIA	35	2	22	37	37	26
9 FINLANDIA	17	60	-			15
10 BELGIO	3	43	6	15	3	14
<i>Totale</i>	<i>4.867</i>	<i>5.171</i>	<i>5.294</i>	<i>6.356</i>	<i>10.392</i>	<i>6.416</i>
Europa	4.845	5.154	5.270	6.340	10.365	6.395
Altri continenti	22	18	24	17	27	21
<i>% su totali annuali</i>						
1 GERMANIA	87,9	80,4	66,7	56,6	45,6	67,5
2 IRLANDA	0,7	3,0	7,6	5,6	31,0	9,6
3 LUSSEMBURGO	5,1	9,3	10,4	12,3	6,3	8,7
4 OLANDA	0,7	0,6	4,6	11,2	10,7	5,5
5 REGNO UNITO	1,3	1,0	5,6	7,8	3,5	3,8
6 FRANCIA	1,8	2,1	2,2	4,8	1,8	2,5
7 SVIZZERA	0,6	0,7	1,1	0,3	0,2	0,6
8 AUSTRIA	0,7	0,0	0,4	0,6	0,4	0,4
9 FINLANDIA	0,3	1,2	0,0	0,0	0,0	0,3
10 BELGIO	0,1	0,8	0,1	0,2	0,0	0,3
<i>Totale</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
Europa	99,5	99,7	99,6	99,7	99,7	99,6
Altri continenti	0,5	0,3	0,4	0,3	0,3	0,4

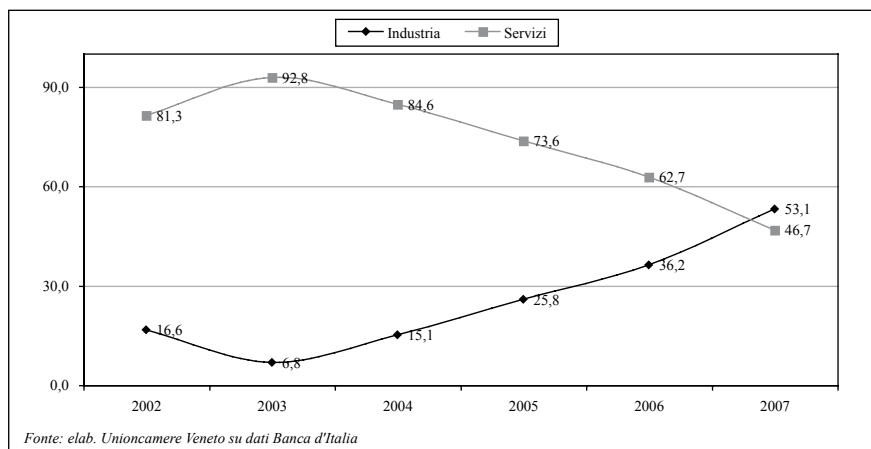
Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Banca d'Italia

Tabella 7.4 - Veneto. Flussi in entrata degli IDE per settori (in migliaia di euro). Anni 2003-2007

SETTORI	2003	2004	2005	2006	2007	Media 2003-2007	
						val. ass.	% sul tot
AGRICOLTURA,SIVICOLTURA,PESCA	2.040	2.426	1.834	1.770	5.283	2.671	0,0
Prodotti energetici	42	933	165.150	682.326	930.391	355.768	4,6
Prodotti alimentari,bevande,tobacco	571	3.474	220	3.188	706	1.632	0,0
Pr. tessili,cuoio,calzature,abbigliamento	106.033	400.902	468.974	543.700	501.501	404.222	6,4
Carta,art.da carta e pr. della stampa	1.509	2.124	13.875	26.126	6.739	10.075	0,2
Prodotti chimici	848	19.037	263.933	37.619	73.158	78.919	1,3
Prodotti in gomma e plastica	2.106	23.843	13.450	20.198	43.654	20.650	0,3
Minerali e pr. a base di minerali non met.	3.282	16.130	2.177	5.329	84.104	22.204	0,3
Minerali e metalli ferrosi e non ferrosi	21.411	18.144	21.023	304	122	12.201	0,2
Pr. in metallo esclusi veicoli da trasporto	1.970	7.680	26.905	73.386	277.632	77.515	0,9
Macchine agricole ed industriali	18.745	43.825	44.757	418.134	3.130.334	731.159	7,8
Macchine per uff., macchine per l'elab.	14.228	13.927	7.404	356.317	363.583	151.092	2,0
Materiali e forniture elettriche	22.474	50.209	37.277	26.751	38.850	35.112	0,6
Mezzi di trasporto	191	6.888	2.385	4.612	2.037	3.223	0,1
Altri prodotti industriali	65.227	144.984	284.981	91.379	50.156	127.345	2,3
Edilizia ed opere pubbliche	73.265	29.397	13.675	10.762	17.641	28.948	0,5
INDUSTRIA	331.902	781.497	1.366.186	2.300.131	5.520.608	2.060.065	27,4
Servizi del commercio e riparazioni	4.294.719	4.241.966	3.665.447	3.378.173	4.059.726	3.928.006	66,3
Servizi degli alberghi e pubblici es.	14.149	6.753	2.346	19.818	27.086	14.030	0,2
Servizi dei trasporti interni	178	653	1.069	1.692	25	723	0,0
Servizi dei trasporti marittimi ed aerei	952	577	721	1.540	780	914	0,0
Servizi connessi ai trasporti	467	1.458	2.151	1.388	2.242	1.541	0,0
Servizi e comunicazioni	168	204	24	24	130	132	0,0
Assicurazioni		7.125	250		1.428	2.934	0,0
Finanziarie	60.745	16.393	34.980	307.723	120.981	108.164	1,6
Famiglie	32.290	25.134	39.225	45.075	36.341	35.613	0,6
Amministrazioni pubbliche		-	25		-	8	0,0
Altri servizi destinati alla vendita	111.134	77.346	150.921	228.298	606.249	234.790	3,2
SERVIZI	4.514.802	4.377.609	3.897.135	3.983.731	4.854.988	4.325.653	72,1
ALTRE BRANCHE NON CLASSIF.	18.012	9.897	28.489	70.772	10.914	27.617	0,5
TOTALE	4.866.756	5.171.429	5.293.644	6.356.404	10.391.793	6.416.005	100,0

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

Grafico 7.1 - Veneto. Quota % macrosettori su totale investimenti dall'estero. Anni 2002-2007



e dall'altro come la conseguenza di investimenti nelle attività più strettamente manifatturiere (nel caso del segmento metalmeccanico ora ricordato).

Tra gli altri settori verso cui sono stati indirizzati gli IDE, vanno ricordati l'energia (9% del totale), le altre attività di servizio (5,8%) e il

sistema moda (4,8%). Rispetto al 2006, si è rilevata una crescita degli IDE in entrata relativi ai primi due comparti, a fronte di una diminuzione in corrispondenza del sistema moda.

Nel 2007 si è inoltre verificato per la prima volta nell'ultimo quinquennio, un valore superiore degli IDE diretti nelle attività industriali (53,1%) rispetto a quelle di servizio (46,7%). In particolare si osserva l'accresciuto peso degli IDE industriali diretti in Veneto sul totale di quelli indirizzati nel territorio italiano: la quota della regione è passata infatti dal 2 al 4,5 per cento.

Per contro, invece, si è ridimensionata di 2 punti e mezzo l'incidenza del Veneto sul totale Italia degli IDE in entrata relativi ai servizi (da 8,9 a 6,4%). Ciò può essere interpretato come il prevalere di investimenti industriali e accordi di collaborazione per lo sviluppo di prodotti o nuovi processi produttivi tra le imprese locali e gli investitori stranieri; la verifica di queste ipotesi richiederebbe però una analisi dettagliata delle tipologie degli IDE che potrebbe essere effettuata in una più ampia ricerca sul questo tema.

A livello provinciale nel 2007 è ancora Verona ad assorbire la quota maggiore degli IDE provenienti dall'estero (4,5 miliardi pari al 24,4% del totale), ma si è registrata una crescita particolarmente consistente per Padova che con 3,4 miliardi si è collocata al secondo posto (32,9% del totale contro l'8% del 2006).

Per le altre province le quote sono risultate inferiori e comunque in arretramento rispetto all'anno precedente, in particolare per Treviso (da 12,1 a 4,8%), ma anche per Vicenza, Rovigo e Venezia, mentre per Belluno si è confermata la percentuale non significativa già riscontrata nel 2006.

Il dato medio del periodo 2000-2007 ha evidenziato la prevalenza di Verona sul totale degli IDE esteri diretti in regione con oltre la metà del totale (54%) seguita da Treviso (21,3%) e Vicenza (11,2%), mentre Padova ha presentato un valore più contenuto (9,2%), come conseguenza di una dinamica relativamente non favorevole nel periodo 2003-2005.

7.3 Gli investimenti verso l'estero

Gli investimenti verso l'estero a livello nazionale si sono attestati sui 73 miliardi di euro, con un aumento di oltre 8 miliardi rispetto al 2006.

Nel Veneto tale valore ha raggiunto 1,7 miliardi di euro, un'incidenza del 2,3 per cento sul totale Italia (73,4 miliardi in valore assoluto), che colloca la regione al quarto posto, dopo Lazio (43,5%), Lombardia (33,7%) e Piemonte (10,2%).

Tabella 7.5 - Veneto e Italia. Flussi di investimenti diretti verso l'estero. Anni 2000-2007

ANNI	Belluno	Padova	Rovigo	Treviso	Venezia	Verona	Vicenza	Veneto	Italia
<i>valori assoluti (milioni di euro)</i>									
2000	183	134	21	463	83	181	174	1.239	23.949
2001	43	191	7	653	142	254	232	1.522	41.537
2002	16	410	8	367	67	66	156	1.089	31.146
2003	326	502	8	480	61	120	122	1.618	33.901
2004	15	422	5	111	25	114	265	957	33.149
2005	13	399	98	426	85	95	218	1.334	30.523
2006	27	475	144	247	98	126	576	1.692	65.027
2007	21	381	246	279	177	187	421	1.712	73.453
Media 00-07	80	364	67	378	92	143	270	1.395	41.586
<i>Incidenza % province su totale Veneto</i>									
2000	14,7	10,8	1,7	37,4	6,7	14,6	14,0	100,0	
2001	2,8	12,5	0,4	42,9	9,3	16,7	15,3	100,0	
2002	1,4	37,7	0,7	33,7	6,1	6,0	14,3	100,0	
2003	20,1	31,0	0,5	29,7	3,8	7,4	7,5	100,0	
2004	1,6	44,1	0,5	11,6	2,7	11,9	27,7	100,0	
2005	1,0	29,9	7,3	31,9	6,4	7,1	16,3	100,0	
2006	1,6	28,1	8,5	14,6	5,8	7,4	34,0	100,0	
2007	1,2	22,3	14,4	16,3	10,4	10,9	24,6	100,0	
Media 00-07	5,6	27,1	4,3	27,3	6,4	10,3	19,2	100,0	
<i>Incidenza % province su totale Italia</i>									
2000	0,8	0,6	0,1	1,9	0,3	0,8	0,7	5,2	100,0
2001	0,1	0,5	0,0	1,6	0,3	0,6	0,6	3,7	100,0
2002	0,0	1,3	0,0	1,2	0,2	0,2	0,5	3,5	100,0
2003	1,0	1,5	0,0	1,4	0,2	0,4	0,4	4,8	100,0
2004	0,0	1,3	0,0	0,3	0,1	0,3	0,8	2,9	100,0
2005	0,0	1,3	0,3	1,4	0,3	0,3	0,7	4,4	100,0
2006	0,0	0,7	0,2	0,4	0,2	0,2	0,9	2,6	100,0
2007	0,0	0,5	0,3	0,4	0,2	0,3	0,6	2,3	100,0
Media 00-07	0,3	1,0	0,1	1,1	0,2	0,4	0,6	3,7	100,0

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

Rispetto alle dinamiche dell'ultimo biennio, si rileva una crescita nell'insieme limitata nell'ultimo anno e inferiore al trend nazionale.

Tuttavia la quota della regione sul totale degli IDE in uscita italiani ha subito solo un parziale arretramento, anche se inferiore rispetto al dato medio del periodo 2000-2007 (3,7%).

Con riferimento ai paesi di destinazione il Lussemburgo si è confermato primo paese di investimento con una quota del 30,5 per cento sul totale degli IDE in uscita dalla regione nel 2007, per un valore di 507 milioni di euro, quota risultata in crescita di due punti e mezzo rispetto al 2006.

Seguono altri due paesi con percentuali significative sul totale: Olanda (22,2%) e Regno Unito (10,2%), per i quali tuttavia la dinamica non è risultata omogenea, dal momento che per l'Olanda si è registrato un calo

della quota di 8,6 punti, mentre invece per il Regno Unito si è verificata una crescita di 2,6 punti.

Tra le altre destinazioni meno significative in termini di incidenza sul totale si manifesta una sostanziale stabilità della quota degli IDE diretti verso la Francia (5,1% del totale) con una crescita invece per il Belgio (3,9% nel 2007).

Da rilevare la riduzione degli IDE verso USA, Germania e Svizzera (paesi le cui quote sono oscillate tra il 2,2 e il 3,2 per cento sugli investimenti esteri del Veneto nell'ultimo anno) e una parziale crescita per quelli diretti verso la Romania (2,9% sul totale). Per quest'ultimo paese, tra i primi 10 di destinazione degli IDE veneti, si riscontra anche la maggiore incidenza della regione sul totale degli IDE italiani verso di esso (14,9%), seppure in calo rispetto all'anno precedente (20,1% allora).

Per le altre principali destinazioni, la quota del Veneto sul dato nazionale si è attestato al 7,4 per cento per il Lussemburgo, al 3,7 per cento per il Regno Unito e al 2,7 per cento per l'Olanda.

Tabella 7.6 - Veneto. Flussi in uscita degli IDE per i principali Paesi partner. Anni 2003-2007

PAESE	2003	2004	2005	2006	2007	Media 2003-2007
<i>valori assoluti (in migliaia euro)</i>						
1 LUSSEMBURGO	619.350	414.949	510.113	473.471	521.798	507.936
2 OLANDA	41.891	23.392	118.216	520.839	380.140	216.896
3 REGNO UNITO	328.544	94.191	104.637	127.640	174.043	165.811
4 FRANCIA	40.330	102.468	51.308	87.009	87.648	73.753
5 AUSTRALIA	282.808	5.176	4.448	1.329	1.145	58.981
6 SVIZZERA	26.647	29.840	100.246	57.737	37.144	50.323
7 STATI UNITI	27.860	27.501	61.642	73.898	54.165	49.013
8 GERMANIA	19.871	42.419	100.980	41.220	39.377	48.773
9 ROMANIA	26.229	24.185	34.169	39.807	50.400	34.958
10 SPAGNA	74.777	15.457	24.919	20.942	19.077	31.034
TOTALE	1.618.449	957.216	1.333.756	1.691.503	1.712.464	1.462.678
<i>% su totali annuali</i>						
1 LUSSEMBURGO	38,3	43,3	38,2	28,0	30,5	35,7
2 OLANDA	2,6	2,4	8,9	30,8	22,2	13,4
3 REGNO UNITO	20,3	9,8	7,8	7,5	10,2	11,1
4 FRANCIA	2,5	10,7	3,8	5,1	5,1	5,5
5 AUSTRALIA	17,5	0,5	0,3	0,1	0,1	3,7
6 SVIZZERA	1,6	3,1	7,5	3,4	2,2	3,6
7 STATI UNITI	1,7	2,9	4,6	4,4	3,2	3,3
8 GERMANIA	1,2	4,4	7,6	2,4	2,3	3,6
9 ROMANIA	1,6	2,5	2,6	2,4	2,9	2,4
10 SPAGNA	4,6	1,6	1,9	1,2	1,1	2,1
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

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

Tabella 7.7 - Veneto. Flussi in uscita degli IDE per settore (in migliaia di euro).
Anni 2003-2007

SETTORI	2003	2004	2005	2006	2007	Media 2003-2007	
						val. ass. %	sul tot
AGRICOLTURA,SIVICOLTURA,PESCA	1.093	3.782	6.439	3.047	7.664	4.405	0,3
Prodotti energetici	261	13	87.359	139.965	239.282	93.376	6,4
Prodotti alimentari,bevande,tobacco	4.480	2.133	28.250	36.208	42.128	22.640	1,5
Prodotti tessili,cuoio,calzature,abbigliamento	74.177	25.571	119.571	65.749	87.325	74.479	5,1
Carta,art.da carta e prodotti della stampa	271	6.411	2.519	23.141	14.961	9.461	0,6
Prodotti chimici	55.508	24.689	4.784	21.433	78.935	37.070	2,5
Prodotti in gomma e plastica	9.968	15.470	12.240	5.844	7.430	10.190	0,7
Minerali e prodotti a base di minerali non met.	8.489	10.180	9.364	6.899	28.598	12.706	0,9
Minerali e metalli ferrosi e non ferrosi	7.523	12.947	1.635	6.943	6.220	7.054	0,5
Prodotti in metallo esclusi veicoli da trasporto	59.200	16.673	70.449	32.913	58.622	47.571	3,3
Macchine agricole ed industriali	10.723	15.592	30.332	74.686	31.321	32.531	2,2
Macchine per ufficio, macchine per l'elaborazione	292.456	11.198	15.750	28.537	24.454	74.479	5,1
Materiali e forniture elettriche	8.672	25.913	28.296	20.170	25.918	21.794	1,5
Mezzi di trasporto	7.160	4.551	27.876	1.155	7.362	9.621	0,7
Altri prodotti industriali	42.645	40.843	45.068	60.047	40.989	45.918	3,1
Edilizia ed opere pubbliche	26.630	8.094	13.748	23.384	64.262	27.224	1,9
INDUSTRIA	608.163	220.278	497.241	547.074	757.807	526.113	36,0
Servizi del commercio e riparazioni	49.663	14.830	27.526	48.594	78.669	43.856	3,0
Servizi degli alberghi e pubblici esercizi	7.455	6.686	3.153	5.407	5.086	5.557	0,4
Servizi dei trasporti interni	614	226	293	947	2.493	915	0,1
Servizi dei trasporti marittimi ed aerei	2.645	717	50	196	2.077	1.137	0,1
Servizi connessi ai trasporti	280	846	239	183	680	446	0,0
Servizi e comunicazioni	6.874	496	35	46	84	1.507	0,1
Assicurazioni	615	1.236	3.875	162	22.118	5.601	0,4
Finanziarie	737.398	419.979	362.008	396.095	347.737	452.643	30,9
Famiglie	74.786	91.356	130.863	183.937	162.979	128.784	8,8
Amministrazioni pubbliche	-	-	-	-	-	-	0,0
Altri servizi destinabili alla vendita	99.418	180.465	279.188	470.865	290.260	264.039	18,1
SERVIZI	979.748	716.837	807.230	1.106.432	912.183	904.486	61,8
ALTRE BRANCHE NON CLASSIFICABILI	29.445	16.319	22.846	34.950	34.810	27.674	1,9
TOTALE	1.618.449	957.216	1.333.756	1.691.503	1.712.464	1.462.678	100,0

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

Con riferimento ai settori di destinazione degli IDE in uscita considerando i due principali macrosettori, emerge una conferma dell'insieme dei servizi quale area di maggiore assorbimento degli IDE regionali con il 53,3 per cento del totale (pari a 912 milioni di euro) in flessione, tuttavia, di quasi 12 punti rispetto al 2006.

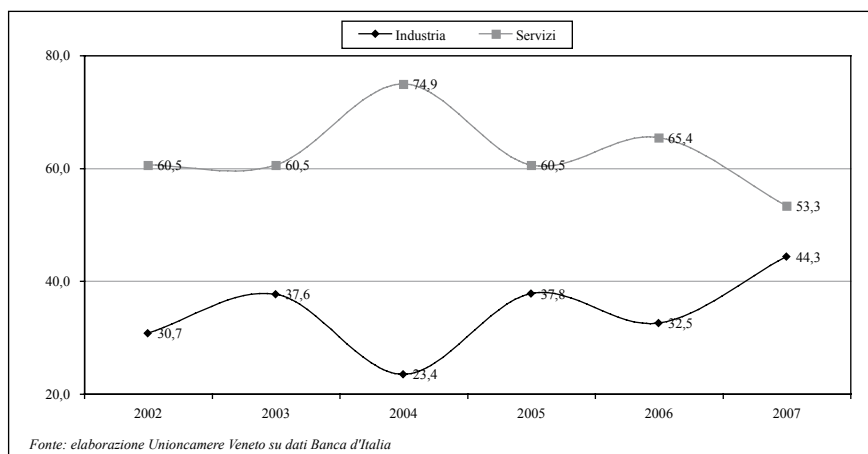
Conseguentemente le attività industriali (757 milioni di euro in valore assoluto) hanno segnato una crescita (dal 32,2% al 44,3% del totale degli IDE in uscita nell'ultimo biennio).

Il peso del Veneto sul totale degli IDE in uscita nazionali, nell'ultimo anno si è rivelato in leggera crescita nei servizi (da 2,5 a 2,8%), a fronte di un calo nell'industria (da 2,6 a 1,8%), mentre si è mantenuto attorno al 6 per cento per l'agricoltura (settore che, peraltro, ha registrato un valore assoluto contenuto pari a 7 milioni di euro per la regione).

Esaminando il dettaglio settoriale, la prevalenza degli IDE in uscita si concentra nelle attività finanziarie (347 milioni di euro pari al 20,3% del totale) assieme alla voce in cui sono inclusi gli altri servizi vendibili (16,9%), ma in entrambi i casi si è registrata una diminuzione rispetto al 2006.

L'altra voce significativa è rappresentata dal settore dell'energia, verso

Grafico 7.2 - Veneto. Quota % macrosettori su totale investimenti verso l'estero. Anni 2002-2007



cui è stato destinato il 14 per cento del totale degli IDE regionali, in crescita di +5,7 punti sul 2006.

Tra i comparti con aumenti degli IDE in uscita più contenuti si segnalano il sistema moda, la chimica e il commercio, la cui incidenza si è attestata su valori compresi tra il 4,6 e il 5,1 per cento del totale.

La tendenza all'aumento degli IDE industriali può essere interpretata come una crescente propensione degli operatori ad acquisire impianti produttivi all'estero (anche attraverso partecipazioni societarie), con investimenti quindi maggiormente orientati allo sviluppo di attività ricollegabili direttamente alla produzione fisica.

A livello provinciale Vicenza (24,6% del totale) e Padova (22,3%) si sono confermate ai primi due posti in regione, con valori assoluti degli IDE in uscita rispettivamente di 420 e 381 milioni di euro.

Tuttavia entrambe hanno registrato una diminuzione della loro quota sul totale regionale rispetto al 2006, soprattutto per Vicenza (quasi 10 punti), ma anche Padova (poco meno di 6) a vantaggio di Rovigo (14,4%), Venezia (10,4%), Verona (10,9%) e Treviso (che si è confermata al terzo posto in regione con il 16,3%).

Con riferimento al dato medio del periodo 2000-2007, nelle province di Treviso (27,3%) e Padova (27,1%) si è concentrata oltre la metà degli IDE in uscita dalla regione, seguite da Vicenza (19,2%) e Verona (10,3%), mentre per le altre il dato è risultato più contenuto.

Tabella 7.8 - Italia. Investimenti diretti netti esteri in entrata per regione (in migliaia di euro). Anni 2003-2007(1)

REGIONI	2003	2004	2005	2006	2007	Media 2003-2007	% su saldo medio Italia (3)
Abruzzo	39.144	52.310	41.156	61.180	171.182	72.994	0,4
Basilicata	3.786	5.837	-121.218	-152.925	-102.950	-73.494	-0,4
Calabna	3.442	3.391	1.215	22.268	30.437	12.151	0,1
Campania	158.932	164.510	261.391	167.056	354.815	221.341	1,2
Emilia Romagna	-1.123.305	-159.099	411.086	514.660	1.001.655	128.999	0,7
Friuli Venezia Giulia	-55.571	8.175	108.423	169.498	104.482	67.001	0,4
Lazio	3.227.738	1.696.015	1.033.785	6.832.259	3.110.560	3.180.071	16,8
Liguna	104.219	128.837	523.958	919.138	912.714	517.773	2,7
Lombardia	6.365.922	5.515.319	-876.771	3.306.920	6.195.569	4.101.392	21,7
Marche	42.441	83.558	52.217	18.503	21.937	43.731	0,2
Molise	4.782	-10.509	-165.048	-755.945	-518.399	-289.024	-1,5
Piemonte	831.274	1.193.626	6.503.998	4.826.983	-107.398	2.649.697	14,0
Puglia	249	19.961	107.676	144.488	178.484	90.172	0,5
Sardegna	22.478	22.319	22.550	94.005	80.359	48.342	0,3
Sicilia	9.762	3.348	27.524	-7.881	72.820	21.115	0,1
Toscana	-299.948	-201.816	-312.019	-64.079	370.106	-101.551	-0,5
Trentino Alto Adige	-43.309	130.690	170.942	173.961	141.385	114.734	0,6
Umbria	365.507	232.437	147.047	-186.997	-12.961	109.007	0,6
Valle d'Aosta	9.932	15.638	3.280	1.128	642	6.124	0,0
Veneto	532.942	382.692	498.850	1.299.141	1.245.124	791.750	4,2
Totale Italia (2)	14.711.160	14.475.407	16.009.038	24.598.680	24.615.602	18.881.977	

(1) il dato è il risultato della differenza tra investimenti e disinvestimenti effettuati in ogni anno da operatori esteri in Italia

(2) compresi investimenti non ripartibili a livello regionale

(3) indica il contributo di ogni regione alla formazione del saldo nazionale

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

Tabella 7.9 Italia. Investimenti diretti netti in uscita verso l'estero per regione (in migliaia di euro). Anni 2003-2007(1)

REGIONI	2003	2004	2005	2006	2007	Media 2003-2007	% su saldo medio 03-07 Italia (3)
Abruzzo	26.442	98.896	82.065	-60.765	102.657	49.859	0,2
Basilicata	599	1.393	5.563	2.705	3.481	2.748	0,0
Calabria	1.096	2.094	1.578	19.794	348	4.982	0,0
Campania	210.051	353.846	264.852	277.849	333.005	287.921	1,3
Emilia Romagna	425.695	320.290	451.236	239.037	1.072.334	501.718	2,2
Friuli Venezia Giulia	228.775	569	114.229	143.977	866.479	270.806	1,2
Lazio	1.711.544	2.969.495	1.983.167	6.824.665	28.560.060	8.409.786	37,0
Liguria	219.056	124.984	-84.591	456.932	725.667	288.410	1,3
Lombardia	575.185	6.865.569	10.002.788	14.917.557	12.297.631	8.931.746	39,3
Marche	22.967	64.646	41.596	69.230	25.036	44.695	0,2
Molise	64.678	3.700	-1.019	101.225	4.556	34.628	0,2
Piemonte	-1.077.693	1.135.129	-220.120	1.217.680	-289.076	153.184	0,7
Puglia	34.061	51.700	166.198	81.740	129.799	92.700	0,4
Sardegna	5.180	-5.669	1.233	-11.419	106.567	19.178	0,1
Sicilia	-13.837	-21.045	33.082	13.900	31.726	8.765	0,0
Toscana	114.506	64.319	231.283	298.955	410.225	223.858	1,0
Trentino Alto Adige	74.028	42.013	13.802	117.223	97.567	68.927	0,3
Umbria	13.952	31.392	39.254	21.212	44.635	30.089	0,1
Valle d'Aosta	-582	2.687	6.625	2.446	3.011	2.837	0,0
Veneto	1.225.010	752.062	871.263	1.015.082	771.498	926.983	4,1
Totale Italia (2)	6.914.371	15.589.654	15.721.694	28.028.035	47.357.503	22.722.251	

(1) il dato è il risultato della differenza tra investimenti e disinvestimenti effettuati in ogni anno da operatori italiani all'estero

(2) compresi investimenti non ripartibili a livello regionale

(3) indica il contributo di ogni regione alla formazione del saldo nazionale

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

7.4 Gli investimenti netti

Una serie di altre informazioni può essere vagliata con riferimento alla posizione del Veneto nel confronto con le altre regioni italiane riguardo alle dinamiche nette degli IDE in entrata e in uscita.

Il dato risulta dalla differenza tra investimenti effettuati e disinvestimenti in ogni anno.

Gli IDE netti in entrata dall'estero sono risultati in attivo per la regione Veneto (+1,2 miliardi di euro), collocandola al terzo posto in Italia, dopo Lombardia (+6 miliardi) e Lazio (+3 miliardi). Il contributo in termini percentuali della regione sul saldo nazionale si è attestato al 5,1 per cento, superiore quindi al dato medio dell'ultimo quinquennio (4,2%).

Riguardo agli IDE in uscita verso l'estero il valore degli investimenti ha prevalso su quello delle dismissioni (+771 milioni), nonostante la regione in termini assoluti sia stata preceduta oltre che da Lazio (+28,5) e Lombardia (+12,2), anche dall'Emilia Romagna (+1 milione di euro), regione che la seguiva invece per saldo degli IDE in entrata.

Da rilevare tuttavia che la quota sul totale del saldo nazionale (1,6%) si è presentata inferiore rispetto al valore medio 2003-2007 (4,1%).

Riferimenti bibliografici

ISTAT-ICE, *Commercio estero ed attività internazionali delle imprese - 2007*, Roma, luglio 2008

Siti Internet consultati

<http://uif.bancaditalia.it/UICFEWebroot/>
www.istat.it
www.ice.it
www.unctad.org

8. LE PARTECIPAZIONI VENETE ALL'ESTERO E ESTERE IN VENETO

di Serafino Pitingaro¹

In sintesi

Senza dubbio uno degli aspetti peculiari dell'internazionalizzazione è rappresentato dall'espansione multinazionale delle imprese, che negli anni novanta ha conosciuto un significativo allargamento della platea di operatori, grazie al progressivo coinvolgimento delle piccole e medie imprese nei processi di proiezione internazionale.

Tuttavia dall'inizio del nuovo decennio il processo di integrazione multinazionale delle imprese italiane ha registrato un rallentamento, in particolare sul lato degli investimenti in uscita, nonostante il dinamismo mostrato dalle piccole e medie imprese e dai medi gruppi industriali, a causa soprattutto delle difficoltà delle aziende di maggiori dimensioni.

Sono infatti le PMI ad essere sempre più protagoniste della fase di inseguimento multinazionale, che perseguono con una certa tenacia attività all'estero, sebbene siano inevitabilmente confinate ad investimenti di piccola taglia. Tale processo è particolarmente evidente in Veneto, dove la presenza di investitori e di imprese a partecipazione estera è cresciuta notevolmente, sebbene con ritmi inferiori rispetto alle altre regioni settentrionali.

Stante la dimensione sempre più rilevante del fenomeno, anche quest'anno il presente Rapporto dedica uno specifico capitolo alla propensione "multinazionale" delle imprese venete, allo scopo di illustrare le specificità del sistema economico regionale nel contesto nazionale e le trasformazioni intervenute negli ultimi anni.

¹ Si ringrazia il prof. Marco Mutinelli dell'Università di Brescia per la fornitura dei dati relativi alla banca dati REPRINT.

8.1 Il Veneto “multinazionale”

Uno dei fenomeni più rilevanti nell’ambito dei processi di internazionalizzazione è senza dubbio rappresentato dall’espansione multinazionale delle imprese attraverso la partecipazione nel capitale di imprese con sede all’estero.

Tuttavia i dati statistici disponibili in ambito internazionale sono carenti e talvolta ambigui, proprio perché esistono oggettive difficoltà di definizione e rilevazione dei processi di multinazionalizzazione attiva (in uscita) e passiva (in entrata).

Oggi l’unica fonte di informazioni sull’attività multinazionale delle imprese italiane è costituita dalla banca dati REPRINT¹, che censisce le partecipazioni di imprese italiane all’estero ed estere in Italia, misurandone la numerosità, la consistenza economica, gli orientamenti geografici e settoriali².

La banca dati REPRINT quindi rappresenta, pur con qualche limite³, l’unico strumento per conoscere l’andamento e le caratteristiche delle imprese multinazionali (IMN), anche con dettaglio regionale.

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

8.2 Le partecipazioni delle imprese venete all’estero

Considerando le imprese venete con partecipazioni all’estero (dette anche imprese investitrici) e delle imprese estere partecipate da imprese

¹ La banca dati Reprint è un progetto sviluppato dal Politecnico di Milano e R&P – Ricerche e Progetti.

² La banca dati ha come campo di osservazione il sistema industriale ed i servizi reali che ne supportano le attività. Più precisamente, seguendo la classificazione Ateco 2002 dell’Istat i settori che rientrano nel campo di osservazione sono: industria estrattiva e manifatturiera (cod. 11-37), energia, acqua e gas (cod. 40-41), costruzioni (cod.45), commercio all’ingrosso (cod.51), logistica e trasporti (cod. 60-63, escluso 63.3), servizi di telecomunicazione e (cod. 64.2), software e informatica (cod. 72), altri servizi professionali (cod. 71-74).

³ Ad esempio la banca dati garantisce una copertura totale dell’universo delle imprese partecipate con un giro d’affari all’estero (e in Italia per le partecipate delle IMN estere) di almeno 2,5 milioni di euro. Per altre informazioni sulla banca dati si rinvia a: Mariotti, Mutinelli (2008), Italia multinazionale 2006, Rubettino, Soveria Mannelli (CZ).

venete si può ottenere una misura del grado di multinazionalizzazione attiva (in uscita) del Veneto.

Secondo gli ultimi dati resi disponibili dalla banca dati Reprint, all'inizio del 2007 le imprese venete con partecipazioni all'estero (o imprese investitrici) sono 1.014, pari al 18,1 per cento del totale nazionale. Ad esse corrispondono 2.977 imprese estere partecipate (14,2% del totale nazionale), che occupano oltre 137 mila dipendenti (11,1% dell'occupazione all'estero) e registrano un fatturato di oltre 25,5 miliardi di euro (6,4% del totale nazionale).

In termini di imprese e dipendenti coinvolti, il Veneto mostra una propensione “multinazionale” superiore al peso economico complessivo della regione nel contesto nazionale, che espresso come quota sul Pil italiano risulta pari al 9,4 per cento. Fa eccezione la quota di fatturato, che risente dell'intensa attività di delocalizzazione internazionale praticata da larga parte delle imprese venete. Il dato comunque risulta sottostimato in quanto le partecipazioni dirette all'estero delle imprese colgono solo una parte delle molteplici forme di internazionalizzazione “immateriale”

Tabella 8.1 – Le partecipazioni di imprese venete e italiane all'estero. Anni 2001, 2006, 2007

REGIONI	2001	2006	2007	var.% 07/06	07/01
Imprese investitrici (n.)					
Veneto	711	854	1.014	18,7	42,6
Italia	4.857	5.750	5.617	-2,3	15,6
Imprese estere partecipate (n.)					
Veneto	1.974	2.245	2.977	32,6	50,8
Italia	15.897	17.200	20.974	21,9	31,9
Dipendenti imprese estere partic. (n.)					
Veneto	88.793	102.680	137.149	33,6	54,5
Italia	1.109.758	1.120.550	1.232.213	10,0	11,0
Fatturato imp. estere partic. (mln euro)					
Veneto	15.416	19.194	25.571	33,2	65,9
Italia	282.697	321.868	401.846	24,8	42,1

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

⁴ La banca dati Reprint esclude infatti le cosiddette “forme leggere di internazionalizzazione, basate su accordi e partnership con imprese estere che non implicano lo scambio di quote azionarie tra le imprese coinvolte. Inoltre non rientrano nel computo delle attività multinazionali le iniziative imprenditoriali all'estero promosse da privati cittadini, fenomeno che nel caso del Veneto assume dimensioni particolarmente rilevanti soprattutto nei Paesi dell'Europa centrale e orientale e nel campo dei settori tradizionali dell'industria.

(non equity) attraverso le quali le imprese danno impulso alle proprie iniziative all'estero⁴.

Nel confronto con le altre regioni italiane, il Veneto è secondo solo alla Lombardia per numero di imprese investitrici e per numero di imprese estere partecipate, mentre occupa il terzo posto, alle spalle del Piemonte per numero di addetti e scende al quarto posto, preceduta anche dal Lazio, per fatturato delle imprese estere partecipate.

Sotto il profilo territoriale, quindi, la platea delle imprese investitrici è concentrata nell'area settentrionale del Paese: oltre il 70 per cento delle IMN italiane, infatti, ha sede nelle quattro principali regioni del Nord (Lombardia, Veneto, Piemonte ed Emilia-Romagna). In particolare quasi la metà proviene dalle regioni del Nord-Ovest e oltre un terzo dalle regioni del Nord-Est mentre il restante 20 per cento si colloca nel resto del Paese.

Il quadro delineato è il risultato del progressivo processo di trasformazione che ha caratterizzato l'industria veneta. Negli ultimi anni infatti l'espansione multinazionale, che inizialmente riguardava solo un numero contenuto di imprese, quasi sempre di dimensioni elevate e con il ruolo di leader nel tessuto produttivo, ha coinvolto progressivamente anche le piccole e medie imprese, ridisegnando le relazioni economiche sia in ambito regionale che internazionale.

Come emerge dalla tabella 8.1, tra l'inizio del 2001 e l'inizio del 2007 il numero di imprese venete investitrici è aumentato del 42,6 per cento (erano 711 nel 2001), determinando uno straordinario allargamento del club degli investitori all'estero associato alla formazione di nuove e piccole IMN. Ancora più marcato l'incremento del numero di partecipazioni all'estero, con evidenti riflessi sotto il profilo occupazionale: nel periodo osservato le imprese estere partecipate sono cresciute del 50,8 per cento (erano 1.974), mentre i dipendenti all'estero sono aumentati addirittura del 54,5 per cento (oltre 48 mila unità in più), con un incremento del fatturato pari al 66 per cento (oltre 10 miliardi in più)⁵.

⁵ Occorre precisare che nel corso dell'ultimo aggiornamento della banca dati Reprint sono state individuate un numero di "piccole multinazionali" italiane, che erano sfuggite alle rilevazioni precedenti. Nel caso del Veneto, data la peculiarità della struttura produttiva e la marcata presenza di PMI, l'aggiornamento della banca dati ha comportato un aumento di 160 imprese investitrici (+18,7%) e di 732 imprese estere partecipate (+32,6%) per un totale di oltre 34 mila dipendenti (+33,6%) e 6,3 miliardi di fatturato (+33,2%), riducendo parzialmente gli effetti della sottostima e migliorando la posizione della regione nel contesto nazionale rispetto a quella delineata nel precedente rapporto.

Tabella 8.2 - Imprese estere partecipate da imprese venete per settore. Anno 2007

REGIONI	Imprese estere partecipate		Dipendenti delle imprese estere partecipate	
	N.	%	N.	%
Industria estrattiva	5	0,2	33	0,0
Industria manifatturiera	968	32,5	103.079	75,2
Alimentari, bevande e tabacco	53	1,8	2.964	2,2
Tessili e maglieria	109	3,7	14.540	10,6
Abbigliamento	114	3,8	23.080	16,8
Pelli, cuoio, calzature e pelletteria	126	4,2	14.123	10,3
Legno e prodotti in legno	32	1,1	1.243	0,9
Carta, derivati, stampa e editoria	12	0,4	1.166	0,9
Derivati del petrolio e altri combustibili	2	0,1	87	0,1
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	20	0,7	1.951	1,4
Articoli in gomma e materie plastiche	55	1,8	3.410	2,5
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	77	2,6	5.007	3,7
Metallo e prodotti derivati	97	3,3	8.417	6,1
Macchine e apparecchi meccanici	118	4,0	8.182	6,0
Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche	94	3,2	13.807	10,1
Autoveicoli	12	0,4	2.523	1,8
Altri mezzi di trasporto	3	0,1	73	0,1
Mobili e altre industrie manifatturiere	44	1,5	2.506	1,8
Energia, gas e acqua	3	0,1	25	0,0
Costruzioni	83	2,8	2.204	1,6
Commercio all'ingrosso	1.766	59,3	30.145	22,0
Logistica e trasporti	55	1,8	453	0,3
Servizi di telecomunicazione e di informatica	15	0,5	141	0,1
Altri servizi professionali	82	2,8	1.069	0,8
<i>Totale</i>	<i>2.977</i>	<i>100,0</i>	<i>137.149</i>	<i>100,0</i>

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Il processo di inseguimento multinazionale che ha coinvolto le imprese venete ha accresciuto il peso regionale rispetto alla consistenza complessiva delle partecipazioni italiane all'estero: l'incidenza è aumentata di oltre tre punti percentuali in termini occupazionali (da 8 a 11,1%) che di imprese investitrici (da 14,6 a 18,1%) e di quasi due punti per quanto concerne le imprese estere partecipate (da 12,4 a 14,2%).

Sotto il profilo settoriale (tab. 8.2) le attività estere partecipate si concentrano in due comparti: l'industria manifatturiera e il commercio all'ingrosso. Quest'ultimo settore prevale per numero di imprese partecipate (pari a 1.766, 59,3%), mentre il manifatturiero detiene la quota più elevata di dipendenti (oltre 103 mila pari al 75,2%). In particolare quasi il 38 per cento dell'occupazione si concentra del settore del tessile-abbigliamento-calzature, mentre un altro 16 per cento nel settore elettromeccanico, che rappresentano i motori tradizionali del sistema industriale regionale.

Osservando l'articolazione geografica delle partecipazioni estere (tab. 8.3), l'Unione europea rappresenta nettamente la principale area

Tabella 8.3 - Imprese estere partecipate da imprese venete per Paese. Anno 2007

REGIONI	Imprese estere partecipate		Dipendenti delle imprese estere partecipate	
	N.	%	N.	%
Unione Europea	1.021	34,3	45.563	33,2
Europa centro-orientale	721	24,2	46.270	33,7
Altri paesi europei	87	2,9	2.612	1,9
Africa settentr.	136	4,6	11.384	8,3
Altri paesi africani	27	0,9	507	0,4
America settentr.	304	10,2	8.447	6,2
America centrale e merid.	193	6,5	5.542	4,0
Medio Oriente	29	1,0	367	0,3
Asia centrale	60	2,0	5.501	4,0
Asia orientale	361	12,1	10.501	7,7
Oceania	38	1,3	455	0,3
<i>Totale</i>	2.977	100,0	137.149	100,0

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

di localizzazione delle iniziative all'estero delle imprese venete. Oltre un terzo delle imprese estere partecipate e dei relativi addetti sono localizzate all'interno dei confini UE. Se consideriamo tutto il Vecchio Continente, includendo quindi i Paesi non UE e la Turchia, la quota complessiva raggiunge il 61 per cento in termini di imprese e il 69 per cento in termini di addetti.

Sull'altra sponda dell'Atlantico si concentrano il 16,7 per cento delle imprese estere partecipate, con una presenza negli Stati Uniti e Canada (10,2%) più accentuata rispetto al resto del continente (6,5%), sebbene l'occupazione sia distribuita abbastanza equamente tra Nord e Sud. I Paesi asiatici ospitano nel loro insieme una quota pari al 15 per cento in termini di imprese partecipate e al 12 per cento in termini di addetti, mentre i Paesi africani che si affacciano sul Mediterraneo raccolgono il 4,6 per cento delle imprese e l'8,3 per cento dell'occupazione.

Un'analisi più approfondita non sembra evidenziare per il Veneto una vocazione multinazionale attiva particolarmente spiccata nel contesto nazionale. Rapportando per ciascuna regione il numero di dipendenti delle imprese estere partecipate al numero dei dipendenti interni delle imprese residenti non a controllo estero⁶, è possibile confrontare il livello di internazionalizzazione attiva (in uscita) del Veneto con quello delle altre regioni italiane. Sulla base di tale indicatore, con 17,4 dipendenti all'estero ogni 100 dipendenti domestici, il Veneto si colloca appena

⁶ La scelta di escludere gli occupati delle imprese residenti in Italia a controllo estero è giustificata dal fatto che tali imprese non partecipano al processo di multi nazionalizzazione attiva.

sopra la media italiana (17,2) e alle spalle di Piemonte, Lombardia, Emilia Romagna e Marche.

Le ragioni di tali performance vanno ricercate sia nelle caratteristiche strutturali del sistema economico veneto, dove prevalgono le produzioni a medio-bassa intensità tecnologica, che nella maggior propensione degli imprenditori veneti alla delocalizzazione, che rappresenta una valida alternativa agli investimenti diretti.

8.3 Le partecipazioni estere in Veneto

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

Secondo la banca dati Reprint, all'inizio del 2007 le imprese con sede in Veneto che risultano partecipate da imprese multinazionali estere (IMN) sono 510 e assorbono oltre 44 mila dipendenti per un fatturato complessivo che supera i 21,6 miliardi di euro.

Nella maggioranza dei casi l'investitore estero detiene il controllo delle imprese partecipate, in linea con il resto del Paese: le imprese venete a controllo estero rappresentano infatti l'88,6 per cento delle imprese partecipate (92,1% in Italia), mentre il restante 11,4 per cento è rappresentato da partecipazioni paritarie o minoritarie. In termini di addetti e di fatturato l'incidenza delle partecipazioni di controllo è più

Tabella 8.4 - Le partecipazioni di imprese estere in Veneto e in Italia. Anni 2001, 2006, 2007

REGIONI	2001	2006	2007	var.%	
				07/06	07/01
Imprese a partecipazione estera (n.)					
Veneto	423	463	510	10,2	20,6
Italia	6.797	7.094	7.152	0,8	5,2
Dipendenti (n.)					
Veneto	43.953	43.797	44.362	1,3	0,9
Italia	904.934	858.039	852.741	-0,6	-5,8
Fatturato (mln euro)					
Veneto	16.674	19.959	21.666	8,6	29,9
Italia	339.116	394.078	429.512	9,0	26,7

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

accentuata: nel primo caso è pari al 92 per cento, nel secondo pari al 93,2 per cento (in Italia rispettivamente il 91,1% e il 89%).

In Veneto si concentra il 7,1 per cento delle imprese italiane partecipate da IMN estere e oltre il 5 per cento dei dipendenti e del fatturato, valori che evidenziano stavolta un'incidenza inferiore al peso economico della regione nel contesto nazionale.

Anche in termini di multinazionalizzazione passiva si registra una maggiore concentrazione nel nord del Paese: oltre il 75 per cento delle imprese partecipate ha la sede amministrativa nelle quattro principali regioni settentrionali, una quota che tuttavia risulta più contenuta sia in termini occupazionali (71%) che di fatturato (67%), dato il peso specifico della regione Lazio, che da sola assorbe il 10 per cento dell'occupazione e il 16,7 per cento del fatturato.

Considerando il periodo più recente (2001-2007) l'evoluzione delle partecipazioni estere ha coinvolto il Nordest, e segnatamente il Veneto, in misura più accentuata rispetto al resto del Paese (tab. 8.4): tra l'inizio del 2001 e l'inizio del 2007 il numero delle imprese venete coinvolte è aumentato rispettivamente del 20,6 per cento a fronte di un 5,2 per cento registrato a livello nazionale. Inoltre se la dinamica occupazionale

Tabella 8.5 - Imprese venete partecipate da imprese estere per settore. Anno 2007

REGIONI	Imprese a partecipazione estera		Dipendenti delle imprese a partecipazione estera	
	N.	%	N.	%
Industria estrattiva	1	0,2	88	0,2
Industria manifatturiera	227	44,5	31.877	71,9
Alimentari, bevande e tabacco	8	1,6	627	1,4
Tessili e maglieria	5	1,0	340	0,8
Abbigliamento	1	0,2	203	0,5
Pelli, cuoio, calzature e pelletteria	14	2,7	1.435	3,2
Legno e prodotti in legno	2	0,4	60	0,1
Carta, derivati, stampa e editoria	11	2,2	881	2,0
Derivati del petrolio e altri combustibili	1	0,2	64	0,1
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	21	4,1	3.520	7,9
Articoli in gomma e materie plastiche	24	4,7	2.911	6,6
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	10	2,0	804	1,8
Metallo e prodotti derivati	25	4,9	3.694	8,3
Macchine e apparecchi meccanici	57	11,2	11.162	25,2
Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche	38	7,5	5.224	11,8
Autoveicoli	4	0,8	675	1,5
Altri mezzi di trasporto	2	0,4	44	0,1
Mobili e altre industrie manifatturiere	4	0,8	233	0,5
Energia, gas e acqua	11	2,2	392	0,9
Costruzioni	6	1,2	246	0,6
Commercio all'ingrosso	184	36,1	5.741	12,9
Logistica e trasporti	26	5,1	898	2,0
Servizi di telecomunicazione e di informatica	18	3,5	1.488	3,4
Altri servizi professionali	37	7,3	3.632	8,2
<i>Totale</i>	510	100,0	44.362	100,0

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tabella 8.6 - Imprese venete partecipate da imprese estere per Paese investitore. Anno 2007

REGIONI	Imprese a partecipazione estera		Dipendenti delle imprese a partecipazione estera	
	N.	%	N.	%
Unione Europea	341	66,9	30.854	69,6
Europa centro-orientale	6	1,2	362	0,8
Altri paesi europei	35	6,9	3.005	6,8
Africa settentr.	0	0,0	0	0,0
Altri paesi africani	2	0,4	36	0,1
America settentr.	86	16,9	6.780	15,3
America centrale e merid.	1	0,2	115	0,3
Medio Oriente	5	1,0	70	0,2
Asia centrale	4	0,8	187	0,4
Asia orientale	29	5,7	2.538	5,7
Oceania	1	0,2	415	0,9
<i>Totale</i>	510	100,0	44.362	100,0

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

in Veneto si è ridotta dello 0,9 per cento, a livello nazionale il numero di addetti coinvolti ha registrato una flessione del 5,8 per cento.

Anche in questo caso la composizione settoriale vede l'assoluta prevalenza dell'industria manifatturiera, con il 44,5 per cento delle imprese partecipate e quasi il 72 per cento dei dipendenti (tab. 8.5). Spiccano in particolare il settore dell'elettromeccanica, con il 18,6 per cento delle imprese e quasi il 37 per cento dei dipendenti, e quello chimico-farmaceutico, con il 4,1 per cento delle imprese e il 7,9 per cento degli addetti. Rilevante la partecipazione estera anche nel settore del commercio all'ingrosso dove si concentrano il 36 per cento delle imprese e il 12,9 per cento dei dipendenti. Più contenuta la presenza estera in Veneto nel comparto dei servizi alle imprese (professionali, telecomunicazione e informatica, logistica e trasporti) che assieme concentrano il 16 per cento delle imprese e il 13,6 per cento dei dipendenti.

Osservando la provenienza geografica degli investimenti esteri (tab. 8.6), emerge che il 67 per cento delle imprese venete sono partecipate da investitori con sede nei Paesi dell'Unione Europea, una quota che si attesta al 75 per cento se consideriamo l'intero continente. Anche in termini di dipendenti il peso dell'Europa non si discosta sensibilmente da quella già evidenziata per le imprese (77%). Ai Paesi del Nord America (Stati Uniti e Canada) spetta invece una quota pari al 17 per cento in termini di imprese e al 15,5 in termini occupazionali, mentre un altro 7,5 per cento degli investitori fanno riferimento ai Paesi asiatici (Giappone tra tutti).

Tale distribuzione presenta differenze piuttosto significative rispetto a quella riscontrata a livello nazionale. Considerando l'origine delle multinazionali presenti nel Paese, solo il 66 per cento delle imprese partecipate sono da attribuire a investitori europei (75% per il Veneto) contro il 25,5 per cento del Nord America (17% per il Veneto).

Anche in questo caso il confronto con le altre regioni settentrionali mostra per il Veneto una presenza di imprese multinazionali estere piuttosto modesta. Considerando il rapporto tra il numero di dipendenti delle imprese a partecipazione estera e quello di dipendenti delle imprese residenti, il grado di internazionalizzazione passiva (in entrata) risulta per il Veneto pari al 5,3 per cento a fronte di una media nazionale del 10,7 per cento. Si tratta di un dato che colloca la regione alle spalle di tutte le regioni settentrionali e centrali (escluse le Marche) nonché di due regioni meridionali (Abruzzo e Sardegna).

La presenza limitata di imprese a partecipazione estera è da ascrivere alle peculiarità del tessuto produttivo regionale, estremamente polverizzato e caratterizzato da imprese dedite a produzioni a medio-bassa intensità tecnologica, che risultano meno appetibili per le imprese multinazionali estere. Un altro aspetto che non favorisce gli insediamenti esteri riguarda l'elevato carico fiscale che grava sulle imprese, che rende il sistema produttivo meno competitivo rispetto ad altre regioni europee.

Una conferma della bassa attrattività del Veneto emerge dai dati di fonte Locomonitor – OCO Consulting che fornisce informazioni sugli investimenti greenfield e per ampliamenti di attività esistenti. Nel confronto con le regioni europee più avanzate, solo la Lombardia infatti sembra tenere il passo delle regioni della Catalunya e del Bayern, seguita a distanza da Piemonte e Lazio, che si confermano le regioni più attrattive nei confronti degli investitori esteri. Il divario di attrattività, quindi, risulta piuttosto ampio per il Veneto, che si colloca al quarto tra le regioni italiane posto davanti la Toscana e l'Emilia-Romagna (che precede tuttavia il Veneto per numero e consistenza economica delle imprese a partecipazione estera attive sul territorio).

⁶ Si tratta di una banca dati che censisce per tutti i settori economici le iniziative di investimento estero per nuove attività o per ampliamenti di quelle esistenti, sia annunciate che realizzate. Pur con qualche limite nelle informazioni, la banca dati è tra le più complete e affidabili ed è utilizzata da UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development).

Riferimenti bibliografici

Istat (2008), *Struttura e attività delle imprese a controllo estero*. Anno 2005, Comunicato stampa del 16 aprile.

Mariotti S., Mutinelli M (2005), *Italia multinazionale 2004, Le partecipazioni italiane all'estero ed estere in Italia*, Rubbettino, Soveria Mannelli (CZ).

Mariotti S., Mutinelli M (2006), *Italia multinazionale 2005, Le partecipazioni italiane all'estero ed estere in Italia*, Rubbettino, Soveria Mannelli (CZ).

Mariotti S., Mutinelli M (2008), *Italia multinazionale 2006, Le partecipazioni italiane all'estero ed estere in Italia*, Rubbettino, Soveria Mannelli (CZ).

Regione del Veneto (2008), *“Il Veneto nel panorama internazionale”*, in *Rapporto Statistico 2008*, Venezia.

Unioncamere del Veneto (2007), *Veneto Internazionale 2007*, Grafiche Vianello, Ponzano Veneto (TV).

Siti Internet consultati

www.ice.gov.it

www.ipi.it

www.mincomes.it

www.regione.veneto.it

www.repnet.it

www.unioncamere.it

SCHEDA METODOLOGICA.

LE RILEVAZIONI STATISTICHE DEL COMMERCIO CON L'ESTERO: POTENZIALITÀ E LIMITI¹

1. Premessa

Le rilevazioni statistiche sull'interscambio commerciale con l'estero hanno come oggetto la rilevazione del valore e delle quantità scambiate dal nostro paese sui mercati internazionali. Esse sono disciplinate da una serie di Regolamenti emanati dal Consiglio Europeo, dal Parlamento Europeo e dalla Commissione Europea e sono regolarmente monitorate dall'ufficio statistico comunitario (Eurostat) che ha anche la responsabilità di controllarne l'implementazione e di sviluppare l'armonizzazione delle metodologie relative alle classificazioni, alle politiche di diffusione e alla qualità dei dati.

Per quanto attiene all'interscambio con i paesi non appartenenti all'Unione europea (Paesi terzi), le rilevazioni seguono i criteri stabiliti dal Regolamento (CE) 1172/95 del Consiglio e dal Regolamento di implementazione (CE) 1917/2000 della Commissione e successive modifiche, mentre per quanto attiene all'interscambio con i paesi dell'Unione Europea, esse si fondano sui Regolamenti (CE) n.638/2004 del Parlamento europeo e del Consiglio che abroga il Regolamento (CEE) 3330/91 del Consiglio e n.1982/2004 della Commissione che abroga i

¹ La scheda è stata curata dalla dott.ssa Paola Anitori, ricercatrice Istat presso la Direzione Centrale delle statistiche dei prezzi e del commercio con l'estero

regolamenti (CE) n.1901/2000 e (CEE) n.3590/92 della Commissione e dal Regolamento della Commissione (CE) 1915/2005. Per tanto, le modalità di rilevazione delle transazioni con l'estero si differenziano a seconda che i soggetti che forniscono le informazioni siano operatori economici che effettuano transazioni commerciali con i paesi terzi o con i paesi dell'Unione Europea.

Nel caso di transazioni con i paesi terzi, la base informativa è il Documento Amministrativo Unico (D.A.U.) che viene compilato per ogni singola transazione commerciale e ha una valenza sia di tipo fiscale che di tipo statistico; gli operatori hanno quindi l'obbligo di fornire le variabili richieste dai Regolamenti riferiti agli scambi con tali paesi. In alcuni casi, gli operatori possono chiedere, dietro presentazione di opportune garanzie atte a tutelare i diritti gravanti sulla merce, la semplificazione delle formalità doganali e presentare la documentazione completa entro 30 giorni all'esportazione ed entro 5 giorni all'importazione.

Nel caso degli scambi con i paesi comunitari, al fine di favorire la libera circolazione delle merci nel mercato interno, dal 1 gennaio 1993 il sistema di rilevazione doganale è stato sostituito dal sistema Intrastat la cui base informativa è costituita da elenchi riepilogativi dei movimenti presentati dagli operatori economici agli uffici doganali territorialmente competenti. In particolare, gli operatori che effettuano (o prevedono di effettuare) nell'anno di osservazione scambi con l'estero per un totale superiore alle soglie fissate dal decreto del Ministero dell'Economia e delle Finanze del 20 dicembre 2006 sono tenuti alla compilazione mensile del modello riepilogativo Intrastat, mentre i rimanenti operatori possono fornire le informazioni con periodicità trimestrale o annuale. La rilevazione mensile Intrastat copre circa il 98% degli scambi. Anche il modello Intrastat ha una valenza sia statistica sia fiscale.

2. Il campo di osservazione

Nel sistema comunitario, le informazioni del commercio con l'estero fanno riferimento al cosiddetto sistema di commercio speciale che comprende:

- all'esportazione le merci nazionali o immesse in libera pratica che siano:
 - a. esportate con destinazione definitiva;
 - b. esportate temporaneamente per la fabbricazione di prodotti da reimportare o per subir complemento di manodopera o una riparazione (perfezionamento passivo).
 - c. riesportate a seguito di importazione in via temporanea.

- all'importazione le merci estere che siano:
 - a. importate in via definitiva o estratte dai depositi doganali e messe in libera pratica ;
 - b. importate in via temporanea per la fabbricazione di prodotti da riesportare o per essere sottoposte lavorazione e/o trasformazione (perfezionamento attivo);
 - c. reimpostate in quanto già temporaneamente esportate.

Restano escluse tutte le merci in transito sul territorio nazionale e le merci estere introdotte nei depositi doganali e non estratte per consumo, temporanea importazione o rispediti all'estero. Restano escluse, infine:

- 1) l'oro per uso monetario;
- 2) le monete di metallo diverso dall'oro, aventi corso legale;
- 3) i soccorsi d'urgenza a zone sinistrate;
- 4) le merci che beneficiano dell'immunità diplomatica, consolare o simile;
- 5) merci destinate ad uso temporaneo;
- 6) i beni che veicolano informazioni;
- 7) materiale pubblicitario e campioni commerciali (non oggetto di transazione commerciale);
- 8) beni riparati o destinati a riparazione , nonché i pezzi di ricambio associati;
- 9) merci spedite alle forze armate nazionali stazionate fuori del territorio statistico e merci provenienti da un altro Stato membro che hanno accompagnato le forze armate nazionali al di fuori del territorio statistico, nonché merci acquistate e cedute nel territorio statistico di uno Stato membro dalle forze armate di un altro Stato membro che vi stazionano;
- 10) merci di lancio di veicoli spaziali, alla spedizione e all'arrivo;
- 11) vendite di nuovi mezzi di trasporto da parte di soggetti IVA a cittadini privati di altri Stati membri.

Infine, dalle statistiche del commercio con i paesi terzi sono, inoltre, escluse:

- le merci ammesse all'importazione in esenzione dei diritti doganali in virtù degli articoli 12, 13 e 14 delle disposizioni preliminari alla Tariffa doganale d'uso integrata e le corrispondenti merci esportate;
- fino all'anno 2000, limitatamente ai paesi extra-comunitari, le operazioni commerciali di valore inferiore a 516 euro per i prodotti agricoli (capitoli da 1 a 24 della classificazione merceologica Nomenclatura Combinata) e 620 euro per tutti gli altri prodotti.

Entrambe le rilevazioni (Extrastat e Intrastat) vengono effettuate in relazione al territorio doganale, rispetto al quale il territorio della

Repubblica Italiana si differenzia per le sole inclusioni dei comuni di Campione d'Italia e di Livigno. Tuttavia, a fini statistici, la zona franca di Livigno è compresa nell'interscambio commerciale. S. Marino pur essendo compreso nel territorio statistico non rientra nelle rilevazioni del commercio estero per l'assenza di barriere doganali rispetto all'Italia, mentre la Santa Sede (Stato della Città del Vaticano) in quanto Stato indipendente situato in territorio nazionale, è un paese terzo a tutti gli effetti. Infine, sono esclusi dal territorio doganale i punti e i depositi franchi.

3. Le variabili rilevate

Le principali informazioni contenute nei modelli Intrastat ed Extrastat riguardano:

- 1) il valore
- 2) la quantità, espressa in chilogrammi e/o in una delle altre unità di misura indicate da Eurostat;
- 3) il codice merceologico (Nomenclatura Combinata ad 8 cifre);
- 4) il codice identificativo dell'operatore (partita I.V.A.)
- 5) il paese di origine;
- 6) il paese statistico di provenienza o destinazione;
- 7) la provincia di provenienza o destinazione;
- 8) il modo di trasporto;
- 9) le condizioni di consegna;
- 10) la natura della transazione.

Il valore statistico della merce è definito, in conformità alle raccomandazioni internazionali (ONU), come valore Cif (comprendente cioè le spese di trasporto e assicurazione fino alla frontiera nazionale) per le importazioni e come valore Fob (franco frontiera nazionale) per le esportazioni.

Il paese di importazione è definito come:

- a. il paese di origine per le merci provenienti dai paesi extra Ue e non messe in libera pratica in uno degli altri paesi dell'Unione europea;
- b. il paese di provenienza, per le merci originarie dei paesi extra Ue e messe in libera pratica in uno dei paesi dell'Unione europea e per quelle originarie dei paesi dell'Unione europea.

Il paese all'esportazione, invece, è quello verso il quale le merci sono destinate per essere immesse al consumo o, se esso non è conosciuto dall'esportatore, il paese che costituisce l'ultima destinazione nota all'esportatore stesso.

4. La raccolta dei dati

In Italia l'Autorità responsabile della raccolta dei dati sull'interscambio di merci è l'Agenzia delle Dogane presso i cui uffici operativi territoriali transitano le merci. Gli operatori commerciali possono presentare all'ufficio doganale competente i dati sulle proprie transazioni in diverse forme: cartacea, su supporto informatico (floppy-disk) o per via telematica tramite il sito web dell'Agenzia delle Dogane. I dati contenuti nelle dichiarazioni doganali (D.A.U. e Intastat) vengono poi inviati (previa registrazione manuale se si tratta di supporto cartaceo) mensilmente all'Istat che, a sua volta, li acquisisce e li elabora per scopi statistici secondo quanto stabilito dai Regolamenti Comunitari. L'Istat infatti è l'istituzione responsabile delle statistiche del Commercio con l'estero per l'Italia e fornisce ufficialmente i dati nazionali ad Eurostat. Esso è, dunque, responsabile del necessario trattamento statistico dei dati grezzi inviati dalle Dogane con le quali, tuttavia, mantiene un rapporto di collaborazione e di scambio non solo con riferimento a qualunque dichiarazione dubbia o incorretta, ma anche in relazione alla gestione dei cambiamenti tecnologici, metodologici e normativi avvalendosi anche della collaborazione delle amministrazioni finanziarie (Agenzia delle Entrate e Guardia di Finanza).

Secondo quanto stabilito dai Regolamenti, ciascun paese comunitario provvede ad utilizzare gli strumenti statistici che ritiene più adeguati per assicurare la qualità dei dati prodotti e diffusi. La mancanza di un approccio armonizzato lascia, per il momento, ampia libertà di scelta agli Istituti di statistica anche per quanto attiene ai criteri da adottare per i cosiddetti aggiustamenti di copertura e per le revisioni.

In particolare, gli aggiustamenti di copertura fanno riferimento alla possibilità di stimare le informazioni riferite agli operatori esenti dall'obbligo della dichiarazione mensile (le cosiddette dichiarazioni "sotto la soglia") che vengono trasmesse in un elenco riepilogativo a fine anno. In Italia esse rappresentano circa il 2 per cento del valore totale dell'interscambio con i paesi comunitari e poco più dell'1 per cento del valore degli scambi con i Paesi terzi; dal 2005 per quanto riguarda il sistema Intrastat il loro valore viene stimato pro quota a cadenza mensile mentre per quanto attiene all'Extrastat il loro trattamento rientra nella revisione annuale (cfr. oltre).

Le revisioni, invece, sono delle correzioni ex post effettuate sui dati mensili che si rendono necessarie per risolvere i problemi legati ai ritardi nella registrazione di alcune operazioni doganali. Tali ritardi, che sono

strettamente connessi alle modalità di raccolta dei dati da parte delle Dogane e alla loro successiva trasmissione all'Istat - e sono comuni alla maggior parte dei paesi comunitari – sono causati generalmente da due situazioni:

- dalle cosiddette “procedure semplificate” secondo cui alcuni operatori, previa autorizzazione delle autorità fiscali e sotto precise garanzie, possono consegnare le dichiarazioni di importazione o esportazione in un momento successivo al passaggio delle merci in dogana (30 giorni per le esportazioni e 5 giorni per le importazioni); si tratta di una possibilità che viene data essenzialmente ad operatori di grandi dimensioni e con grandi volumi di scambi;
- dai tempi di registrazione dei modelli doganali presentati in forme diverse da quella elettronica e telematica (essenzialmente supporti cartacei) il cui peso è, in alcune realtà doganali, ancora molto rilevante.

Poiché i regolamenti statistici comunitari impongono la diffusione dei dati secondo un calendario molto stretto, le informazioni nazionali e territoriali dell'anno corrente diffuse con cadenza mensile o trimestrale sono da considerarsi provvisorie in quanto non tengono conto delle informazioni mensili che per qualsiasi motivo sono giunte all'Istat in ritardo. Il flusso di dichiarazioni ritardatarie può includere informazioni riferite a qualunque mese precedente alla pubblicazione del dato mensile provvisorio (sicuramente include tutte le dichiarazioni in formato cartaceo registrate in ritardo dalle Dogane).

La politica di diffusione dell'Istituto prevede che le revisioni dei dati mensili vengano effettuate in due tempi:

- 1) una prima revisione parziale integra il dato mensile provvisorio con le informazioni che giungono entro i 30 giorni successivi alla sua pubblicazione ;
- 2) una seconda revisione definitiva alloca tutti i ritardi cumulati nell'anno ai propri mesi di competenza, cioè ai mesi in cui le transazioni sono effettivamente avvenute . Per consentire di utilizzare il massimo numero di informazioni pervenute in ritardo, tale revisione annuale definitiva viene effettuata dopo 12 mesi dalla chiusura dell'anno stesso .

Per l'anno 2006, ad esempio, le differenze tra i dati definitivi e quelli provvisori, rispettivamente per l'area Ue e Mondo, sono state pari in media a +2,4 per cento e +1,2 per cento per le importazioni ed a +3 per cento e +1,5 per cento per le esportazioni. Trattandosi di dati medi riferiti agli interi aggregati l'entità delle revisioni può essere maggiore in alcuni domini di osservazione più ristretti: essa varia, comunque, a seconda del

tipo di merce, del paese partner e, nel caso dei dati territoriali, a seconda della regione di competenza.

È evidente che le discrepanze tra dati provvisori e dati definitivi derivanti da problemi di tempestività nella trasmissione dei dati all'Istat da parte dell'agenzia delle dogane rappresentano elementi di criticità della qualità complessiva dell'informazione statistica sui flussi commerciali. In questo quadro, particolare importanza assumono le modalità di trasmissione dei dati dagli operatori all'Agenzia. Lo sviluppo della trasmissione telematica dei dati da parte degli operatori deve quindi rappresentare un obiettivo strategico dell'intero Sistema statistico nazionale. In particolare, sarebbe auspicabile che gli enti con una diffusa presenza sul territorio e relazioni ben strutturate con il mondo delle imprese (Unioncamere, Compartimenti doganali ecc.) incentivassero gli operatori commerciali con l'estero ad abbandonare la raccolta dei dati su supporto cartaceo e ad affidarsi alla trasmissione telematica. In tal modo migliorerebbe non solo la tempestività e l'adeguatezza dell'informazione territoriale ma si ridurrebbe notevolmente il numero delle dichiarazioni ritardatarie con una conseguente riduzione dell'entità delle revisioni.

PARTE SECONDA
attori e servizi

9. LE OPPORTUNITÀ DI INVESTIMENTO IN VENETO

di Giuseppe Arcucci ¹

In sintesi

Invitalia è l'Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa, che agisce su mandato del governo quale interlocutore unico per gli investitori esteri. L'Agenzia assiste le imprese estere interessate a stabilirsi o a espandersi in Italia in ogni fase del processo di investimento.

Il capitolo analizza gli elementi di attrattività e di competitività del territorio veneto che ne fanno una location ideale per le imprese estere: la dotazione infrastrutturale, la priorità dell'innovazione nelle politiche regionali, la competitività della ricerca, la qualificazione della forza lavoro, la disponibilità di aree insediative, le iniziative d'eccellenza nelle politiche energetiche, il primato nel turismo, le risorse finanziarie derivanti dall'avvio dei primi bandi del Programma POR 2007-2013.

Dal 2005 al 2008 Invitalia ha attratto in Veneto cinque gruppi internazionali che hanno investito complessivamente circa 31 milioni di euro, con una ricaduta occupazionale di oltre 140 posti di lavoro: Ziehl Abegg AG, Havi Energy, Singular ID, Aleo Solar e C.I. Kasei. Il capitolo si conclude con la testimonianza dei CEO di Bonlex Europe (gruppo C.I. Kasei) e Ziehl-Abegg Italia, che raccontano la loro esperienza in Veneto e il supporto ricevuto da Invitalia.

¹ Invitalia, Responsabile della Business Unit Investimenti Esteri

9.1 *Invitalia*, l'Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa

Eurosportello *Invitalia* è l'Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa (già Sviluppo Italia), che agisce su mandato del governo quale interlocutore unico per gli investitori esteri. A tal fine, *Invitalia* opera per accrescere la competitività del paese attraendo qualificati investimenti esteri, favorendo la creazione e lo sviluppo d'impresa anzitutto nei settori strategici ed agevolando, particolarmente nel Mezzogiorno, lo sviluppo dei territori.

Le sue principali linee d'azione sono:

- favorire l'attrazione di investimenti esteri;
- sostenere l'innovazione e la crescita industriale;
- valorizzare le potenzialità dei territori.

L'obiettivo di *Invitalia* è promuovere le opportunità di investimento e sostenere la realizzazione di progetti di qualità in Italia grazie all'impegno sinergico di risorse che operano per accrescere l'attrattività e la competitività dei territori e per gestire strumenti agevolativi dedicati alle imprese.

L'Agenzia assiste le imprese estere interessate a stabilirsi o a espandersi in Italia in ogni fase del processo di investimento, dall'individuazione delle opportunità localizzative all'erogazione delle agevolazioni, fornendo gratuitamente un portafoglio servizi personalizzato.

9.2 I servizi di *Invitalia* per l'investitore estero

Invitalia si propone come punto di riferimento per chi vuole investire in Italia, garantendo un servizio completo, attraverso l'erogazione di un'articolata offerta di servizi personalizzati, gratuiti e strettamente confidenziali che facilitano il processo di insediamento:

- informazioni di dettaglio sullo scenario di business;
- opportunità localizzative più competitive sul territorio nazionale;
- supporto operativo nella fase di insediamento e post-insediamento.

Nella fase preliminare alla decisione di investimento, fornisce alle imprese estere che non dispongono di un progetto qualificato, un quadro informativo sull'Italia come destinazione per gli investitori esteri oltre ad informazioni di dettaglio, personalizzate su richiesta del singolo cliente.

Informazioni su sistema Paese, mercato e settori (dati socio economici a livello nazionale e/o regionale, analisi ed opportunità di settore, dinamiche competitive, principali players, analisi di benchmark, offerta

settoriale, andamento dei flussi IDE per settore e prospettive, sistema della conoscenza, ecc).

Informazioni su sistema infrastrutture e trasporti (mappatura delle principali infrastrutture quali porti, aeroporti, telecomunicazioni, zone industriali, progetti infrastrutturali e servizi di trasporto ad elevato stato di avanzamento e di potenziale interesse per l'investitore).

Informazioni su quadro legislativo, tributario, mercato del lavoro, sistema degli incentivi (costituzione di una società, analisi del costo, tempi di implementazione, regime fiscale per le società di capitali residenti e non residenti, regolamentazione del mercato e costo del lavoro, sistema previdenziale, mappatura degli incentivi nazionali, regionali e provinciali, per formazione, assunzione del personale, R&S).

Invitalia facilita inoltre il processo di insediamento delle aziende estere in Italia, attraverso la fornitura di servizi di assistenza personalizzata orientati all'analisi e alla soluzione pratica delle richieste dei potenziali investitori esteri. I principali sono:

Location scouting & site visits (selezione di opportunità localizzative sulla base del progetto presentato dal potenziale investitore, predisposizione di un bid book² e organizzazione di visite personalizzate)

Gestione rapporti con amministrazioni ed enti locali (gestione dei contatti e delle relazioni con le autorità locali per la presentazione dell'iniziativa, supporto nelle richieste di accesso a incentivi regionali/provinciali, informazioni per ottenere autorizzazioni come DIA (Dichiarazione Inizio Attività), VIA (Valutazione Impatto Ambientale), licenze per l'esercizio dell'attività, revisione del business plan)

Sostegno a progetti di investimento (ricerca di opportunità di business e valutazioni di operazioni strategiche di investimento attraverso selezione di imprese target, management meeting, consulenza e pre-istruttoria dei progetti).

Invitalia assicura inoltre l'erogazione di servizi aftercare alle imprese estere insediate in Italia al fine di promuovere, intercettare, facilitare ed eventualmente stimolare progetti di espansione nonché anticipare e contrastare le delocalizzazioni.

L'assistenza per la realizzazione di progetti di ampliamento viene garantita fornendo gli stessi servizi di insediamento: location scouting & site visits e gestione rapporti con amministrazioni ed enti locali.

¹ Bid book: presentazione dettagliata di selezionate location che rispondono ai requisiti di progetto.

9.3 Perché investire in Veneto

Quali sono gli elementi di attrattività e di competitività del territorio veneto rispetto alle possibili location alternative?

Il Veneto, regione protagonista del miracolo economico del nord est italiano, spesso citata a livello internazionale come esempio da prendere a modello, ha numerosi punti di forza:

Posizione geografica di rilievo e dotazione infrastrutturale consistente e in continuo sviluppo, cerniera con il Corridoio V tra la grande area padana ed i paesi dell'Europa centro-orientale e balcanica. Il Veneto vanta 3 aeroporti internazionali (Venezia, Verona, Treviso – oltre 12.1 milioni di passeggeri e 50 mila tonnellate di merci nel 2007), porti ed interporti di rilievo, con hub logistici intermodali d'avanguardia. Entro la fine del 2008 sarà inoltre operativo il Passante di Mestre.

Forte priorità nelle politiche regionali all'innovazione che le è valso il riconoscimento della Commissione Europea tra le 22 più importanti Regioni europee in materia. Dal 1988 opera sul territorio una specifica agenzia regionale, Veneto Innovazione, che è centro di coordinamento dei parchi scientifici e tecnologici della regione (VEGA Venezia, Galileo Padova, STAR Verona) e di collegamento tra i centri di ricerca universitari e interuniversitari, le Associazioni di categoria, le camere di commercio, gli enti locali e le imprese oltre che punto di riferimento di network internazionali. Nel 2003 si è aggiunto il Distretto Tecnologico italiano per le nanotecnologie, Veneto Nanotech che vanta investimenti iniziali pubblici/privati di oltre 55 milioni di euro, mentre nel 2004 Azione Biotech, iniziativa regionale per la ricerca biotecnologia applicata ai settori agroalimentare, ambiente, chimico-farmaceutico e diagnostico che ha attivato circa 12 milioni di Euro di investimenti pubblici. Si segnala la recente legge quadro su Ricerca, Sviluppo e Innovazione (L.R. n. 9/2007), e l'assegnazione di oltre 190 milioni di euro del budget POR – Programma Operativo Regionale 2007-2013 (pari al 42%) all'asse prioritario "innovazione ed economia della conoscenza".

Competitività della ricerca scientifica e tecnologica veneta grazie all'alta qualità e produttività scientifica dei ricercatori e allo spiccato orientamento verso applicazioni industriali e all'esistenza di spin-off accademici, più volte premiati con il Premio Nazionale dell'Innovazione. A ulteriore sostegno dello start up tecnologico, nell'aprile 2008 Università di Padova, Confindustria Padova e Parco Galileo, con il supporto finanziario della Fondazione Cassa di Risparmio di Padova e Rovigo e della Camera di Commercio di Padova, hanno costituito BAN – Business Angel Network

Veneto, associazione di investitori privati interessati a finanziarie progetti di impresa ad alto tasso di innovazione. Considerevole è inoltre il vantaggio di costo rispetto ai Paesi occidentali concorrenti per un ricercatore/tecnologo che lavora presso un ente pubblico di ricerca regionale dato che il suo costo medio annuo è compreso tra i 35.000 ed i 50.000 euro.

Spiccata cultura imprenditoriale sostenuta dal più alto tasso di imprenditorialità d'Italia (450 mila imprese, quasi 1 ogni 10 abitanti) e dalla varietà dei settori economici presenti: dal manifatturiero di alta qualità che contraddistingue il Made in Italy ad un avanzato comparto terziario. Oggi sono 44 i distretti e meta-distretti riconosciuti ai quali l'Amministrazione Regionale ha dato dal 2003 al 2007 circa 85,5 milioni di euro finanziando oltre 570 progetti a cui si aggiungono ulteriori 10,4 milioni euro del bando 2008. Le imprese che investono in Veneto possono contare su un ampio mercato interno: oltre 4,8 milioni gli abitanti con un reddito pro capite tra i più alti d'Italia, che arriva a più di 22 milioni se si considerano anche le regioni limitrofe raggiungibili in meno di 2 ore di auto (Lombardia, Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia, Emilia Romagna, Slovenia e Carinzia).

Alta concentrazione e qualificazione della forza lavoro, non solo per il settore manifatturiero in cui l'abilità delle maestranze è riconosciuta a livello internazionale e contraddistingue l'alta qualità dei prodotti veneti, ma anche per il settore della ricerca con oltre 10.300 addetti in imprese e centri di ricerca, sostenuti questi ultimi dalla tradizione e dalla qualità del sistema universitario (tre grandi atenei "generalisti" - Padova, Venezia e Verona, e uno specialistico - lo IUAV di architettura). Ogni anno più di 104 mila sono gli iscritti e 20 mila i laureati. Le discipline scientifiche rappresentano rispettivamente il 37% ed il 41%.

Disponibilità di nuove e ampie aree insediative concentrate principalmente nel Veneto orientale, rodigino e veronese, per attività artigianali, industriali e logistiche create ex novo. Spazi dedicati per ospitare start up tecnologici sono disponibili presso il Parco Scientifico VEGA a Venezia Marghera, Venice Cube a Venezia, Start Cube - Incubatore Universitario d'impresa a Padova, La Fornace ad Asolo (TV) e H-Farm a Roncade (TV).

Iniziative d'eccellenza nelle politiche energetiche attraverso la realizzazione di opere d'avanguardia: sarà operativo dal 2009 il terminale di rigassificazione Adriatic LNG a Porto Viro (RO), prima struttura offshore al mondo in cemento armato per la ricezione, stoccaggio e rigassificazione di gas naturale liquefatto (GNL) che vanta una capacità di rigassificazione di 8 miliardi di metri cubi l'anno, pari al 10% del fabbisogno nazionale; entrerà in funzione nel 2009 la centrale a idrogeno di Enel a Fusina (Venezia); riconversione a carbone della centrale ENEL a Porto Tolle (RO).

Primato nel turismo, dato l'enorme patrimonio culturale, storico, artistico, ambientale ed enogastronomico che, con oltre 60 milioni di presenze (il 60% delle quali estere), rende il Veneto la regione più visitata d'Italia. Ai brand riconosciuti a livello mondiale di Venezia e Verona, si affianca infatti un'offerta turistica integrata che comprende altre importanti città d'arte, comprensori balneari, lacuali, montani e termali che rendono la regione un luogo ideale di vacanza.

Avvio dei primi bandi del Programma Operativo Regionale 2007-2013 che, con una disponibilità finanziaria di oltre 450 milioni di euro, rende ammissibile ai finanziamenti l'intero territorio regionale e concentra gli interventi, oltre che su innovazione ed economia delle conoscenze anche sui servizi di trasporto e telecomunicazione (21%), energia (15%) e ambiente e valorizzazione del territorio (15%).

9.4 I risultati dell'attività di *Invitalia* in Veneto negli ultimi anni

In meno di tre anni, dall'ottobre 2005 al giugno 2008, *Invitalia* ha attratto e sostenuto in Veneto cinque investimenti esteri per un valore complessivo di circa 31 milioni di euro e una ricaduta occupazionale di oltre 140 posti di lavoro.

I gruppi internazionali che hanno scelto il Veneto sono: Ziehl Abegg AG (ottobre 2005), Hawi Energy (ottobre 2006), Singular ID (maggio 2007), Aleo Solar (gennaio 2008) e C.I. Kasei (giugno 2008).

La tedesca Ziehl-Abegg, leader mondiale da 40 anni nei sistemi di ventilazione e motori per impianti di refrigerazione e condizionamento, ha aperto nella regione la sua prima filiale europea. Per Ziehl-Abegg il mercato italiano è strategico per la distribuzione in tutta Europa.

Hawi Energy, anch'essa tedesca, è uno dei pionieri nel settore del fotovoltaico con un'esperienza di 20 anni; è presente in Italia con Hawi Italia Srl che commercializza moduli fotovoltaici e servizi di consulenza alla vendita. Ha scelto il mercato italiano perché è uno dei principali mercati in Europa nel fotovoltaico, con interessanti margini di sviluppo.

Singular ID nasce nel 2004 come spin-off dell'Institute of Materials Research and Engineering di Singapore per produrre e commercializzare nanotecnologie per l'etichettatura magnetica, applicate nella lotta alla contraffazione. Nel dicembre 2007 la società è stata acquisita al 100% da Bilcare Singapore Pte Ltd, che appartiene al gruppo farmaceutico indiano Bilcare quotato alla borsa valori di Mumbai. Singular ID si è insediata a Padova dopo aver vinto Nanochallenge 2005, la business plan competition

organizzata dal distretto Tecnologico Veneto Nanotech, e ricevuto un premio di 300.000 euro.

La tedesca Aleo Solar AG, fondata nel 2001, fabbrica moduli solari basati su celle in silicio ed è quotata nel Prime Standard della Borsa di Francoforte dal luglio 2006. Dispone di stabilimenti produttivi in Germania e Spagna per una capacità complessiva di 190 megawatt ed è in fase di avvio uno stabilimento produttivo in Cina (Gaomi).

La giapponese CI Kasei, quotata al Tokio Stock Exchange Market, è una delle maggiori realtà produttive nel settore plastico del gruppo Itochu Corporation Group. La società è specializzata nella produzione di materiali innovativi, tra i quali i film che rivestono le superfici dei pannelli di legno per il settore arredamento. Per meglio servire i propri clienti in Italia e in Europa, la CI Kasei ha deciso di realizzare anche un sito produttivo in Italia attraverso la costituzione di Bonlex Europe.

Michiro Kosugi, CEO di Bonlex Europe e Fabio Tanchis, CEO di Ziehl-Abegg Italia, illustrano di seguito le loro esperienze.

9.4.1 Bonlex Europe

C.I. Kasei, azienda giapponese leader mondiale del settore plastico, è arrivata in Italia nell'aprile del 2007 e ha inaugurato un anno dopo lo stabilimento produttivo di Bonlex Europe, a Motta di Livenza, in provincia di Treviso. L'azienda produce e vende materiali plastici, tra i quali le pellicole che rivestono i pannelli di legno, destinati principalmente al settore dell'arredamento.

La Bonlex Europe, creata ad hoc per operare in Italia, ha un capitale sociale di 10 milioni di euro e ha investito nella sede veneta 30 milioni di euro. Oggi occupa 45 addetti, ma l'obiettivo seguente è di creare prossimamente 60 posti di lavoro. Nella sede di Motta di Livenza sono concentrate tutte le funzioni di business - oltre allo stabilimento produttivo, gli uffici centrali, la vendita e gli acquisti, mentre le attività di Ricerca e Sviluppo continuano ad essere sviluppate dall'headquarters giapponese.

L'insediamento di Bonlex Europe in Italia è stato possibile anche grazie all'intervento di Invitalia, l'Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo di impresa che ha contribuito all'individuazione della location, fornito consulenza sugli strumenti agevolativi e facilitato la gestione degli aspetti burocratici e i rapporti con le istituzioni locali.

“La produzione italiana ci garantisce un'elevata qualità del lavoro, associata a un design che è leader a livello mondiale; Bonlex Europe,

la sede italiana del Gruppo C.I. Kasei diventerà il Centro avanzato di Design e nuova tecnologia per tutto il Gruppo, una delle più importanti multinazionali giapponesi...” Michiro Kosugi, CEO di Bonlex Europe.

- *Quali sono le motivazioni che vi hanno portato a scegliere l'Italia per le vostre attività e perché avete deciso di investire in Veneto?*

Le motivazioni sono molte e sono riconducibili sia a fattori legati alla produzione e al mercato di sbocco. In particolare la produzione italiana ci garantisce un'elevata qualità del lavoro, associata a un design che è leader a livello mondiale. Alla luce delle normative europee, la sede Veneta ci consente inoltre di operare vicino ai nostri clienti, offrendoci contemporaneamente nuovi sbocchi sul mercato europeo. Vorrei inoltre sottolineare che è stato essenziale il supporto di Invitalia e delle istituzioni locali che ci hanno sostenuto nelle successive fasi del processo di insediamento: dallo snellimento delle procedure per l'ottenimento dei visti, alle autorizzazioni edilizie, fino all'allaccio dei servizi.

- *Avevate considerato location alternative all'Italia? Se sì, quali e perché?*

Negli anni precedenti al nostro arrivo in Italia avevamo considerato anche altre location, tra cui la Repubblica Ceca, la Croazia, il Vietnam, la Thailandia e il Giappone. La scelta è ricaduta sull'Italia per i motivi già indicati, primo tra tutti la possibilità di raggiungere facilmente con i nostri prodotti il mercato europeo di riferimento.

- *Durante la fase di insediamento in Italia, che tipo di supporto avete avuto dall'Agenzia e come giudica tale supporto?*

Il supporto che abbiamo avuto da Invitalia è stato di fondamentale importanza perché l'Agenzia, attraverso il suo staff, ci messo in contatto con le istituzioni e le aziende private italiane e ci ha aiutato, in tempi veloci e in modo efficiente, a redigere lo studio di fattibilità del progetto.

- *Come giudica il rapporto con le istituzioni?*

Sin dal nostro arrivo in Italia abbiamo instaurato un ottimo rapporto un po' con tutte le istituzioni italiane. Sottolineo però che con Unindustria di Treviso abbiamo avviato una proficua collaborazione su diversi fronti.

- *Come si è evoluto il mercato italiano durante gli anni della vostra permanenza?*

Nonostante in Europa il mercato dell'arredamento per cucina, non sia andato molto bene, i risultati delle vendite dei nostri prodotti sono stati molto buoni, tali da farci pensare a una possibile espansione.

- *Quali sono i vantaggi o le nuove opportunità che il mercato Italiano può offrire agli operatori del vostro settore nei prossimi anni? Quali i comparti con maggiori prospettive di crescita?*

Il mercato italiano è molto interessante perché formato da clienti sensibili agli stimoli esterni e ci offre una grande opportunità, non solo per la vendita dei nostri attuali prodotti, ma anche per lo sviluppo di nuovi. Abbiamo la possibilità di conoscere in anticipo le nuove tendenze tra i clienti e i consumatori finali, perché qui si svolgono molte fiere internazionali del settore, come ad esempio il "Salone del Mobile" di Milano, che ci ha fornito spunti.

- *Quali i vostri progetti per il futuro? Su quali attività/comparti del settore punterete maggiormente per il mercato Italiano e con quali strategie? Avete programmi di investimento a breve?*

Nel breve periodo abbiamo in programma l'installazione di una nuova linea di produzione entro il 2008, dopodiché avremo ancora dello spazio per ulteriori attrezzature, in modo da poter espandere il nostro business in linea con le richieste del mercato. Ci concentreremo in particolare sul mercato dei prodotti di alta qualità ed elevato valore aggiunto: Bonlex Europe, la sede italiana del Gruppo C.I. Kasei diventerà il Centro avanzato di Design e nuova tecnologia per tutto il Gruppo.

9.4.2 Ziehl Abegg

Ziehl Abegg, azienda tedesca leader mondiale da oltre 40 anni nei sistemi di ventilazione e motori per impianti di refrigerazione e condizionamento, ha deciso nel 2005 di aprire la sua prima filiale europea nel Veneto, a Dolo, in provincia di Venezia, per servire al meglio i propri clienti e sviluppare con loro partnership nella ricerca per il miglioramento dei prodotti. Controllata al 100% dalla casa madre, Ziehl-Abegg Italia ha avviato l'attività di vendita nel gennaio 2006.

Nella sede di Dolo, che occupa 34 addetti, sono presenti un magazzino di oltre 5.000 metri quadrati, un reparto di assemblaggio e trasformazione di circa 1.000 metri quadrati e gli uffici. A partire da settembre 2006 è operativo anche un reparto post vendita in grado di prestare la massima assistenza al mercato. In Italia è attivo anche un reparto marketing di prodotto che fornisce un apporto fondamentale alla Ricerca & Sviluppo svolta nella sede tedesca,

contribuendo in modo determinante allo sviluppo di tutti i nuovi prodotti.

Il mercato italiano è il primo mercato export di Ziehl-Abegg e in assoluto il più importante dopo quello tedesco. Nel 2007 Ziehl-Abegg Italia ha fatturato circa 30 milioni di euro, che rappresenta il 10% del fatturato globale della multinazionale.

“Solo attraverso una presenza diretta su questo mercato è possibile giocare al meglio le proprie chance in uno scenario diventato sempre più competitivo ed esigente.... Dovendo creare dal nulla una società, l’aiuto dell’agenzia è stato fondamentale nella scelta della locazione ideale, nel contatto con le istituzioni locali, nel disbrigo delle pratiche burocratiche ed amministrative e nella ricerca del personale”. Fabio Tanchis, CEO di Ziehl-Abegg Italia.

- *Quali sono le motivazioni che vi hanno portato a scegliere l’Italia per le vostre attività e perché avete deciso di investire in Veneto?*

Il mercato italiano è il primo mercato a livello europeo nei settori refrigerazione e condizionamento ed era quindi scelta obbligata da parte della Ziehl-Abegg creare una società controllata direttamente che curasse al meglio lo sviluppo delle vendite dei propri prodotti.

È stata scelta Dolo come sede della società perché baricentro naturale dell’attività: i principali clienti della Ziehl-Abegg sono le maggiori case costruttrici di macchine per refrigerazione e condizionamento che si trovano per l’80% nell’Italia settentrionale e per il 60% nel Triveneto. Inoltre Dolo gode di un’ottimale posizione sul territorio.

- *Come si sono evolute le attività della società in Italia?*

Dopo una prima fase, durante la quale ci siamo occupati quasi esclusivamente di commercializzare il prodotto finito, da circa due anni siamo specializzati nell’assemblaggio dei componenti e oggi il prodotto base dell’azienda, l’elettroventilatore di provenienza tedesca, viene assemblato utilizzando componenti e accessori prodotti in Italia. Il prodotto trasferito al mercato e “vestito” in Italia, rappresenta circa il 50% del fatturato totale e questa quota è destinata a salire significativamente nei prossimi 3 anni.

- *Avevate considerato location alternative all’Italia? Se sì, quali e perché?*

Da subito la scelta è stata fatta in modo da favorire la distribuzione del prodotto e la vicinanza ai clienti strategici, quindi sono state esaminate

alcune alternative ma sempre nell'ambito della regione Veneto.

- *Durante la fase di insediamento in Italia, che tipo di supporto avete avuto dall'Agenzia e come giudica tale supporto?*

Dovendo creare dal nulla una società, l'aiuto dell'agenzia è stato fondamentale nella scelta della location ideale, nel contatto con le istituzioni locali, nel disbrigo delle pratiche burocratiche ed amministrative e nell'individuazione dei canali più efficaci per la ricerca del personale.

- *Come giudica il rapporto con le istituzioni?*

Non abbiamo avuto particolari problemi ed in poco più di due mesi siamo passati dalla posa della prima pietra alla prima fatturazione ai clienti.

- *Come si è evoluto il mercato italiano durante gli anni della vostra permanenza?*

La nostra permanenza in Italia è relativamente breve in quanto siamo operativi da soli 3 anni. In questo periodo non abbiamo registrato significative variazioni del mercato, mentre possiamo senz'altro affermare che la posizione della Ziehl-Abegg in Italia è rafforzata dalla nostra presenza diretta su un mercato strategico.

- *Quali sono i vantaggi o le nuove opportunità che il mercato Italiano può offrire agli operatori del vostro settore nei prossimi anni? Quali i comparti con maggiori prospettive di crescita?*

Nonostante la crescente presenza di prodotti extra europei, soprattutto asiatici, il mercato italiano resta a tutti gli effetti il più importante a livello europeo, confermando la propria leadership negli ultimi 3 anni. Solo attraverso una presenza diretta è possibile giocare al meglio le proprie chances in uno scenario diventato sempre più competitivo ed esigente.

- *Quali i vostri progetti per il futuro? Su quali attività/comparti del settore punterete maggiormente per il mercato Italiano e con quali strategie? Avete programmi di investimento a breve?*

L'azienda è focalizzata su tre principali canali di sviluppo: mantenere e consolidare la propria posizione sul mercato tradizionale puntando su una gamma di prodotti rinnovata e sempre più al passo con le nuove tendenze del mercato; investire tempo e risorse nella promozione dei prodotti evoluti e ad alta efficienza che oggi hanno una rilevanza ancora marginale sul fatturato totale, ma che presentano un trend di

crescita molto ambizioso; infine, aumentare significativamente il peso della “localizzazione” anche attraverso importanti investimenti in attrezzature e tecnologie varie che consentano alla Ziehl-Abegg un grado di autonomia sempre maggiore e nel contempo un significativo incremento a livello di competitività.

10. LO SVILUPPO DEI SERVIZI BANCARI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE: ESPERIENZE A CONFRONTO

a cura della Commissione Regionale ABI del Veneto¹

In sintesi

Negli ultimi anni il sistema bancario italiano è stato particolarmente attivo nell'internazionalizzazione sia attiva che passiva; ciò emerge con evidenza se si guarda alla struttura dell'industry ed alle sue scelte di posizionamento strategico sui mercati esteri.

Negli anni più recenti, in dettaglio, i principali gruppi bancari italiani hanno ampliato notevolmente la loro presenza in mercati dell'Europa Centro-Orientale. Dell'Europa Orientale, in particolare, esse hanno fatto un secondo mercato domestico, acquisendo partecipazioni di maggioranza in intermediari locali secondo un nuovo orientamento strategico, rispetto alla tradizionale apertura di uffici di rappresentanza e succursali finalizzata a seguire la clientela.

Tale nuovo approccio, sviluppato dalle nostre banche nella prospettiva di "fare banca" in loco in mercati in forte crescita, ha peraltro consentito di aprire la strada ad un numero crescente di imprenditori italiani che hanno sviluppato in quelle regioni la propria attività e che hanno potuto così contare su una banca di riferimento, radicata sul territorio, di matrice nazionale.

¹ Alla stesura del capitolo hanno collaborato il Centro Studi e Ricerche ABI, Unicredit Corporate Banking, Banca Popolare di Vicenza e Intesa Sanpaolo.

10.1 Il grado di internazionalizzazione del sistema bancario italiano

Il Negli ultimi anni il sistema bancario italiano è stato particolarmente attivo nell'internazionalizzazione sia attiva che passiva; ciò emerge con evidenza se si guarda alla struttura dell'industry ed alle sue scelte di posizionamento strategico sui mercati esteri: alla fine del 2007 per i primi cinque gruppi bancari l'incidenza media dell'operatività all'estero sul totale attivo è del 35,3 per cento, per il totale dei gruppi si posiziona al 25,7 per cento. Alle 22 filiazioni di gruppi esteri, alla stessa data, è riconducibile circa il 10 per cento dell'attivo di sistema.

Negli anni più recenti, in dettaglio, i principali gruppi bancari italiani hanno ampliato notevolmente la loro presenza in mercati dell'Europa Centro-Orientale; ciò anche al fine di cogliere le opportunità di sviluppo dell'attività al dettaglio in questi paesi e le prospettive di crescita economica dopo l'ingresso nell'Unione Europea. Sono paesi nei quali è intensa l'attività di investimento di imprese italiane, sia per servire la domanda dei mercati locali sia per fruire dei bassi costi di produzione.

In alcuni di questi sistemi le banche italiane hanno acquisito importanti quote di mercato, superiori in più casi al 20 per cento (in Slovacchia ed in Ungheria). In Croazia la presenza in termini di totale attivo delle banche

Grafico 10.1 – Presenza di gruppi bancari in Europa (quota % italiana sugli assets di settore in ciascun Paese). Anno 2007

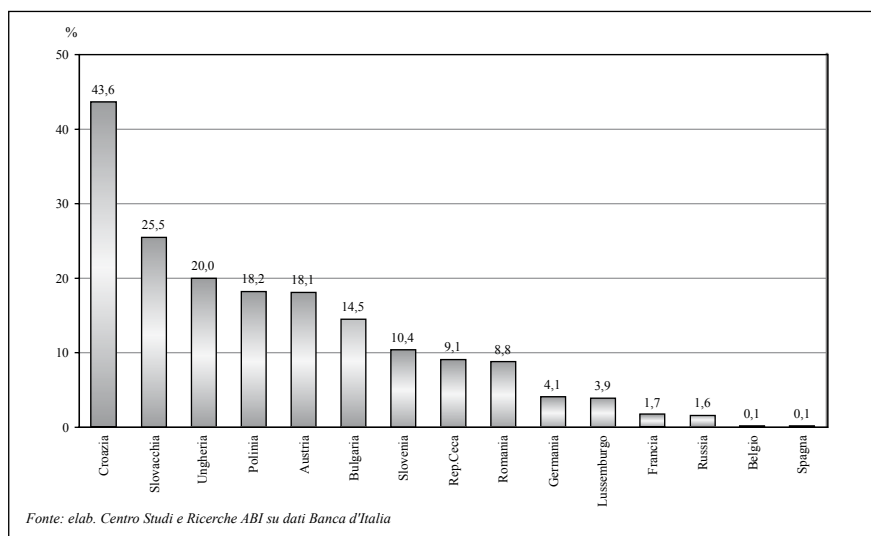
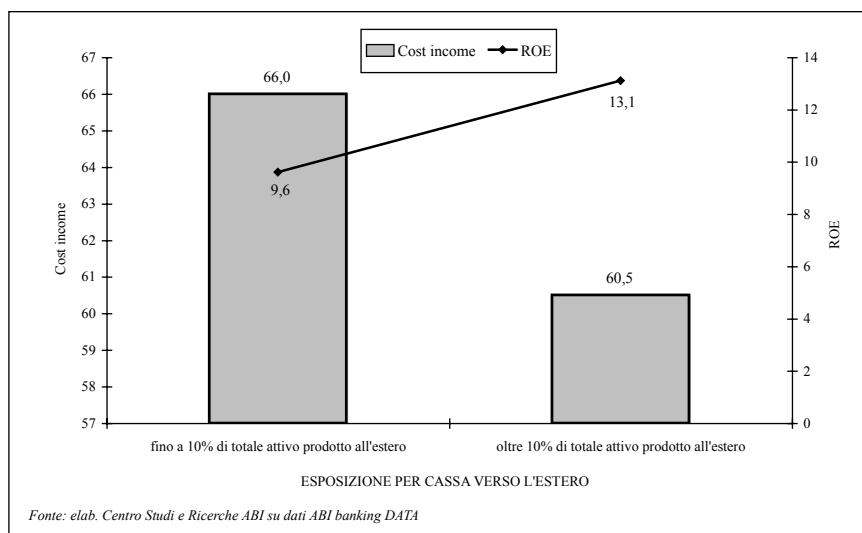


Grafico 10.2 – Cost income e ROE per livello di internazionalizzazione di 42 gruppi bancari. Anno 2007



italiane raggiunge quasi il 45 per cento. Significative sono, peraltro, le quote di mercato in Austria e Polonia (circa il 18%), in Bulgaria (14,5%) ed in Repubblica Ceca ed in Romania (intorno al 9%). Circa il 4 per cento del mercato bancario tedesco è in mano di banche italiane. Dal 2001 a marzo 2008, inoltre, l'esposizione verso i Paesi dell'Europa Centro-Orientale è aumentata di oltre il 760 per cento (da 27,7 a 212 miliardi di dollari).

Per ragioni di prossimità geografica e in conseguenza dell'apertura ai capitali esteri connessa ai processi di privatizzazione, le banche italiane si sono, quindi, concentrate negli ultimi anni principalmente sui Paesi dell'Europa Centro Orientale e in Turchia.

Dell'Europa Orientale, in particolare, esse hanno fatto un secondo mercato domestico, acquisendo partecipazioni di maggioranza in intermediari locali secondo un nuovo orientamento strategico, rispetto alla tradizionale apertura di uffici di rappresentanza e succursali finalizzata a seguire la clientela.

Tale nuovo approccio, sviluppato dalle nostre banche nella prospettiva di "fare banca" in loco in mercati in forte crescita, ha peraltro consentito di aprire la strada ad un numero crescente di imprenditori italiani che hanno sviluppato in quelle regioni la propria attività e che hanno potuto così contare su una banca di riferimento, radicata sul territorio, di matrice nazionale.

Dopo il consolidamento della presenza nell'Europa orientale, gli intermediari bancari italiani stanno mostrando un crescente interesse verso nuove aree geografiche, avviando acquisizioni di intermediari rilevanti in Paesi del ex Unione Sovietica e del bacino Sud del Mediterraneo. Solo per citare un dato, l'esposizione verso l'Africa e il Medio Oriente è passata dai 2,47 miliardi di dollari nel 2001 ai 6,66 miliardi di dollari nel 2007.

Dai dati delle Semestrali ABI, riferiti a 42 gruppi bancari che coprono una quota di circa il 90 per cento del mercato bancario italiano, emerge, altresì, come i gruppi bancari italiani che abbiano attuato più incisive politiche di internazionalizzazione sono quelle che hanno realizzato più elevati livelli di redditività ed un miglior livello di *cost income*: in dettaglio, nel 2007 il campione di gruppi bancari con una esposizione verso l'estero superiore al 10 per cento (costituita da 4 gruppi che rappresentano oltre il 50% del totale attivo di bilancio del totale dei 42 gruppi bancari presi in esame) ha registrato un livello di ROE pari al 13,1 per cento (rispetto ad un valore medio del 9,6% per i gruppi bancari con un'esposizione inferiore al 10%) e un *cost income* del 60,5 per cento (rispetto ad una media del 66% per i gruppi bancari con un'esposizione inferiore al 10%).

10.2 Alcune esperienze di internazionalizzazione dei servizi bancari

10.2.1 L'esperienza di UniCredit Corporate Banking

Oltre 40 milioni di clienti in un mercato composto da 22 Paesi dell'Europa centro-orientale e presidiato da un network di 10.300 filiali e 180.000 dipendenti: questi alcuni numeri di UniCredit.

Il Gruppo gode oggi di una posizione di vantaggio competitivo nello scenario europeo attraverso una presenza diffusa e consolidata non solo in Italia, Germania e Austria, ma anche in Russia, Polonia, Bosnia-Erzegovina, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Romania, Bulgaria, Slovenia, Croazia, Serbia, Ucraina, Kazakhstan, Turchia e Repubbliche Baltiche, dove operano direttamente banche targate UniCredit.

Un'approfondita conoscenza dei mercati esteri si concretizza in una presenza del Gruppo in altri 27 paesi del mondo, assicurata da Filiali e Uffici di Rappresentanza.

La *corporate bank* italiana, UniCredit Corporate Banking (UCCB), svolge oggi un ruolo di ponte ideale tra le imprese italiane ed i mercati esteri, attraverso la presenza sul territorio italiano di 300 filiali dedicate,

1.500 gestori corporate (con un inserimento del 13%) e 60 centri estero.

Come noto, tutto il Nord Est ha impostato il proprio rilancio competitivo sull'internazionalizzazione ed in particolare verso i paesi della *Central Eastern Europe*, ritenuti il principale mercato di sbocco (il Nord Est origina oggi circa il 36% dell'export nazionale verso la CEE).

Le esportazioni del Nord Est verso tale area, inoltre, sono in costante crescita - negli ultimi dieci anni l'export del Nord est verso la CEE è cresciuto ad un passo quasi doppio (+109%) rispetto alla dinamica complessiva delle sue esportazioni (+65%) ed il processo di convergenza verso l'UE ha fatto intraprendere ai Paesi CEE un intenso percorso di crescita della loro capacità di spesa (reddito pro-capite in rapida convergenza sui livelli medi UE)

Nel Veneto poi, le imprese con partecipazioni all'estero sono quasi 900, pari al 15,4 per cento del totale nazionale.

Anche in considerazione di questi dati, ed al fine di focalizzare ulteriormente la propria azione di sviluppo in favore delle aziende nei loro progetti di internazionalizzazione, *UniCredit Corporate Banking* ha dedicato una struttura, la Direzione "Cross Border Business Management - CBBM", con la principale funzione di supporto nella gestione del business inerente al mercato internazionale sia attraverso rapporti ed accordi di collaborazione con le istituzioni (ICE, SACE, Camere di Commercio, etc.) e le associazioni categoria, che attraverso una adeguata consulenza riguardo a operazioni che richiedano la collaborazione con le Banche Estere, Filiali Estere ed Uffici di Rappresentanza del Gruppo, nell'accesso a finanziamenti e servizi bancari nei singoli Paesi (con consulenza globale e specialistica per gli investimenti diretti e indiretti nei mercati esteri, per la creazione di distretti industriali e la costituzione di JV internazionali), nonché tramite l'assistenza nella ricerca di partner industriali e finanziari e per l'accesso a forme di finanziamento agevolate e coperture assicurative.

Sempre con il compito di accompagnare le imprese sostenendone l'internazionalizzazione e con l'ottica di "fare sistema", il Gruppo UniCredit è stato tra gli attori del "Progetto Samorin", frutto di un Protocollo d'intesa sottoscritto nel marzo 2003 tra l'Associazione Industriali di Vicenza e il Comune di Samorin.

L'accordo sottoscritto ha permesso la realizzazione di un parco industriale e tecnologico nell'area del Comune di Samorin destinato ad ospitare 15 aziende italiane (vicentine e lombarde) del comparto della meccanica e dell'elettronica. La Municipalità di Samorin ha ceduto alle aziende i terreni (50 ettari) ad un prezzo di favore ed oggi tutti i 16 lotti di questo distretto sono stati venduti ed alcune realtà produttive sono già

attive. UCCB e UniCredit Bank Slovacchia hanno partecipato al progetto sin dal 2003.

Dopo una prima valutazione della possibilità di utilizzare Fondi Strutturali EU le aziende del distretto hanno abbandonato tale via ed hanno deciso di finanziarsi direttamente e tramite il sistema bancario. Le Banche scelte per il sostegno finanziario del Progetto sono UniCredit Group e Banca Popolare di Vicenza attraverso Ludova Banka.

Il Centro Servizi di Samorin presente all'interno dell'area, offre inoltre servizi di consulenza (notaio, avvocato, commercialista, formazione etc.), e *UniCredit Bank Slovacchia* ha aperto una propria filiale per poter valorizzare il legame con il territorio ed accompagnare le imprese in questo processo di crescita.

10.2.2 L'esperienza di Banca Popolare di Vicenza

Banca Popolare di Vicenza è stata fondata nel 1866 a Vicenza. È stata la prima banca ad essere costituita a Vicenza nonché la prima banca popolare del Veneto. Grazie alla costituzione di una Banca sussidiaria in Sicilia (Banca Nuova) ed all'acquisizione della Cassa di Risparmio di Prato, in Toscana, Banca Popolare di Vicenza è presente in tutto il Paese con una rete di oltre 600 filiali. A livello internazionale opera attraverso la controllata irlandese BPV Finance (International) Plc, Dublino e tre Uffici di Rappresentanza (Hong Kong, Shanghai e New Delhi). Inoltre, la Banca detiene partecipazioni di minoranza in otto Banche dell'Europa Centro-Orientale: *Volksbank d.d.* in Slovenia, *Volksbank Slovensko* in Slovacchia, *Volksbank r.t.* in Ungheria, *Volksbank a.s.* nella Repubblica Ceca, *Volksbank d.d.* in Croazia, *Volksbank Romania s.a.* in Romania, *Volksbank BH d.d.* in Bosnia-Herzegovina e *Volksbank a.d.* in Serbia.

I servizi offerti alla cliente attraverso la nostra rete estera si concretizzano in:

- *uffici di rappresentanza*, che offrono all'impresa cliente:
 - promozione commerciale di prodotti italiani;
 - ricerche di potenziali clienti, agenti e rappresentanti;
 - partecipazione a fiere, esibizioni ed altri eventi;
 - ricerca di nuove fonti di approvvigionamento per società italiane;
 - informazioni commerciali su società locali;
 - attività di *correspondent banking* allo scopo di rafforzare i rapporti con le banche locali;
 - risoluzione di problemi con le banche locali per quanto riguarda il regolamento di importazioni e/o esportazioni;
 - risoluzione di problematiche di tipo logistico come: ricerca di locali e uffici, organizzazione di *meetings*, ricerca di interpreti, avvocati etc.;

- *partecipate nell'Europa dell'Est*: trattasi di un network bancario presente in otto Paesi con più di 500 filiali. Le banche partecipate supportano la clientela di BPVI in tutte le necessità bancarie e finanziarie come: apertura c/c, depositi, prestiti, pagamenti nazionali e internazionali, operazioni documentarie, *corporate banking*, *private banking*, *retail banking*, operazioni in campo immobiliare, leasing, prodotti assicurativi, transazioni interbancarie, servizi di *Internet banking* disponibili per effettuare operazioni bancarie dall'Italia.

Banca Popolare di Vicenza è la prima banca cooperativa italiana tra le banche popolari non quotate in borsa e la sua attività è concentrata nelle regioni del Nord-Est d'Italia, un'area fortemente industrializzata in cui è presente un numero molto elevato di piccole-medie imprese, storicamente votate all'export e attive in svariati settori commerciali come il comparto meccanico, tessile, conciario, del tessile-abbigliamento, della pelle e dell'oreficeria. In particolare, Vicenza è la terza provincia italiana per numero di imprese esportatrici e per volume totale di esportazioni. L'Italia è inoltre il primo produttore al mondo di gioielleria e Vicenza è il cuore di questa produzione. La Banca è riconosciuta in tutto il mondo come una delle poche banche italiane particolarmente attive nel settore orafo.

La complessità della normativa locale, le difficoltà di ordine linguistico e le differenze di mentalità rendono particolarmente difficile l'approccio con i mercati esteri, per iniziative di natura commerciale ed industriale, senza avvalersi del supporto di una solida e capillare banca locale.

Attraverso accordi di collaborazione siglati dalla nostra Banca con primarie banche locali, siamo in grado di offrire alla clientela italiana un qualificato servizio di assistenza, sia in ambito investimenti che in ambito commerciale. La Banca Popolare di Vicenza ha in essere 43 accordi di collaborazione con una o più banche dei seguenti Paesi: Albania, Argentina, Australia, Bulgaria, Canada, Cile, Cina, Corea, Egitto, Federazione Russa, Filippine, Giappone, India, Indonesia, Kazakistan, Malesia, Messico, Macedonia, Polonia, Spagna, Sudafrica, Taiwan, Tunisia, Stati Uniti, Vietnam.

Al fine di coprire il rischio politico e commerciale di banche situate in Paesi in via di sviluppo, sono stati inoltre siglati accordi di collaborazione con tre entità sopranazionali: *Asian Development Bank di Manila*, *European Bank for Reconstruction and Development di Londra* ed *Inter-American Development Bank di Washington*.

La Banca Popolare di Vicenza è presente nel capitale azionario delle merchant banks pubbliche italiane che gestiscono i fondi agevolati per l'internazionalizzazione delle imprese, quali:

- SIMEST S.p.A., costituita nel 1990 con lo scopo di promuovere lo sviluppo delle attività delle imprese italiane all'estero. Il Ministero delle Attività Produttive è il maggiore azionista e detiene una quota del 76 per cento del capitale sociale. Altri azionisti sono enti economici, organismi cooperativi, il "Sistema Confindindustriale" ed altre aziende di credito.
- FINEST S.p.A., costituita nel 1991 con lo scopo di promuovere lo sviluppo di progetti di internazionalizzazione da parte delle PMI del Triveneto nei Paesi dell'Europa centro-orientale ed ex URSS.

Banca Popolare di Vicenza ha in essere anche un accordo di collaborazione con l'ICE, l'Istituto Nazionale per il Commercio Estero, finalizzato a favorire il processo di internazionalizzazione delle imprese italiane. L'accordo prevede ai possessori della Carta Servizi ICE- Banca Popolare di Vicenza, tutta una serie di agevolazioni:

- usufruire dei servizi a pagamento forniti dall'ICE con uno sconto del 25 per cento;
- fruire gratuitamente delle strutture degli uffici e dei Punti di Corrispondenza dell'ICE all'estero;
- beneficiare delle agevolazioni previste nelle convenzioni stipulate dagli Uffici ICE all'estero con studi legali - commerciali locali;
- assistenza gratuita per le prenotazioni dei servizi d'interpretariato e per le prenotazioni alberghiere.

Infine, fornisce una gamma di prodotti atti ad accelerare e rendere più sicuri gli incassi:

- LCR-IEF (per Spagna e Portogallo);
- *Last Schriften*;
- *Lock Box*;
- Final Guarantee Cheques (Belgio, Danimarca, Francia, Grecia, Regno Unito, Stati Uniti);
- *Forfaiting*.

La Banca Popolare di Vicenza ha rapporti di corrispondenza con 4.200 banche estere e linee di credito a favore di oltre 400 Istituti finanziari presenti in 118 Paesi. Attraverso le nostre presenze dirette all'estero ed i rapporti con enti bancari e finanziari nazionali e sovranazionali, sosteniamo il processo di internazionalizzazione delle imprese offrendo i seguenti servizi:

- consulenza per l'ottenimento di finanziamenti agevolati;
- consulenza per la costituzione di società e di *joint-ventures*;
- informazioni ed assistenza di natura commerciale, valutaria, legale fiscale e logistica;
- studi di mercato, ricerca di partners e/o rappresentanti locali;

- individuazione di opportunità di business e potenziali clienti;
- consulenza tecnico-bancaria;
- assistenza nelle pratiche commerciali;
- assistenza per la partecipazione a missioni imprenditoriali, seminari, esposizioni e fiere commerciali;
- presentazione e assistenza presso enti ed Istituzioni locali, organismi finanziari e studi professionali.

10.2.3 L'esperienza di Intesa Sanpaolo

Per accompagnare ed affiancare le imprese nella loro attività all'estero il Gruppo Intesa Sanpaolo ha impostato una strategia di presenza sui mercati internazionali e di profonda conoscenza dei meccanismi e delle regole di tali mercati. Intesa Sanpaolo è oggi in grado di offrire alle aziende italiane di ogni dimensione e settore merceologico un'esperienza ed una presenza internazionale di rilievo, una conoscenza approfondita delle diverse situazioni nazionali e locali e una gamma completa e qualificata di prodotti e servizi.

Presso Filiali specializzate del Gruppo Intesa Sanpaolo, l'impresa che intende operare all'estero può trovare un network di gestori e specialisti di prodotto a disposizione per offrire consulenza e servizi ad alto valore aggiunto quali:

- assistenza all'esportazione per conferme e anticipi su Lettere di Credito;
- emissione di garanzie internazionali finalizzate alla partecipazione a gare d'appalto e per l'esecuzione di contratti;
- smobilizzo di crediti mediante forfaiting o sconto pro-soluto con voltura di polizza SACE;
- servizi di cash management internazionale;
- servizi di ricerca partner e di informazioni commerciali su controparti estere e di vetrina commerciale per i propri prodotti;
- incontri mirati one-to-one con specialisti di Intesa Sanpaolo volti ad approfondire esigenze specifiche;
- possibilità di assicurare le esportazioni italiane, in particolare quelle che prevedono dilazioni di pagamento a medio-lungo termine mediante un accordo stipulato da Intesa Sanpaolo con SACE;
- finanziamenti agevolati per studi di prefattibilità, fattibilità ed assistenza tecnica in forza di un accordo stipulato con Simest e Finest, nonché finanziamenti per programmi di penetrazione commerciale, per la partecipazione a gare internazionali, partecipazione al capitale di

- imprese estere da parte di Simest e/o Finest;
- assistenza per interventi agevolativi nazionali, internazionali e comunitari, anche attraverso un desk dedicato a Bruxelles.

La crescita dell'impegno delle banche del Gruppo Intesa Sanpaolo nel processo di affiancamento ai processi di internazionalizzazione delle imprese italiane si è sviluppata parallelamente agli investimenti effettuati dal Gruppo stesso per il proprio sviluppo internazionale: il Gruppo Intesa Sanpaolo ha avviato da anni una politica di allargamento del proprio network internazionale attraverso l'acquisizione del controllo e/o la creazione diretta di banche estere. L'espansione sui mercati esteri ha portato il Gruppo ad una crescita costante della propria presenza, a partire già dal 1989 con l'acquisizione della ungherese Inter-Europa Bank, per arrivare ad una presenza attuale di banche controllate in 13 paesi nella aree dell'Est Europa, Paesi CSI, Balcani, ed Egitto, individuate in base al fatto di essere banche già leader sul proprio mercato. Un network che attualmente si compone di 1900 sportelli (attività retail e commercial banking) al servizio di oltre 8 milioni di clienti sui mercati locali.

Congiuntamente alla rete delle Banche Estere si è sviluppata anche la Rete Internazionale Corporate, specificatamente dedicata al mondo delle imprese italiane e delle multinazionali estere, che si articola attualmente in 40 strutture (Banche Corporate, Filiali e Uffici di Rappresentanza) in 33 paesi nel mondo, tra Europa, Americhe, Asia e Africa.

Presso ogni filiale e banca estera controllata del Gruppo è attivo un Italian Desk con personale bilingue dedicato ad offrire servizi personalizzati di consulenza e assistenza alle imprese clienti che hanno relazioni d'affari all'estero. Rivolgendosi alla propria Filiale di una banca del Gruppo Intesa Sanpaolo, l'azienda può entrare in contatto con l'Italian Desk dello specifico Paese e trovare soluzioni concrete alle sue esigenze.

Il Gruppo IntesaSanpaolo è stato storicamente presente a fianco delle aziende venete attraverso le reti territoriali di Banca Intesa, Sanpaolo IMI e Cassa di Risparmio di Padova e Rovigo. Le esperienze e le diversificate filosofie di affiancamento e supporto alle aziende locali, sono state ora unificate nella Cassa di Risparmio del Veneto, che raccoglie e consolida in un unico soggetto il know-how sviluppato dagli specialisti del mondo estero e del mondo imprese delle tre reti territoriali.

Inoltre, a conferma del riconoscimento della vocazione internazionale del territorio veneto, il Gruppo Intesa Sanpaolo ha deciso di collocare a Padova, a partire dal 2008, il proprio "Polo di competenze per il supporto all'internazionalizzazione delle imprese", che nasce con l'obiettivo di dare risposte efficaci alle imprese impegnate ad affermare la propria

presenza nei mercati internazionali, rafforzando così il ruolo di banca di riferimento nei confronti delle imprese italiane che, in misure e forme sempre più ricorrenti, sono orientate a cercare opportunità di crescita oltre confine.

È comunque convincimento comune che l'accompagnamento sui mercati esteri non può prescindere da una forte e puntuale assistenza in Italia dove nasce l'idea e si originano le prime esigenze: il radicamento territoriale del Gruppo Intesa Sanpaolo è quindi lo strumento attraverso il quale le Banche del Territorio sono vicine alle esigenze delle imprese nel campo dell'internazionalizzazione.

Il Polo di Padova è una struttura trasversale, che opera a livello nazionale rivolgendosi a tutte le imprese italiane a prescindere dalla loro dimensione e che riunisce in un unico centro di competenze il know-how che il Gruppo Intesa Sanpaolo ha sviluppato in anni di affiancamento alle imprese nello sviluppo dei propri processi di internazionalizzazione. Presso la struttura di Padova operano infatti specialisti di prodotto e di mercati esteri e analisti, in grado di:

- assistere le imprese italiane nelle esigenze commerciali, finanziarie e d'insediamento sui mercati esteri;
- analizzare i mercati esteri di potenziale interesse per le imprese italiane ed il contesto competitivo settoriale al fine prima di identificare possibili opportunità di business, poi di creare le condizioni favorevoli per il loro perseguimento ed, infine, di essere propositivi ed accompagnare le imprese su questi mercati; si può citare, quale esempio di questa strategia il caso del Vietnam (paese rilevante anche come ponte verso India Cina e altri paesi asiatici con i quali ha specifici accordi commerciali) dove, dopo aver studiato il mercato ed organizzato e partecipato a country presentations per delegazioni imprenditoriali vietnamite in Italia ed italiane in Vietnam, Intesa Sanpaolo aprirà prossimamente un ufficio di rappresentanza, mentre è già stata posta in essere una linea di credito – con il coinvolgimento di Sace – per assistere l'operatività dei nostri clienti;
- promuovere forme di collaborazione ed accordi con enti istituzionali e imprenditoriali, locali e nazionali, per il sostegno all'internazionalizzazione;
- studiare e proporre forme innovative di servizi e di interventi finanziari a supporto delle imprese sui mercati esteri; si possono citare esempi quali la recente joint credit facility per l'Egitto che assisterà l'export di tecnologia italiana nel Paese; o la trasformazione della JCF Brasile in uno strumento più vicino alle esigenze delle PMI brasiliane importatrici di beni strumentali dall'Italia.

L'articolazione organizzativa del Gruppo Intesa Sanpaolo apre quindi la possibilità alle aziende venete, nelle differenti fasi dei loro processi di internazionalizzazione, di trovare una risposta già a livello locale alle esigenze delle loro imprese, tramite la rete territoriale degli specialisti di Cassa di Risparmio del Veneto, a supporto dei quali operano le strutture centrali del Polo di Competenze di Padova e le strutture del network internazionale del Gruppo.

11. LE RETI DI SERVIZI E LA PROGETTAZIONE COMUNITARIA PER LE IMPRESE INTERNAZIONALIZZATE

di Francesco Pareti

In sintesi

L'anno 2008 segna una svolta nel panorama dei servizi di assistenza alle aziende in materia comunitaria, in Veneto come nel resto d'Europa: è nata infatti "Enterprise Europe Network" (EEN), la nuova rete a supporto delle Piccole e Medie Imprese promossa e co-finanziata dalla Divisione Generale Impresa e Industria della Commissione Europea. Eurosportello del Veneto è chiamato a svolgere un ruolo centrale in questa iniziativa che vede la fusione delle due principali reti europee a supporto dell'internazionalizzazione e dell'innovazione, la rete degli Euro Info Centres (EIC) e quella degli Innovation Relais Centres (IRC), organizzate ora in forma di consorzi con copertura geografica multi-regionale. "Friend Europe" è il nome del consorzio di partner di cui Eurosportello del Veneto è coordinatore, demandato ad erogare i servizi di EEN alle imprese, istituzioni e cittadini di Veneto, Friuli Venezia Giulia e Trentino Alto Adige – Sud Tirolo.

La sfida che Eurosportello sostiene insieme ai 10 partner operanti nel Triveneto è contenuta nello slogan ufficiale della nuova rete e cioè "l'Europa alla portata della tua impresa": avvicinare il maggior numero possibile di imprese del territorio ai programmi e opportunità che l'Unione Europea offre.

11.1 L'Enterprise Europe Network: l'Europa alla portata della tua impresa

L'anno 2008 segna una svolta nel panorama dei servizi di assistenza alle aziende in materia comunitaria, in Veneto come nel resto d'Europa: è nata infatti "Enterprise Europe Network" (EEN), la nuova rete a supporto delle Piccole e Medie Imprese promossa e co-finanziata dalla Divisione Generale Impresa e Industria della Commissione Europea. Eurosportello del Veneto è chiamato a svolgere un ruolo centrale in questa iniziativa che vede la fusione delle due principali reti europee a supporto dell'internazionalizzazione e dell'innovazione, la rete degli Euro Info Centres (EIC) e quella degli Innovation Relais Centres (IRC), organizzate ora in forma di consorzi con copertura geografica multi-regionale. "Friend Europe" è il nome del consorzio di partner di cui Eurosportello del Veneto è coordinatore, demandato ad erogare i servizi di EEN alle imprese, istituzioni e cittadini di Veneto, Friuli Venezia Giulia e Trentino Alto Adige – Sud Tirol.

Figura 11.1 - Partner del Consorzio Friend Europe rappresentanti locali della rete EEN

Eurosportelloveneto - Unioncamere del Veneto
Veneto Innovazione S.p.a.
Informest Centro di Servizi e Documentazione Per la Cooperazione Economica Internazionale
Azienda Speciale Aries della CCIAA di Trieste
Azienda Speciale Promozione della CCIAA di Udine
Azienda Speciale Concentro della CCIAA di Pordenone
Camera di Commercio Industria Artigianato di Gorizia
Eos - Organizzazione Export Alto Adige della Camera di Commercio di Bolzano
Trentino Sviluppo S.p.a.
Consorzio per l'Area di Ricerca Scientifica e Tecnologica di Trieste
Ente per le Nuove Tecnologie Energia e Ambiente (ENEA)

La rete EEN conta più di 500 organizzazioni partner in 40 Paesi e circa 4000 persone quotidianamente impegnate al servizio delle PMI e rappresenta così il più grande network di questo tipo non solo d'Europa ma del mondo.

La sfida che Eurosportello sostiene insieme ai 10 partner operanti nel Triveneto è contenuta nello slogan ufficiale della nuova rete e cioè “l’Europa alla portata della tua impresa”: avvicinare il maggior numero possibile di imprese del territorio ai programmi e opportunità che l’Unione Europea offre.

I servizi che i partner erogano sono principalmente:

- informazione e consulenza su opportunità di mercato, legislazione europea, politiche e programmi di rilievo per aziende e settori produttivi;
- supporto attivo all’individuazione di partner d’affari tramite l’utilizzo delle banche dati per cooperazioni commerciali e tecnologiche;
- informazione su bandi di gara e promozione di partenariati con aziende ed enti di Paesi europei ed extra europei;
- sviluppo della capacità di ricerca ed innovazione delle PMI aiutando la creazione di sinergie con altri attori del mondo della ricerca, promuovendo la cooperazione in ambito tecnologico e organizzando eventi di brokeraggio;
- supporto alla condivisione con e tra PMI dei risultati della ricerca oltre che alla presentazione di richieste di finanziamento europeo con particolare riguardo al 7° Programma Quadro per la Ricerca;
- coinvolgimento delle PMI nel processo di policy-making, dando loro la possibilità di manifestare le loro opinioni su legislazione e politiche messe in atto dall’Unione Europea.

Spetta ai partner della rete rendere visibili e comprensibili tali strumenti alle PMI del territorio, e presentare con chiarezza e realismo quali opportunità di sviluppo e supporto l’Unione Europea può loro offrire. Un grande sforzo sarà realizzato per far comprendere che dato un budget annuale a disposizione dei 27 Stati Membri pari a circa 60 miliardi di euro per le politiche per la “Competitività per la crescita”, le risorse rese direttamente disponibili ai 25 milioni di PMI europee saranno limitate, e che Unione Europea significa non solo finanziamenti, ma anche e soprattutto servizi, tutela degli interessi e bisogni della piccola impresa, supporto all’allargamento della rete di relazioni ed affiancamento in percorsi di crescita, sviluppo ed innovazione.

Nuovi servizi reali offerti dall’Unione Europea e utilizzabili da tutte le imprese saranno promossi nel territorio con sempre maggiore intensità: la gran parte di quanto già messo a disposizione, anche via web con portali quali per esempio il Portale Europeo per le PMI della Divisione Generale Impresa e Industria, è infatti alla maggior parte delle aziende venete totalmente sconosciuto, malgrado sia di grande utilità per l’accesso a nuovi mercati e al mercato unico europeo.

11.2 La politica per le PMI dell'Unione Europea nella nuova programmazione

Operativamente la nuova strategia messa in atto dalla Commissione Europea e promossa dai partner di EEN si basa su 3 pilastri di intervento:

1. la messa a disposizione di una serie di servizi dedicati alle PMI volti all'internazionalizzazione, innovazione e la cooperazione transnazionale;
2. lo stanziamento di fondi su temi di interesse prioritario di rilevanza europea, volti a promuovere competitività ed innovazione ed erogati principalmente tramite bandi di gara europei da un lato e regionali dall'altro a valere su misure previste nei Piani Operativi Regionali (P.O.R.);
3. l'attivazione di strumenti e misure di sistema quali gli strumenti finanziari gestiti dal Fondo Europeo per gli investimenti finalizzati ad un miglior accesso al credito e al mercato dei capitali o le iniziative volte a semplificare e ridurre i costi amministrativi a carico delle PMI.

In un quadro di competizione sempre più allargato, i programmi europei quali il PIC (Programma per l'Innovazione e la Competitività), il 7° programma Quadro per la Ricerca e lo Sviluppo Tecnologico oltre ai programmi di cooperazione con Paesi Terzi, mirano tutti fortemente ad incentivare le imprese europee ad estendere le proprie reti al di fuori dei confini territoriali distrettuali, regionali e nazionali. L'impresa che vuole crescere e competere non può prescindere dall'intraprendere un percorso di internazionalizzazione, che significa aprirsi alla cooperazione e divenire attore, ovvero soggetto attivo e consapevole dei mutamenti che a livello globale quotidianamente impattano il modo di progettare, produrre e vendere beni e servizi.

In questo contesto, la progettazione europea può e deve essere vista come un'occasione unica per condividere, comparare, conoscere ed approfondire questioni di interesse comune e/o mercati difficilmente affrontabili in maniera autonoma. È per questo che la cosiddetta "dimensione europea", requisito fondamentale dei progetti finanziati direttamente dalla Commissione Europea, è un approccio oggi quanto mai attuale richiedendo per l'appunto il coinvolgimento di soggetti provenienti da almeno tre Stati Membri e risultati che vedano un'applicazione o una replicazione in tutti i Paesi del Vecchio Continente ed oltre.

I grandi temi posti al centro delle politiche dell'Unione a favore delle PMI fino al 2013 saranno lo sviluppo del business on-line, con particolare riguardo al settore del turismo, il sostegno all'innovazione e la messa a

disposizione delle aziende dei risultati dei più significativi progetti di innovazione tramite reti quali “Innova” e azioni quali Pro Inno Europe, la promozione dell’eco-innovazione in prodotti servizi e processi, lo sviluppo delle energie rinnovabili e dell’efficienza energetica, l’identificazione di politiche europee comuni per i distretti produttivi, l’adozione di una legislazione particolarmente attenta all’impatto sulle PMI e di misure che facilitino e rendano più agevole e più efficiente la loro gestione quotidiana. Per la prima volta nella sua storia, l’Unione Europea “pensa prima di tutto in piccolo e per il piccolo” programmando una serie di misure ed iniziative volte a ridurre i costi amministrativi e gli adempimenti a carico delle PMI e predisponendo meccanismi per dare direttamente o tramite rappresentanza la possibilità a queste di fare sentire la propria voce in sede comunitaria.

11.3 Il ruolo di Eurosportello del Veneto nel quadro della nuova politica europea per le PMI

Unioncamere del Veneto tramite Eurosportello ha il compito e il dovere di accompagnare il percorso di evoluzione del sistema imprenditoriale Veneto e vuole essere in prima linea nella costruzione del futuro imprenditoriale della Regione, aiutando imprese ed enti del territorio a sfruttare tutte le opportunità che l’Europa mette a disposizione.

Il contributo che le politiche ed i programmi europei possono dare allo sviluppo e all’internazionalizzazione del nostro sistema produttivo non devono però prescindere o essere disgiunte dalle politiche che a livello regionale i policy makers devono attuare per fare fronte ai processi che stanno trasformando l’economia della nostra Regione e del mondo intero. Eurosportello del Veneto e la rete EEN con i programmi e servizi che è chiamato a promuovere rappresentano una delle opportunità di maggior rilievo a disposizione del sistema produttivo regionale per raggiungere la priorità strategica della competitività che non può più prescindere dall’internazionalizzazione.

Grazie all’enorme investimento fatto negli ultimi anni nella promozione dei programmi e politiche dell’Unione Europea e alla sua partecipazione attiva alla programmazione comunitaria anche nella fase di sviluppo e gestione della progettualità, Eurosportello del Veneto è in grado di mettere a disposizione del sistema un network di relazioni internazionali pressoché unico nel panorama regionale. Relazioni che dovranno principalmente favorire il coinvolgimento delle PMI del territorio in ambiziosi progetti di cooperazione europea per la competitività e l’innovazione da un lato,

dall'altro individuare le migliori opportunità di crescita dentro e fuori dei propri confini e consentire al nostro sistema produttivo di saperle cogliere al meglio.

Eurosportello del Veneto continuerà a proporsi come partner di progetti di cooperazione transnazionale volti a stringere collaborazioni con soggetti di aree e regioni interessate ad uno sviluppo comune volto a migliorare la “competitività di sistema”. I focus del proprio coinvolgimento saranno, come nella passata programmazione Interreg, i servizi all'impresa e le azioni di rafforzamento dell'attrattività e capacità del territorio, a beneficio di tutte le aziende che vi operano.

12. PROMUOVERE IL VENETO ALL'ESTERO: UNA SCOMMESSA MONDIALE

di Fabrizio Alvisi¹

In sintesi

Nel frenetico dibattito sulla crescita economica mondiale, si moltiplicano gli approfondimenti sull'interazione tra tessuto sociale, istituzionale e economico verso aree geografiche oggetto della promozione economica, nella convinzione che non sia possibile interpretare correttamente i fenomeni economici senza tenere conto della loro dimensione relazionale.

L'obiettivo di questo articolo è dare un contributo alla ricostruzione del sistema di interconnessioni esistenti tra economia e società e tra cultura e promozione di un modello economico, quello del Veneto.

Lo schema interpretativo qui presentato si basa sulla considerazione di fattori che interagiscono tra loro determinando un processo di produzione economica e sociale della società veneta: i mercati, le risorse e le interazioni sociali, per dare una visione dominante, ma allo stesso tempo alternativa, al modo di promuovere il Veneto.

¹ Centro Estero Veneto, Direzione Operativa Area Promozione/Marketing

12.1 Premessa

Il quadro internazionale è peggiorato. Le prospettive per il 2008 e il 2009 restano incerte. La crisi finanziaria, la recessione americana, il rialzo dei prezzi del petrolio e di molte materie prime, oltre alle nuove tecnologie e i flussi migratori, sono realtà che stanno facendo rallentare fortemente il contributo alla crescita economica mondiale di alcune aree economiche, oltre ad essere delle condizioni con le quali dobbiamo misurarci quotidianamente.

Il dibattito sui temi dell'economia, dello sviluppo e della competitività è oggi sempre più coinvolgente e pressante. Un dibattito basato, circostanza ancor più negativa, su una lettura dei fenomeni in una logica di breve periodo che rischia di far prevalere l'ottica dell'emergenza a quella dell'analisi dei fenomeni di fondo, impedendo così di ricercare e capire i temi "forti" che stanno invece alla base dei nodi dello sviluppo.

Il dato più preoccupante è che tale congiuntura economica sta sostanzialmente avvilendo economie mature trasformandole in economie "povere" a vantaggio di quei paesi tradizionalmente qualificati in "via di sviluppo". Negli ultimi dieci anni gran parte del mondo in via di sviluppo, che nel corso della storia economica tradizionale era qualificato come debitore, oggi è diventato creditore. Questo mutamento è stato reso possibile dall'apertura degli scambi internazionali e da uno straordinario sviluppo dell'innovazione finanziaria che oggi però fa da sfondo, per i paesi a economie avanzate come la nostra, a una fase di crisi e instabilità.

12.2 Il ruolo dei Paesi emergenti

Le forze trainanti dell'attuale fase di globalizzazione stanno tornando a essere quelle dell'economia reale, a svantaggio di quella finanziaria.

In pratica si sta assistendo a una rivincita delle materie prime. I paesi che adesso sembrano detenere le "redini" dell'economia mondiale, e cioè quelli che crescono di più, che hanno maggiore liquidità da investire, sono quelli che hanno puntato sull'industria manifatturiera come la Cina, e quelli che hanno tratto vantaggio dalla formidabile esplosione dei prezzi del petrolio e del gas come i Paesi arabi e la Russia e dalle materie prime agricole come Brasile e Argentina.

Al resto del mondo, secondo le statistiche per il prossimo futuro, spetterebbe inflazione energetica e alimentare che va a colpire le classi

meno abbienti e quindi bloccare i consumi interni nei mercati che fino ad oggi avevano registrato la maggiore propensione alla spesa.

Mai nel recente passato, come in questo periodo, la stampa specializzata si è dimostrata particolarmente attenta a evidenziare come l'impatto della richiesta di materie prime stia di fatto determinando impulsi inflazionistici assolutamente imprevisi e generando un rincaro dell'energia e delle materie prime industriali e alimentari.

Il futuro sembrerebbe quindi ipotocato oltre che dalla richiesta di petrolio e gas, dal mais e dalla soia, trascinando così nello scenario internazionale Paesi come la Russia – da sempre temuta non per un effettivo potere economico ma egemonico militare; i Paesi arabi – da sempre “snobbati” per una certa impreparazione economico culturale – e ora anche da Brasile e Argentina.

Una Cina divenuta ormai la “fucina del mondo economico” che sempre più, per mantenere questo irreversibile primato, esige per la propria sopravvivenza l'acquisto di *commodities* industriali per effetto delle delocalizzazioni produttive occidentali e asiatiche (giapponesi e coreane) e delle imprese manifatturiere cinesi in aggiunta all'effetto infrastrutturale interno che ha determinato nel Paese una spinta nella domanda di cemento, acciaio, gomma e legno.

I Paesi arabi e Russia che per il patrimonio energetico del loro sottosuolo, non distolgono l'attenzione internazionale sui “patti” che governano le direttrici dei principali gas/oleodotti, assumendo il ruolo di “giacimenti energetici del pianeta”.

Il “Corno sur”, che si insedia a pieno titolo nella partita mondiale dei grandi come “granaio del mondo moderno”.

In fine l'India, che oltre ad essere uno tra i primi consumatori mondiali di zucchero, latte, cereali e vegetali è una potenza mondiale della siderurgia, ma soprattutto un leader indiscusso nel terziario avanzato “software house della globalizzazione”.

In definitiva le tre assi dell'economia classica (primario, secondario e terziario), saranno sempre più condizionate da tali Paesi emergenti che di fatto stanno spostando in modo epocale gli attuali trend internazionali.

12.3 Il Veneto nell'economia internazionale

Jagdish Bhagwati, l'economista di origine indiana della Columbia University da anni il difensore più determinato delle frontiere del liberismo e del free trade, e che vive senza troppa angoscia questa fase di grandi rivolgimenti economici - recessione USA, crisi del credito, esplosione

dei prezzi dei cereali e del petrolio - che fanno crescere le tentazioni protezioniste, spiega che liberalizzare quando l'economia non cresce è difficile, ma alzando barriere non si va da nessuna parte.

Questo è uno degli assiomi fondamentali da cui partire per collocare la nostra regione nell'orizzonte complesso che l'immediato futuro ci riserva. L'apertura alla continua esplorazione di queste realtà economiche, è la scelta per certi aspetti obbligata che i promotori dell'economia veneta devono perseguire.

Normalmente dalle crisi, come quella in corso, compaiono spettri e paure che la società aveva nascosto nel profondo ventre delle nostre remote origini, la disoccupazione, la precarietà, l'incertezza, ma soprattutto l'ansia più stringente, quella che paralizza il coraggio delle scelte, ossia il timore del futuro.

È per questo ci saranno dei cambiamenti nel nostro modo di pensare al futuro diversi da quelli perseguiti in questi ultimi trent'anni, in cui il Veneto ha avuto familiarità con la prosperità, passando dallo sviluppo del primario sino a una terziarizzazione spinta, a una scolarizzazione asciutta diretta e immediata per agevolare il travaso verso una offerta lavorativa qualificata e colma di prospettive.

Sarà la nostra società economica a dover compiere il primo passo verso un cambiamento, che è anche al tempo stesso, una prima forma di promozione verso l'estero.

La nostra società si è indebolita molto, è più fragile ed esposta essendo venute a diluirsi in questi ultimi anni quelle regole forti che i "padri" d'azienda avevano impartito e che per effetto del binomio azienda/famiglia avevano trovato una diffusa capillarizzazione su tutto il territorio costituendo la base della società economica veneta.

Ebbene la crisi economica, insieme alla concorrenza delle nuove potenze come Cina, India e Russia dovrebbe obbligarci a cambiare il nostro atteggiamento.

Le società che sono in competizione con noi e che quotidianamente ci sfidano sono solide, caparbie e determinate perché si sono ispirate ai nostri sacrifici, per arrivare a soddisfare le loro ambizioni.

Come detto esercitano una concorrenza fortissima sulle nostre piccole e medie imprese, sul mercato del lavoro e non potremo reggere a lungo questa pressione conservando le nostre abitudini, il nostro benessere, i nostri ritmi di lavoro, la nostra burocrazia.

Si può ritenere che il Veneto conserverà la propria identità e la propria prosperità economica, se saprà razionalizzare al meglio le proprie risorse umane allenandole di più alle regole che quotidianamente si impongono sui mercati esteri.

Non si tratta di rinunciare alla propria inventiva o comprimere la propria libertà d'azione, anzi occorre dare opportunità ai capaci incominciando dalle donne, lavorano di più sull'innovazione non codificabile e quindi non riproducibile, aumentare gli investimenti nelle tecnologie digitali e sul risparmio energetico, nelle reti infrastrutturali, nell'ambiente, studiano di più le culture che ci circondano e che consumano i nostri prodotti.

Dobbiamo assumerci la responsabilità di dare un'educazione e una preparazione di alto valore aggiunto per competere alla pari con talenti internazionali, senza sudditanza intellettuale, nei confronti di immigrati di seconda generazione cresciuti in Veneto e fortemente motivati a raggiungere un alto benessere nella scala sociale.

12.4 Le proposte del Centro Estero Veneto

Il Centro Estero delle Camere di Commercio del Veneto ha proposto alle imprese del territorio mutevoli e sempre diverse modalità di collaborazione con l'estero, associando alle culture economiche delle società estere che compongono la compagine internazionale, forme promozionali colme di creatività, senza timore di essere incompresi, e convinti di dare un contributo utile al sistema economico globale.

Promuovere il Veneto all'estero non significa solo delocalizzazione delle produzioni; significa interagire con aree economiche disposte a concepire congiuntamente nuovi prodotti e processi produttivi, creare reciproca stima intellettuale, vicendevole fiducia finanziaria, favorire coordinate opportunità di investimento.

Il 40 per cento delle esportazioni cinesi - 500 miliardi di dollari - è il risultato di joint venture con aziende che appartengono ai vecchi confini europei e che hanno investito in Cina, non solo in termini di profitto ma di cultura, di rispetto di regole comuni, con preparazione manageriale sia sulle regole tradizionali - standard di sicurezza, contraffazione, concorrenza leale, ecc. - e sia sulle nuove regole di mercato - rispetto ambientale, emissioni, crescita sostenibile.

In conclusione, sempre Bhagwati sostiene, che la concorrenza si affronta tra Stati efficienti; ma cosa è lo Stato se non un ordinamento giuridico e politico che esercita un potere sovrano su un determinato territorio e sui soggetti ad esso appartenenti che compongono la società? Società intese come modelli a cui spetta la responsabilità delle scelte che stanno alla base della nostra animazione economica, sociale e morale.

Allora sarà un Veneto veramente disciplinato – non necessariamente forte – che si autopromuove all'estero con le sue convinzioni e con la sua poliedricità in aggiunta a quella genuina, ma ragionata spregiudicatezza, che è sempre stata viva espressione della nostra cultura regionale.

PARTE TERZA
politiche e strategie

13. COMMERCIO ESTERO E SVILUPPO ECONOMICO DEL VENETO

di Renato Chahinian e Paola Menazza¹

In sintesi

Nel presente capitolo la competitività del Veneto sui mercati internazionali viene valutata alla luce di tre indicatori la propensione all'esportazione, ottenuta dal rapporto dell'export con il PIL; il secondo è dato dal saldo della bilancia commerciale (export - import) sul PIL e il terzo rapporta tale saldo all'apertura internazionale dell'economia (export + import).

I risultati dell'analisi attestano la performance positiva del Veneto sui mercati internazionali, che diventa addirittura eccellente – prima tra tutte le regioni - quanto a propensione ad esportare.

Questa situazione, se consolidata ed opportunamente incrementata, fa intravedere prospettive favorevoli anche per il futuro, pur in presenza delle note difficoltà congiunturali. Inoltre, una politica promotrice dell'export può portare a tracciare un sentiero autonomo di sviluppo svincolato dagli avvenimenti interni fino ad essere in grado di compensare la stasi della produzione per carenza di consumi interni.

¹ Pur essendo oggetto di riflessioni in comune, del presente capitolo i paragrafi 1 e 4 sono stati redatti da R. Chahinian ed i paragrafi 2 e 3 da P. Menazza.

13.1 Commercio estero e sviluppo economico

L'attuale situazione congiunturale, che presenta un andamento dell'economia incerto e per lo più tendente all'involuzione, non deve far dimenticare gli aspetti strutturali del sistema economico, che invece evidenziano la tendenza della situazione nel medio - lungo termine. Ciò è particolarmente significativo per una regione come il Veneto vocata all'esportazione, la quale, pur subendo a livello di economia interna tutti i contraccolpi negativi e le difficoltà derivanti dalla situazione congiunturale nazionale e dal deterioramento della finanza internazionale, riesce ancora ad essere competitiva sui mercati stranieri generalmente più concorrenziali di quelli interni.

Se, quindi, tale competitività esiste e continua a rimanere complessivamente su livelli accettabili (meglio, ovviamente, se cresce), almeno per la parte del sistema che ne beneficia non si può parlare di crisi, ma soltanto di ciclo economico sfavorevole².

Inoltre, è pure da considerare che, essendo i mercati internazionali maggiormente soggetti a pressioni concorrenziali, la competitività dimostrata su questi può favorevolmente estendersi anche sui mercati interni a vantaggio delle imprese regionali e creando comunque un effetto indotto di maggiore capacità di spesa nell'ambito dei consumi all'interno della nostra regione.

È da notare, inoltre, che la competitività si sta manifestando nonostante anche a livello strutturale (e non soltanto congiunturale) vi siano delle difficoltà generali di contesto non trascurabili, quali:

- il deprezzamento del dollaro da alcuni anni (anche se recentemente si è avuto qualche apprezzamento e quindi ciò fa ben sperare per il futuro);
- il carente sviluppo dell'innovazione tecnologica anche nella nostra regione;
- lo scarso trasferimento della stessa al sistema produttivo;
- le inefficienze del sistema - Paese e le sue carenti infrastrutture;
- la notevole frammentazione del sistema produttivo.

Se quindi, nonostante tutto ciò, la competitività di un sistema tiene, significa che le imprese che la dimostrano e se ne avvantaggiano presentano una competitività aziendale ben superiore, capace di ovviare a tutte le difficoltà imposte dalle carenze del contesto che inevitabilmente le stesse

² In realtà il ciclo economico è presente in ogni andamento tendenziale di medio - lungo termine, per cui si possono verificare momenti congiunturali negativi pure durante trend di crescita anche di forte intensità.

imprese finiscono comunque per subire. Pertanto, in presenza di una competitività di sistema più adeguata, i risultati positivi sull'esportazione del Veneto sarebbero ben più lusinghieri.

D'altro canto, lo sviluppo economico (misurato dal PIL e dal PIL pro-capite) stenta a crescere adeguatamente per le note difficoltà dell'economia interna e per il fatto che sono ancora poche anche tra le unità produttive venete quelle che esportano abitualmente (basti pensare che oltre tre quarti delle piccole imprese industriali del Triveneto non esporta, secondo un'indagine campionaria della Fondazione Nordest). Ciò comporta che solo una quota discreta (ma non ottimale) del sistema produttivo beneficia dei vantaggi dell'esportazione derivanti attualmente dalle favorevoli condizioni di sviluppo dei mercati, mentre la maggior parte del sistema non ritiene o non è in grado di affrontare i mercati esteri e si adatta ad una situazione interna di scarsa competitività e di inefficienza dei mercati. Comunque, il Veneto, tra le diverse regioni italiane, riesce a fare meglio e ciò fa ben sperare anche per il futuro.

Tralasciando l'esame della competitività dei settori veneti nei mercati internazionali, che è oggetto di altro capitolo di questo volume³, in questa sede si valuterà l'importanza delle esportazioni e del commercio estero in generale ai fini dello sviluppo economico, cioè in relazione alla loro importanza attuale ed al ruolo che potranno rivestire anche in futuro soprattutto con politiche e strategie adeguate.

Allo scopo, bisogna rifarsi ad alcuni indicatori che, pur essendo conosciuti in teoria, sono poco usuali nella pratica, ma hanno un valore segnaletico essenziale.

Si tratta in particolare dei seguenti tre rapporti:

- a) $\text{export} / \text{PIL}$;
- b) $\text{export} - \text{import} / \text{PIL}$;
- c) $\text{export} - \text{import} / \text{export} + \text{import}$.

Il primo rapporto viene chiamato propensione all'esportazione, ma in realtà tale denominazione non è significativa nell'attuale contesto. Non si tratta, infatti, di scegliere tra il mercato estero e quello interno, ma di misurarsi con il contesto internazionale perché quello interno è saturo o protetto. Più che un'alternativa, il mercato estero si presenta attualmente come un'opportunità aggiuntiva per le nuove imprese e per quelle che intendono sviluppare la propria attività, specialmente nell'ambito delle produzioni regionali di beni a carattere tradizionale. Quindi, l'indicatore

³ Si veda, al riguardo, il capitolo "Le quote di mercato internazionale del Veneto".

esprime un livello di competitività, testimoniato dal collocamento del prodotto sul mercato estero, ma anche un potenziale di sviluppo, date le scarse opportunità presenti nel mercato interno.

D'altro canto, questo indicatore è molto più significativo del valore assoluto dell'esportazione per comparare la competitività ed il grado di sviluppo all'estero di un sistema economico, in quanto il dato dell'esportazione viene rapportato alle dimensioni produttive del sistema regionale, attraverso il PIL.

È da avvertire, comunque, che il dato dell'export non è una parte del PIL, cioè non si può pensare alla parte di prodotto inviata all'estero o alla parte di reddito conseguita con le vendite all'estero. Infatti le rilevazioni riguardano il valore delle esportazioni (ossia i ricavi delle aziende esportatrici) e non il loro valore aggiunto (che è dato invece dalla differenza tra ricavi e costi delle materie prime e dei prodotti intermedi importati per produrre gli stessi beni). Quindi l'export può incrementare più o meno il PIL a seconda del suo minore o maggiore contenuto di beni importati⁴.

Il secondo rapporto riguarda invece il saldo della bilancia commerciale in relazione al PIL. Se il saldo è positivo, vuol dire che il sistema produttivo è competitivo con i suoi prodotti nei mercati esteri più di quanto i prodotti del resto del mondo lo sono nel mercato interno.

Dato il suo saldo positivo, ciò avviene nella regione Veneto ed in poche altre regioni, anche se si deve avvertire che non sempre le importazioni registrate in una regione si riferiscono a consumi di questa, in quanto a volte il sistema distributivo italiano ritiene più conveniente importare in una regione che funge da centro di smistamento anche per altre.

Comunque, anche il saldo export - import va parametrato alla dimensione dell'economia di riferimento e quindi sempre al PIL, che esprime la misura in valore dei beni e servizi prodotti da una collettività.

Il terzo parametro è simile al secondo, ma il rapporto viene riferito all'apertura internazionale dell'economia (export + import). In questo modo, il saldo commerciale (positivo o negativo che sia) viene rapportato al valore dei beni internazionalizzati (cioè soltanto ai beni oggetto di competizione internazionale) indipendentemente dalle dimensioni del prodotto lordo.

Tale indicatore, quindi, mette meglio in evidenza la situazione

⁴ Un'importante rilevazione potrebbe essere quella di separare, all'interno delle importazioni, quelle che costituiscono fattori produttivi per beni da esportare rispetto a quelle per la produzione di beni per il mercato interno e rispetto ancora a quelle che riguardano beni per il consumatore finale.

della competitività internazionale perché è riferito soltanto a quanto effettivamente la regione tratta a livello internazionale, senza tenere conto di quanto viene prodotto per il mercato interno (che, d'altro canto, non terrebbe invece conto delle importazioni).

Con l'esame di questi tre indicatori, come verrà effettuato nel prossimo paragrafo, si potrà meglio capire, in confronto con le altre regioni, la situazione competitiva del Veneto e le sue prospettive future, nonché le strategie da attuare per rafforzare ulteriormente la competitività e le possibilità di sviluppo futuro della nostra regione.

13.2 Competitività del Veneto sui mercati internazionali

Per valutare la competitività del Veneto sui mercati internazionali sono stati calcolati per tutte le regioni i valori dei tre indicatori descritti al paragrafo precedente, sulla base dei dati 2006 del PIL⁵, delle esportazioni e delle importazioni (Tab.13.1).

Al riguardo, si è preferito utilizzare i dati relativi all'anno 2006 anziché a quelli del 2007 perché questi ultimi sono ancora provvisori. D'altra parte i primi sono significativi per presentare una situazione strutturale che non è destinata a cambiare nel breve termine.

Il primo misura la *propensione all'esportazione*, si ottiene dal rapporto percentuale delle esportazioni sul PIL. Avendo come riferimento le dimensioni produttive di un territorio, riesce a descriverne la competitività sui mercati internazionali.

Il Veneto, con un indice pari a 33,2 per cento, si colloca al primo posto, seguito dal Friuli Venezia Giulia (32,2%) e dall'Emilia Romagna (32%), mentre la Lombardia (30,4%), la prima regione per entità delle esportazioni, occupa il quarto posto; tutte le altre si trovano al di sotto del 30 per cento. Quattro (Marche, Piemonte, Toscana e Abruzzo) hanno un valore compreso tra il 20 e il 30 per cento, otto (Trentino, Basilicata, Umbria, Valle d'Aosta, Sardegna, Liguria, Molise e Puglia) tra il 10 e il 20

⁵ L'Istituto Guglielmo Tagliacarne pubblica ogni anno la stima del PIL regionale, revisionando contestualmente una serie storica composta da valori relativi ad alcuni anni precedenti. In virtù di questi aggiornamenti sono direttamente confrontabili solamente le grandezze appartenenti ad una stessa serie. Il PIL 2006 utilizzato per le elaborazioni di questo paragrafo deriva dalla serie 2000-2007 ed è, pertanto, diverso dal valore 2006 diffuso come aggiornamento della serie 2000-2005, pubblicato da Unioncamere del Veneto in precedenti occasioni. Si veda a tal proposito anche la nota 5.

Tabella 13.1 - Italia e regioni. Indicatori di competitività del commercio con l'estero (PIL, export ed import in milioni di euro correnti). Anno 2006

Regioni	PIL	Export	Import	Indicatore (1)	Indicatore (2)	Indicatore (3)
Piemonte	119.245	34.909	26.722	29,3	6,9	13,3
Valle d'Aosta	4.071	589	401	14,5	4,6	19,0
Lombardia	306.947	93.258	119.103	30,4	-8,4	-12,2
Trentino Alto Adige	30.913	5.688	5.335	18,4	1,1	3,2
Veneto	139.523	46.284	37.012	33,2	6,6	11,1
Friuli Venezia Giulia	34.390	11.075	5.627	32,2	15,8	32,6
Liguria	41.052	4.210	9.257	10,3	-12,3	-37,5
Emilia Romagna	129.357	41.364	25.321	32,0	12,4	24,1
Toscana	99.442	24.580	18.558	24,7	6,1	14,0
Umbria	20.688	3.246	2.797	15,7	2,2	7,4
Marche	38.718	11.556	6.499	29,8	13,1	28,0
Lazio	160.657	12.235	26.552	7,6	-8,9	-36,9
Abruzzo	26.915	6.546	4.038	24,3	9,3	23,7
Molise	5.988	614	402	10,3	3,5	20,8
Campania	94.361	8.392	9.629	8,9	-1,3	-6,9
Puglia	67.411	6.878	7.598	10,2	-1,1	-5,0
Basilicata	10.567	1.722	1.038	16,3	6,5	24,8
Calabria	32.650	329	605	1,0	-0,8	-29,5
Sicilia	83.007	7.948	15.830	9,6	-9,5	-33,1
Sardegna	32.620	4.336	7.233	13,3	-8,9	-25,0
Extra Regio*	1.459	6.255	22.908			
ITALIA	1.479.981	332.013	352.465	22,4	-1,4	-3,0

(1) export/PIL*100

(2) (export-import)/PIL*100

(3) (export-import)/(export+import)*100

* Quota di PIL, di export e di import che non è possibile imputare ad alcuna regione

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat e Istituto Tagliacarne

per cento; in coda si trovano Sicilia, Campania e Lazio, mentre la Calabria chiude la graduatoria con un modestissimo 1 per cento.

Complessivamente, sono solo otto le regioni con una propensione all'esportazione superiore al 22,4 per cento, media nazionale, ma ai primi quattro posti troviamo altrettante regioni del Nord e tre in particolare del Nord Est. Il Lazio, che pure è sesto per entità delle esportazioni, occupa solamente la penultima posizione.

Il secondo indicatore rapporta al PIL il saldo della bilancia commerciale, ottenuto dalla differenza delle esportazioni con le importazioni. Un saldo positivo indica che un territorio esporta più merci di quante ne importa e quindi che è competitivo sui mercati internazionali. È quanto avviene per un primo gruppo composto da dodici regioni, con il Friuli Venezia Giulia, anche in questo caso, in testa, con un rapporto pari al 15,8 per

cento, seguito dalle Marche (13,1%) e dall'Emilia Romagna (12,4%). Le altre si trovano al di sotto del 10 per cento, a partire dal 9,3 per cento dell'Abruzzo per finire all'1,1 per cento del Trentino Alto Adige; il Veneto occupa un dignitosissimo sesto posto con un indice pari a 6,6 per cento, tra il Piemonte e la Basilicata, prima della Toscana e, nell'ambito del Nord Est, anche del Trentino Alto Adige.

In corrispondenza delle rimanenti otto regioni l'indicatore assume un valore negativo, vale a dire che per esse – così come avviene per l'Italia considerata nel suo complesso, il cui indice vale -1,2 per cento - le importazioni sono superiori alle esportazioni. Come è stato sottolineato al paragrafo precedente, non sempre ciò che viene importato in una regione viene anche consumato nella stessa, poiché spesso una dogana funge da centro di distribuzione di merci verso più territori.

Così avviene per alcune regioni in coda alla graduatoria, come la stessa Lombardia, il cui indice, pari a -8,4 per cento, non è sinonimo di bassa competitività e che, anzi, vanta – come si è visto - una propensione alle esportazioni piuttosto elevata. Analogamente avviene per il Lazio (-8,9%) e la Liguria, che chiude addirittura la graduatoria con -12,3 per cento. Nel caso delle regioni del Sud, invece, il valore negativo del rapporto sta ad indicare più propriamente una scarsa competitività con l'estero.

Il terzo parametro è simile al secondo, ma rapporta il saldo commerciale all'apertura internazionale dell'economia, misurata dalla somma dell'import e dell'export. In questo modo la competitività internazionale viene commisurata a quanto la regione tratta a livello internazionale e non a ciò che produce (che quindi è rivolto anche al mercato interno).

In cima alla graduatoria si trova ancora una volta il Friuli Venezia Giulia, che con un rapporto pari a 32,6 per cento lascia un margine considerevole tra sé e le altre regioni. Al secondo posto, con un valore pari a 28 per cento troviamo le Marche, quindi la Basilicata (24,8%) e, prima delle regioni del Nord dopo il Friuli, l'Emilia Romagna (24,1%). Il Veneto, con un valore pari a 11,1 per cento, occupa il decimo posto, preceduto dal Piemonte (13,3%) e seguito – ad una certa distanza – dall'Umbria (+7,4%), mentre chiude la serie dei valori positivi il Trentino Alto Adige (3,2%).

Sono otto le regioni a cui corrisponde un rapporto negativo, che per tutte risulta largamente inferiore al -3 per cento medio nazionale. Per Lombardia (-12,2%) e soprattutto per Lazio (-36,9%) e Liguria (-37,5%), ultime due in graduatoria, valgono le osservazioni già espresse relativamente all'essere centro di importazione e successiva distribuzione di prodotti destinati a mercati diversi. Per le rimanenti regioni del Sud, invece, i valori negativi indicano un'effettiva scarsa competitività con l'estero.

Tabella 13.2 - Veneto. Propensione all'esportazione (export e PIL in milioni di euro correnti). Anni 2000-2006

Anno	Export	PIL	Export/PIL* 100	Export var.% (t/t-1)	PIL var.% (t/t-1)
2000	37.280	111.714	33,4		
2001	39.425	116.334	33,9	5,8	4,1
2002	39.801	118.886	33,5	1,0	2,2
2003	38.298	124.278	30,8	-3,8	4,5
2004	40.207	130.812	30,7	5,0	5,3
2005	40.647	134.150	30,3	1,1	2,6
2006	46.284	139.523	33,2	13,9	4,0

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat e Istituto Tagliacarne

Dunque, la performance del Veneto sui mercati internazionali è decisamente positiva, come testimoniato dall'attivo della bilancia commerciale in rapporto sia al PIL che al valore complessivo dei beni internazionalizzati, ma si rivela eccellente – la migliore tra tutte le regioni italiane – con riferimento alla propensione ad esportare.

Dal 2000 al 2006 (Tab. 13.2) il rapporto percentuale export / PIL ha raggiunto il suo massimo nel 2001 (33,9%), anno in cui il bilancio dell'economia del Veneto si è chiuso positivamente, nonostante la decelerazione di fine anno successiva all'attacco alle twin towers. La forte instabilità per l'economia mondiale e nazionale che da esso è conseguito spiegano il modesto aumento delle esportazioni venete (+1%) tra il 2001 e il 2002 e la decelerazione successiva (-3,8% tra il 2002 e il 2003), che a loro volta (in presenza di aumenti comunque considerevoli del PIL) hanno abbassato la propensione ad esportare fino al 30,8% del 2003.

Nel 2004 l'export del Veneto ha segnato un buon recupero (+5%), che si è accompagnato ad un incremento ancora maggiore del PIL. L'effetto congiunto di questi due aumenti ha contribuito a contenere la perdita di competitività in atto, scesa di un decimo di punto nel 2004 (30,7%), successivamente arrivata al suo minimo (30,3%) nel 2005, quando l'economia regionale si è trovata a scontare pesantemente gli effetti della pressione dei competitori asiatici sui suoi prodotti manifatturieri.

Il forte aumento delle esportazioni (+13,9%) tra il 2005 e il 2006, così come la significativa variazione del PIL (+4%) per effetto di una netta ripresa dell'economia regionale, ha fatto risalire la propensione all'esportazione di quasi tre punti percentuali, riportandola su valori non troppo distanti da quelli di inizio secolo.

Anche in momenti di forte difficoltà dell'economia internazionale e nazionale, quindi, la propensione all'esportazione del Veneto si è mantenuta su livelli decisamente elevati, testimoniati da valori dell'indicatore mai scesi al di sotto del 30 per cento. Nonostante la congiuntura attuale (soprattutto interna) getti più di qualche ombra sul futuro, fa ben sperare il recupero del 2006. Infatti, i dati del 2007 e dell'inizio del 2008, seppur provvisori, presentano ulteriori incrementi dell'esportazione in relazione ad un PIL che almeno nelle stime non è risultato favorevole. Ciò fa presumere che la propensione all'esportazione sia ulteriormente cresciuta di recente nella nostra regione.

Il Veneto, seconda regione per valore delle esportazioni, diventa quindi la prima quando le stesse sono rapportate al PIL e quindi – in ultima istanza - alle potenzialità della sua economia.

13.3 L'analisi per provincia

L'analisi della competitività effettuata per regione viene proposta in questo paragrafo per le sette province del Veneto. Con tutte le avvertenze del caso⁶ è evidente come le performance medie regionali si distribuiscono diversamente all'interno del territorio.

Il più alto rapporto export / PIL spetta a Vicenza, la provincia con le maggiori esportazioni anche in termini assoluti (il 29,9% di quelle del Veneto), che vanta un lusinghiero 57,1 per cento. Al secondo posto, piuttosto staccata, si colloca Treviso (seconda anche per valore assoluto), con un comunque ragguardevole 40,6 per cento. Degno di nota è il risultato di Belluno, che pur movimentando solamente il 5,2 per cento delle esportazioni del Veneto, si colloca terza quanto a propensione ad esportare, con un significativo 38,7 per cento. Le altre province si trovano ben al di sotto della media regionale: Verona, che movimenta in uscita un considerevole quantitativo di merci (16,8%), ha una propensione all'export pari a 29 per cento; al quinto posto si trova Padova con 27,4 per cento, piuttosto staccata segue Venezia (18,9%) ed infine Rovigo (15,6%).

Nel rapporto del saldo della bilancia commerciale con il PIL la prima posizione spetta ancora a Vicenza, con un indice pari a 25 per cento, immediatamente dopo si trova Belluno, con un rapporto pari a 24,9 per cento, più distante, ma pur sempre ragguardevole, il 17,5 per cento di Treviso. Padova (7%) è ancora in linea con la media regionale, mentre Rovigo (2%) è l'ultima delle province con valore positivo. Infatti, sia Venezia (-4,1%) che Verona (addirittura -13,1%) sono caratterizzate da

Tabella 13.3 - Province del Veneto. Indicatori di competitività del commercio con l'estero (PIL, export e import in milioni di euro correnti). Anno 2006

Province	PIL	Export	Import	Indicatore (1)	Indicatore (2)	Indicatore (3)
Vicenza	24.219	13.824	7.779	57,1	25,0	28,0
Belluno	6.209	2.404	855	38,7	24,9	47,5
Treviso	24.163	9.819	5.584	40,6	17,5	27,5
Padova	25.598	7.019	5.215	27,4	7,0	14,7
Rovigo	6.108	953	833	15,6	2,0	6,7
Venezia	23.844	4.495	5.462	18,9	-4,1	-9,7
Verona	26.782	7.770	11.284	29,0	-13,1	-18,4

(1) $\text{export/PIL} \cdot 100$

(2) $(\text{export-import})/\text{PIL} \cdot 100$

(3) $(\text{export-import})/(\text{export+import}) \cdot 100$

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat e Istituto Tagliacarne

⁶ Mentre i PIL regionali 2006 appartengono alla serie del Tagliacarne 2000-2007 (pubblicata con le stime 2007), quelli provinciali sono stati ricavati dalla precedente (stime 2006), per cui la somma dei PIL provinciali (pari a 136.923,0 milioni di euro) riportati alla tabella 3 si discosta dai 139.522,9 - già revisionati - delle tabelle precedenti. La non comparabilità di questi dati non rende possibile il confronto diretto delle propensioni alle esportazioni provinciali della tabella 3 con quella regionale delle tabelle 1 e 2, confronto che tuttavia non inficia la validità delle graduatorie separate per regione e per provincia.

rapporti negativi, che, analogamente a quanto sottolineato per alcune regioni, derivano dall'essere punti di arrivo di merci da qui distribuite anche in altre province.

L'ultimo degli indicatori è quello ottenuto dal rapporto percentuale del saldo commerciale con l'apertura internazionale dell'economia. La prima posizione spetta a Belluno, il cui 47,5 per cento è oltre quattro volte la media regionale: merito di un'industria dell'occhiale fortemente radicata sul territorio, che ha saputo affermarsi con successo sui mercati internazionali e che dimostra la sua competitività rispetto alle importazioni molto contenute. Ad una certa distanza, ma con dei valori eccellenti, si trovano Vicenza (28%) e Treviso (27,5%) e successivamente - con ancora un certo distacco - Padova, il cui 14,7 per cento è comunque superiore alla media regionale. Al di sotto, ma ancora con un rapporto positivo, si trova Rovigo (6,7%), mentre per i segni meno di Venezia (-9,7%) e di Verona (-18,4%) valgono le considerazioni già esposte.

In definitiva, le buone performance del Veneto sui mercati internazionali sono la sintesi di tendenze diverse delle sue province. Le più competitive sono Vicenza, Belluno e Treviso, che per tutti e tre gli indicatori si alternano nelle prime tre posizioni. La loro struttura economica si caratterizza per un peso del secondario più elevato che altrove, con un manifatturiero che ha raggiunto risultati di eccellenza, i cui prodotti tipicamente made in Italy si sono affermati con successo sui mercati internazionali, nonostante la competizione dei Paesi a basso costo di manodopera. Anche Verona presenta un'elevata propensione all'export, ma, fungendo da centro di arrivo e di distribuzione di numerose merci, il valore delle sue importazioni supera quello delle esportazioni, fatto che spiega l'ultimo posto con valori negativi degli altri due indicatori.

In posizione intermedia stanno Padova e Venezia, ma anche quest'ultima, come Verona, svolge un ruolo di smistamento di merci provenienti dall'estero e destinate anche ad altre province, soprattutto per quanto riguarda quelle sbarcate al porto di Venezia. Rovigo occupa una posizione a sé, con tutti e tre gli indicatori modestamente positivi, ma sempre al di sotto della media regionale. Ciò trova spiegazione nella struttura della sua economia, che presenta una maggiore vocazione per i servizi tradizionali, con un peso dell'agricoltura superiore proporzionalmente alle altre province⁷.

13.4 Prospettive e strategie di commercio estero per lo sviluppo economico del Veneto

Nel paragrafo precedente si è potuto constatare che il Veneto, seconda regione d'Italia per valore delle esportazioni, in realtà è prima se si

⁷ Per queste caratteristiche Unioncamere – Tagliacarne colloca Rovigo, unica nel Veneto, in un gruppo di 33 province che definisce anti-cicliche, perchè anticipano o posticipano le fasi del ciclo economico nazionale o sono neutrali allo stesso, secondo un modello che le penalizza nelle fasi di espansione e le protegge nei momenti di crisi. Tutte le altre province del Veneto appartengono al gruppo delle pro-cicliche, che ne comprende complessivamente 42 (tra cui tutte quelle del Nord Est), province che hanno una forte concentrazione di imprese del terziario avanzato e/o di aziende con elevata propensione manifatturiera, fortemente vocate all'export, sulle quali il ciclo economico nazionale ha un impatto medio alto. Il gruppo residuale (28 province) funge, invece, da cerniera tra i due. (Unioncamere – Tagliacarne, 2008).

⁸ Anche il mercato interno, ovviamente, non può essere indenne dalla concorrenza estera per i noti accordi internazionali di liberalizzazione del commercio mondiale, ma alcuni settori, soprattutto nel ramo dei servizi, sono di fatto protetti da norme o da meccanismi di mercato.

commisura tale valore alla dimensione dell'economia nel suo complesso, che può essere misurata dal prodotto interno lordo (PIL).

Tale primato non è di poco conto se si considera, come è già stato accennato, che il mercato interno attualmente è stagnante mentre quello internazionale continua a presentare un andamento crescente, anche se con intensità inferiore agli anni precedenti. Inoltre, il livello delle esportazioni costituisce sempre un segnale positivo di competitività sui mercati internazionali, sempre aperti alla concorrenza di molti Paesi⁸.

Questa situazione, se consolidata ed opportunamente incrementata, fa intravedere prospettive favorevoli anche per il futuro, pur in presenza delle note difficoltà congiunturali. Inoltre, una politica promotrice dell'export può portare a tracciare un sentiero autonomo di sviluppo svincolato dagli avvenimenti interni fino ad essere in grado di compensare la stasi della produzione per carenza di consumi interni.

L'esportazione, infatti, alimenta direttamente il valore della produzione e quindi il PIL, creando lavoro e reddito alle imprese esportatrici. In questo modo, i soggetti beneficiati (prestatori di lavoro e di capitale) a loro volta possono consumare i maggiori redditi percepiti facendo lievitare la domanda interna, che richiederà nuova produzione a collocamento interno, oppure possono accrescere il risparmio disponibile per ulteriori investimenti in nuove attività produttive o a vantaggio di quelle esistenti (per ulteriori esportazioni o pure per stimolare le vendite sul mercato interno migliorando il rapporto qualità/prezzo).

Se, quindi, l'export continua a crescere in misura adeguata, prima o poi innesta un volano di sviluppo nell'economia interna. Se, come invece appare nella più recente situazione, l'export cresce ma non il PIL, facendo lievitare il predetto rapporto export/PIL, vuol dire che l'incremento del PIL determinato dall'export viene vanificato da un decremento del PIL dovuto ad una minore produzione destinata all'interno.

Pertanto, è essenziale potenziare questa nostra propensione all'export per superare la stagnazione interna, mentre è ovvio che le regioni o le aree che non possono disporre di questa propensione sono costrette a subire maggiormente le difficoltà della crisi, a meno che non cambino drasticamente direzione nelle proprie strategie aprendosi ai mercati internazionali.

D'altro canto, per il principio della specializzazione internazionale e per gli effetti della globalizzazione, uno sviluppo delle esportazioni permette ai consumatori stranieri di acquistare le nostre produzioni a condizioni competitive, mentre consente, ai nostri percettori di reddito derivante dall'export, anche di importare maggiori beni dall'estero a condizioni vantaggiose.

Per quanto riguarda gli altri due indicatori commentati nel precedente paragrafo ($(\text{export} - \text{import})/\text{PIL}$; $(\text{export} - \text{import})/(\text{export} + \text{import})$), la loro significatività è inferiore perché basata sul saldo commerciale con l'estero, il quale, se può essere molto importante a livello di intero Paese, lo è meno in relazione alle singole regioni per vari motivi, tra cui non ultima la scarsa conoscenza dei flussi commerciali e distributivi interni che alterano e non rendono comparabili i movimenti delle importazioni nelle diverse regioni. Comunque, un saldo export - import positivo è generalmente indice di competitività del sistema produttivo che sa collocare all'estero quanto produce in più e, d'altro canto, resiste con un'offerta interna soddisfacente alla concorrenza dei prodotti esteri. Ovviamente, però, un saldo positivo è auspicabile entro certi limiti, in quanto a livelli molto elevati potrebbe essere indice di una rinuncia dei consumatori interni a soddisfare esigenze aggiuntive con prodotti provenienti dall'estero, pur avendone i mezzi per poterlo fare. Sotto quest'aspetto, quindi, il posizionamento del Veneto con i due indicatori in esame potrebbe essere considerato migliore di quelli di alcune regioni che hanno registrato indicatori positivi più elevati, anche se, come si è avvertito, non si può arrivare a giudizi definitivi perché non si conoscono i flussi interni verso altre regioni e quelli provenienti dalle medesime.

Per l'individuazione delle strategie, quindi, si fa riferimento soltanto alle esportazioni quale volano di sviluppo per l'intera economia regionale, anche perché il primo rapporto viene indicato dagli studiosi come principale indicatore del potenziale sviluppo di una regione. Questa interpretazione è pure avvalorata dalle nuove teorie di commercio internazionale che indicano come siano le imprese più produttive ad accedere ai mercati internazionali.

Innanzitutto, è da sottolineare che per accrescere le esportazioni occorre in generale maggiore livello di competitività e produttività, che si può conseguire con i noti fattori di sviluppo e precisamente con la conoscenza, l'innovazione ed i servizi pubblici e privati. Tralasciando di trattare di questi aspetti in generale, che esigerebbero un'illustrazione eccessiva rispetto ai fini di questo capitolo, è sufficiente concentrare l'esame di questi stessi fattori in relazione alle strategie di commercio estero.

Per migliorare l'export, la conoscenza deve sviluppare soprattutto lo studio dei mercati esteri. Ancora troppi sono i mercati sconosciuti o non sperimentati, mentre anche quelli oggetto di penetrazione non sono ancora sufficientemente segmentati. Questa è un'operazione preliminare indispensabile che deve essere effettuata dalle imprese grandi e medie, mentre le piccole e micro possono usufruire di studi in comune per esigenze di costi.

L'innovazione di mercato deve coinvolgere invece:

- l'innovazione del prodotto per renderlo più adeguato alle esigenze esplicite ed implicite dei diversi mercati;
- un buon rapporto qualità/prezzo, anche per i beni di qualità elevata, perché prima o poi il consumatore si accorge se il prezzo non è sorretto da un'adeguata qualità ed i concorrenti possono approfittarne con offerte più accessibili;
- la concentrazione sugli aspetti del prodotto che sono meno aggredibili da parte della concorrenza: qualità, stile, design, tipicità e tradizione, servizi collegati, ecc.;
- la promozione di sistema sui mercati: attraverso filiere, distretti o varie aggregazioni, che riescono sempre a fare meglio di quanto le PMI possono programmare da sole, soprattutto con la leadership di medie imprese o di aziende già internazionalizzate.

Ma il commercio estero abbisogna pure di servizi pubblici, ossia di servizi reali e finanziari. Tra i primi sono importanti l'informazione, la formazione, la consulenza, l'assistenza tecnica e la promozione commerciale da parte degli enti competenti, tra cui sono particolarmente attive a livello locale le Camere di commercio. I servizi finanziari, invece, riguardano agevolazioni che possono essere in conto capitale, in conto interessi od in conto garanzia.

Si tratta di servizi che già esistono, ma che, per una politica di sviluppo delle esportazioni, dovrebbero essere maggiori, di più ampio respiro e più selezionati. In particolare, c'è bisogno di un maggiore supporto nelle iniziative collettive soprattutto a livello distrettuale.

I servizi privati hanno per oggetto le stesse attività dei servizi pubblici ed anche in questo campo si possono notare carenze rispetto ai fabbisogni sufficienti a creare un tangibile sviluppo. Tra i vari supporti a questo settore dovrebbero essere preminenti i servizi reali e finanziari offerti dal sistema creditizio per il commercio estero. Sebbene tali servizi siano cresciuti discretamente negli ultimi anni, ancora sono poco presenti vere e proprie iniziative promozionali guidate dalla regia di istituti di credito.

Se questi sono i principali fattori per aiutare le imprese che esportano ad accrescere la propria attività verso l'estero, occorre stimolare ancor più quelle imprese che ancora non esportano e che quindi subiscono i contraccolpi delle crisi del mercato interno, senza poter reagire (o, al limite, diventando più competitive su quest'ultimo, cioè estromettendo altri concorrenti, ma non incrementando il PIL complessivo). Per raggiungere quest'ultimo obiettivo, che riguarda la maggior parte delle industrie nazionali e venete (essendo numericamente poche le imprese aventi rapporti con l'estero, come è già stato accennato), occorrono tutti i fattori promozionali che

sono già stati indicati, ma in aggiunta è necessaria un'opera preliminare di convinzione e di condivisione verso una strategia di internazionalizzazione nei confronti della quale sono diffuse ancora molte remore.

Infine, è da sottolineare che una spinta verso i mercati esteri dovrebbe venire dalle nuove imprese che dovrebbero essere il frutto di un'imprenditorialità più moderna. In realtà, nelle nuove imprese effettive (a parte quelle che derivano da ristrutturazioni e riconversioni di unità preesistenti) predominano ancora i settori tradizionali e l'orizzonte locale degli affari. Pertanto, una lungimirante politica di internazionalizzazione deve promuovere la nascita di nuove imprese innovative (in settori avanzati o con moderne strategie di sviluppo).

Riferimenti bibliografici

Anastasia B., Corò G. (2007), *I problemi della crescita*, in *Fondazione Nordest, Rapporto Nord Est 2007*, Marsilio, Venezia.

Andreotti S. (2007), *Le piccole imprese del manifatturiero nel Nordest. Situazione e prospettive*, in *L'economia della Marca Trevigiana*, 3.

Blanchard O. (2006), *Scoprire la macroeconomia*, Il Mulino, Bologna.

Bonaglia F., Goldstein A. (2003), *Globalizzazione e sviluppo*, Il Mulino, Bologna.

Callegari F. (2008), *È conferma: la domanda estera sostiene il manifatturiero*, in *L'economia della Marca Trevigiana*, 4.

Corò G., Schenkel M., Volpe M. (2007), *Nord Est: alla ricerca del modello perduto*, in *L'industria*, 3.

Esposito G.F. (2007), *Piccole imprese forti all'estero se "catturate" dalle reti*, in *Politiche e reti per lo sviluppo*, 22.

Fazio G., Piacentino D., Vassallo E. (2008), *Divari economici e variabili di contesto. Un'analisi non parametrica per le regioni italiane*, in *Rivista di economia e statistica del territorio*, 2.

ICE (2007), *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2006 – 2007*, Roma.

Manrangoni G.D. (2004), *Nuove tecnologie, organizzazione d'impresa e sistema produttivo locale*, Unindustria Treviso – F. Angeli, Milano.

Regione del Veneto (2008), *Rapporto Statistico 2008*, Venezia.

Unioncamere del Veneto (2001- 2008), *Relazione sulla situazione economica del Veneto. Anni 2000 – 2007*, Venezia.

Unioncamere – Tagliacarne (2008), *Rapporto 2008. Temi e chiavi di lettura dei percorsi di sviluppo locale*, 6^a Giornata dell'economia, 9 maggio 2008, Roma.

Siti Internet consultati

www.coeweb.istat.it

14. INTERNAZIONALIZZARE SEMPLIFICANDO: IL PROGETTO *DOING BUSINESS IN VENETO*

di Gian Angelo Bellati e Alessio Zanelli¹

In sintesi

Per affrontare al meglio le sfide dell'internazionalizzazione il sistema economico regionale non deve solo rendersi più competitivo, ma anche creare un ambiente favorevole per lo sviluppo di iniziative imprenditoriali.

Federalismo fiscale e semplificazione amministrativa sono due temi interconnessi che si pongono nella prospettiva di favorire una più efficace ed efficiente allocazione delle risorse pubbliche, oltre che di attuare politiche mirate a facilitare la competitività del nostro sistema economico.

Allo scopo di individuare e misurare le criticità della nostra economia e guidare l'investitore estero attraverso le procedure necessarie alla vita di un'impresa, Unioncamere del Veneto ha recentemente avviato, in collaborazione con la Banca Mondiale, il progetto "Doing Business in Veneto".

In un clima di grande incertezza, il miglioramento delle condizioni di contesto e la riduzione della burocrazia per lo sviluppo di nuove imprese possono rappresentare atti concreti per aumentare l'attrattività internazionale della nostra regione.

¹ Alla stesura del capitolo ha collaborato Giovanna Guzzo del Centro Studi Unioncamere del Veneto.

14.1 Federalismo, semplificazione e competitività internazionale

Negli ultimi due decenni abbiamo assistito alla progressiva integrazione delle economie nazionali in un'unica economia globale.

Questo fenomeno è osservabile nella vita di ogni giorno. L'aumento del commercio internazionale, dei flussi di investimenti diretti esteri, di capitali, di manodopera e di tecnologia sono delle realtà che non possiamo più permetterci di ignorare.

L'esistenza stessa di questa pubblicazione ne è una prova tangibile. Ad oggi, non siamo in grado di capire l'economia regionale (o quella nazionale) senza guardarne le sue relazioni con il resto del mondo. I dati parlano chiaro. In un clima di sostanziale crescita del commercio internazionale (+6,8% nel 2007) che ha coinvolto anche l'ambito più ristretto dei principali Paesi dell'area euro e l'Italia, la nostra regione conferma la sua dinamicità verso l'estero. Sia sul fronte delle esportazioni di beni (+7% nel 2007), che giocano un ruolo importante per la crescita economica regionale, che nell'interscambio commerciale di servizi (+12,5% la variazione su base annua dell'export), in particolare quelli attinenti al turismo, il Veneto gode di una posizione privilegiata in ambito nazionale. Nonostante l'instabilità dei mercati finanziari, crescono pure gli investimenti diretti, sia in entrata (10,4 miliardi di euro nel 2007) che in uscita (1,7 miliardi di euro). L'espansione multinazionale delle imprese venete è confermata inoltre dal progressivo aumento delle imprese investitrici (1.014 nel 2007, +18,7%) e delle imprese estere partecipate da imprese venete (2.977 nel 2007). Aumenta anche il livello di multi nazionalizzazione passiva (nel 2007 le partecipazioni di imprese estere in Veneto sono cresciute del 10,2%). Tali risultati sono un segno evidente della decisa proiezione verso l'estero e di un certo grado di attrattività della regione.

Per vincere le sfide della globalizzazione è tuttavia necessario assumere un atteggiamento attivo. Per Unioncamere del Veneto questo significa pensare e mettere in atto strategie mirate alla creazione di un sistema economico più competitivo², un sistema dove si produce maggior valore per le imprese e maggior prosperità per le famiglie.

Siamo convinti che la competitività del sistema veneto passi attraverso l'accrescimento del valore aggiunto delle produzioni e l'aumento del

² "La competitività è il grado in cui un sistema economico riesce, in condizioni di mercato libere ed eque, a produrre beni e servizi capaci di affrontare la concorrenza internazionale, allo stesso tempo mantenendo ed espandendo il reddito reale della propria popolazione nel lungo periodo" (Defizione OCSE).

reddito reale della popolazione (almeno nel lungo periodo). Per fare questo, dobbiamo mettere i nostri imprenditori nelle condizioni di operare al massimo delle loro capacità, fornire ai nostri policy-maker strumenti che possano aiutarli nei processi di riforma e guidare i potenziali investitori stranieri attraverso i meccanismi amministrativi.

Il raggiungimento di questi obiettivi è strettamente collegato a due questioni che vanno affrontate con urgenza: il federalismo fiscale e la *semplificazione amministrativa*.

La mancata attuazione della riforma costituzionale del 2001 e, conseguentemente, il mancato conseguimento del federalismo fiscale hanno un costo rilevante per le imprese e penalizzano fortemente le nostre pubbliche amministrazioni. A causa di criteri fiscali obsoleti, che premiano l'inefficienza e puniscono i comportamenti virtuosi, una parte considerevole del gettito fiscale veneto non viene reinvestita nel territorio, ma viene usata per finanziare le spese delle amministrazioni centrali e un fondo perequativo palesemente inefficiente.

Un territorio privato di parte delle sue risorse – nel 2006 in Veneto il residuo fiscale³ ha raggiunto gli oltre 15,5 miliardi di euro, pari a 3.267 euro procapite – è un territorio dove le amministrazioni periferiche non possono investire efficacemente in servizi, infrastrutture ed innovazione. Le ricadute, in termini di competitività, sono preoccupanti e le conseguenze negative si vedono soprattutto nel medio-lungo periodo⁴.

Da quasi due anni Unioncamere del Veneto lavora su questa tematica per quantificare – attraverso una metodologia seria e trasparente - ritardi, costi e inefficienze. Un approccio pragmatico che ha portato alla pubblicazione di tre quaderni di ricerca⁵ i cui contenuti hanno fornito spunti per la stesura del Ddl “Calderoli”, attualmente in discussione al Senato. Un risultato senz'altro positivo che ci spinge a continuare in questa direzione.

Molto si può fare anche per quanto riguarda il secondo punto, quello della *semplificazione amministrativa*. Anche questo, al pari del federalismo fiscale, è tema imprescindibile per la crescita della competitività del sistema economico regionale e nazionale. Gli adempimenti amministrativi costituiscono infatti un ostacolo alla dinamicità e all'iniziativa imprendi-

³ Il residuo fiscale è ottenuto come differenza tra tutte le entrate (fiscali e di altra natura) che le Amministrazioni pubbliche prelevano da un determinato territorio e le risorse che in quel territorio vengono spese.

⁴ Si veda a tal riguardo il Quaderno di ricerca n.10 di Unioncamere del Veneto, *Federalismo e Competitività. Verso una riforma per lo sviluppo economico e sociale del Paese*, Ottobre 2008.

⁵ Tali pubblicazioni sono disponibili sul sito internet www.osservatoriofederalismo.it.

toriale quando i costi e i tempi per chi deve provvederle non sono compensati da adeguati benefici.

Secondo un recente studio realizzato dal Dipartimento della Funzione Pubblica, in accordo con il Ministero della Semplificazione e con il Ministero del Lavoro⁶, attualmente gli oneri amministrativi⁷ per le piccole e medie imprese italiane hanno raggiunto i 16,2 miliardi di euro annui. La quota più consistente di costi riguarda l'area "lavoro e previdenza" (circa 10 miliardi), di cui 7 miliardi vengono spesi per la sola voce "lavoro". Com'è presumibile, a soffrire maggiormente della burocrazia sono le microimprese, ossia il 95 per cento delle imprese italiane. Tali problematiche sono ormai evidenti anche a livello europeo. Il recente pacchetto di proposte riguardante le Piccole e Medie Imprese (il c.d. "Small Business Act") adottato dalla Commissione Europea riconosce la semplificazione amministrativa come un processo indispensabile alla crescita economica e occupazionale delle PMI.

L'Italia, e il Veneto in particolare, possiedono un vivace tessuto imprenditoriale. Competenze professionali molto avanzate, idee e progetti fortemente innovativi devono talvolta fare i conti con procedure burocratiche lente e macchinose che non sfruttano appieno, o addirittura ignorano, i recenti progressi in campo informatico e tecnologico. A questo riguardo il Governo ha già adottato importanti misure di semplificazione. Il decreto legge n.112 del 25 giugno 2008 prevede di ridurre gli oneri amministrativi del 25 per cento entro il 2012. Il disegno di legge 1441, recentemente approvato dalla Camera dei Deputati e collegato alla manovra finanziaria, prevede inoltre disposizioni in materia di giustizia, sviluppo e lavoro che hanno lo scopo di garantire tempi certi per la conclusione dei procedimenti e standard amministrativi di livello europeo.

Per semplificare un processo bisogna comunque conoscerlo. In alcune aree permangono importanti lacune che devono essere colmate. Similmente a quanto accade in medicina, anche in economia è difficile curare una malattia senza avere in mano analisi e referti.

A tale scopo Unioncamere del Veneto ha avviato un lavoro di analisi delle

⁶Ministero per la pubblica amministrazione e l'innovazione e Ministero del lavoro, della salute e delle politiche sociali, *Un taglio ai costi della burocrazia. Primi risultati del programma di misurazione e riduzione degli oneri amministrativi per le piccole e medie imprese*, Roma 5 agosto 2008.

⁷Costi sostenuti dalle imprese per conformarsi ad obblighi informativi, cioè di produrre, elaborare e trasmettere informazioni sulla propria azione o produzione ad autorità pubbliche o a privati. Gli oneri amministrativi sono stimati sulla base del costo medio che le imprese sostengono per svolgere ogni attività amministrativa moltiplicato per il numero di volte in cui, ogni anno, l'attività è svolta e per il numero di imprese coinvolte.

principali problematiche che limitano la competitività delle nostre imprese – si pensi all’avvio d’impresa, ai pagamenti nazionali e nell’Eurozona, ai criteri di brevettazione, al contenzioso, ecc. – cercando di proporre azioni di intervento per semplificare o migliorare le procedure.

Le problematiche delle procedure amministrative hanno importanti ricadute anche sull’internazionalizzazione dell’economia regionale. Quello che è uno spreco di tempo ed energie per chi conosce il sistema e in esso deve operare – i nostri imprenditori – diventa talvolta una ragione a investire altrove per chi non lo conosce – gli imprenditori stranieri. La scarsità di informazioni e la barriera rappresentata dalla lingua non fanno altro che peggiorare la situazione.

A causa di ciò, molte occasioni di investimento diretto estero vanno perse. Con esse non si perdono solo capitali e nuovi posti di lavoro ma si riducono anche le possibilità di contaminazione tecnologica (intra-settoriale ed intersettoriale), un fattore essenziale per l’innovazione e la crescita nel lungo periodo. L’apporto degli investitori esteri in termini di know-how, brevetti e innovazione non può e non deve essere quindi sottovalutato. L’imprenditore estero che volesse investire in Veneto deve esser informato, indirizzato e possibilmente coadiuvato.

14.2 La Banca Mondiale e il progetto *Doing Business*

Il bisogno di individuare e misurare le criticità del sistema e quello di guidare l’investitore estero attraverso le procedure necessarie alla vita dell’impresa hanno spinto Unioncamere del Veneto e Regione Veneto ad avviare, in collaborazione con il Gruppo Banca Mondiale (World Bank Group), il progetto *Doing Business* a livello regionale.

Si tratta di un progetto promosso dalla Banca Mondiale, un’organizzazione internazionale (più simile alle Nazioni Unite che a una banca commerciale) i cui obiettivi primari sono lo sviluppo economico e la riduzione della povertà. Nata nel 1945 per far fronte ai disastri della seconda guerra

⁵ L’Istituto Guglielmo Tagliacarne pubblica ogni anno la stima del PIL regionale, revisionando contestualmente una serie storica composta da valori relativi ad alcuni anni precedenti. In virtù di questi aggiornamenti sono direttamente confrontabili solamente le grandezze appartenenti ad una stessa serie. Il PIL 2006 utilizzato per le elaborazioni di questo paragrafo deriva dalla serie 2000-2007 ed è, pertanto, diverso dal valore 2006 diffuso come aggiornamento della serie 2000-2005, pubblicato da Unioncamere del Veneto in precedenti occasioni. Si veda a tal proposito anche la nota 5.

mondiale e della grande depressione, i suoi obiettivi vengono perseguiti attraverso cinque agenzie specializzate:

- International Bank for Reconstruction and Development;
- International Development Association;
- Multilateral Investment Guarantee Agency;
- International Centre for Settlement of Investment Disputes;
- International Finance Corporation;

In particolare, l'International Finance Corporation (IFC) si occupa di imprenditoria privata. Le sue azioni si sviluppano lungo tre linee: il finanziamento diretto alle imprese nei Paesi in via di sviluppo, la mobilitazione di capitali privati verso i mercati meno attraenti e la consulenza economica e finanziaria a governi ed imprese. All'interno di quest'ultima area di intervento si inserisce il progetto *Doing Business*.

Le idee alla base di tale progetto, sviluppate da Simeon Djankov nel 2003, sono tanto semplici quanto geniali:

- un sistema economico per funzionare al meglio richiede regole (per quanto possibile) semplici e chiare;
- la conoscenza dei propri problemi e il confronto con realtà diverse aiuta i *policy maker* nel percorso di riforma istituzionale e amministrativa.

La letteratura scientifica in materia ha da tempo dimostrato che procedure burocratiche troppo lunghe ed onerose non solo riducono l'attrattività di un sistema economico agli occhi di potenziali investitori esteri, ma inibiscono anche i livelli di libera iniziativa economica del singolo cittadino. Quando fare impresa diventa più difficile, la crescita economica rallenta. Non solo, un sistema economico caratterizzato da farraginosità burocratiche favorisce lo sviluppo dell'economia informale, un'economia dove né l'imprenditore né il lavoratore possono sfruttare a pieno le loro potenzialità o godere appieno dei propri diritti (si pensi ad esempio alle difficoltà legate all'accesso al credito). Semplificare è quindi imperativo dettato non solo dal bisogno di aumentare l'attrattività internazionale del sistema regione ma, soprattutto, dalla necessità di aumentarne la competitività e favorirne la crescita di lungo periodo⁸.

Il primo passo per semplificare un processo è conoscerlo ed è quello che si propone *Doing Business*. Attraverso una serie di questionari ed interviste strutturate, *Doing Business* misura "scientificamente" il *business and regulatory environment* di un sistema economico: descrive le procedure necessarie alla vita di un'impresa e ne quantifica tempi e costi.

⁸ Si veda a tal riguardo World Bank (2006), *Regulation and Growth*, Working Papers.

Come ben sappiamo, non tutte le imprese sono uguali. Alcune forme societarie sono molto diffuse, altre meno. Lo stesso vale per le procedure burocratiche: alcune sono necessarie alla vita di un'impresa, altre lo sono meno. La scelta dell'oggetto di studio non è quindi irrilevante. In base a queste considerazioni, gli studiosi della Banca Mondiale hanno elaborato una serie di case studies che coprono quelle che, a livello mondiale, sono le interazioni più significative tra impresa e pubbliche amministrazioni⁹.

La possibilità di conoscere il *business environment* di un Paese, la solidità metodologica delle rilevazioni, l'accessibilità e la comparabilità dei dati¹⁰ hanno decretato il successo di *Doing Business* sia tra gli investitori che tra i governi. Nell'arco di cinque anni (2003-2008), le tematiche affrontate sono passate da 5 a 10 mentre le economie analizzate sono aumentate di ben 30 unità (da 151 a 181). Ad oggi, il team di analisti WBG-IFC, originariamente composto da 8 persone, ha raggiunto le 45 unità. In poco tempo, la rete di collaboratori (studi legali e professionali, operatori del commercio internazionale, associazioni di categoria, agenzie governative, ecc.) si è estesa sino alle 6.700 unità. Grazie a queste risorse, oggi *Doing Business* analizza il *business environment* della quasi totalità degli Stati sovrani.

14.3 Il Progetto *Doing Business in Veneto*

Il successo riscosso dal progetto ha spinto ad allargare l'ambito di indagine. Ci si è infatti resi conto che, per alcuni Paesi, quelli di natura federale e quelli (come il nostro) caratterizzati da forti livelli di eterogeneità economica, una sola rilevazione non era sufficiente.

Al fine di accrescere l'efficacia di *Doing Business*, tanto per l'investitore diretto estero quanto per il *policy maker*, nel 2005 la Banca Mondiale e l'IFC hanno deciso di sviluppare analisi a livello sub-nazionale. Si è deciso, in altre parole, di non analizzare solamente il *business environment* delle capitali¹¹ ma di allargare le rilevazioni alle aree territoriali più importanti

⁹ Tali interazioni comprendono: l'avvio di un'impresa, i permessi di costruzione, l'assunzione del personale, le procedure di import-export, le dispute commerciali, i trasferimenti di proprietà, le procedure fallimentari, la pressione fiscale, l'accesso al credito e il livello di protezione degli investimenti.

¹⁰ Si veda a riguardo il sito ufficiale del progetto *Doing Business* www.doingbusiness.org

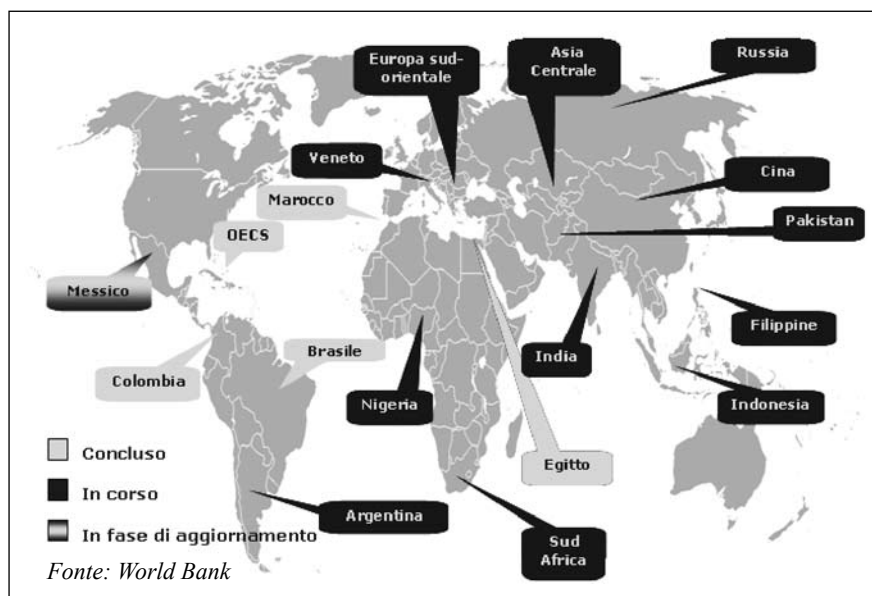
¹¹ In alcuni Paesi dove la capitale ha scarso peso demografico ed economico, le analisi si concentrano sulla città più popolosa. Negli Stati Uniti, per esempio, data la natura prevalentemente amministrativa di Washington, la rilevazione dei dati si concentra sulla più popolosa New York.

all'intero di un determinato Paese. L'esperimento, iniziato nel 2006 in Messico, ha avuto risultati positivi e si è presto esteso ad altre economie emergenti: Brasile, Marocco, India, Colombia e OECS. Le ricadute, sia in termini finanziari che di visibilità internazionale, sono state tali da spingere anche gli altri paesi BRIC¹² (Russia, India e Cina) a chiedere di prendere parte al progetto.

Similmente, si è deciso di introdurre le analisi anche nei Paesi economicamente più sviluppati (i c.d. *donors* della World Bank). Su iniziativa di Unioncamere del Veneto e Regione Veneto, la nostra regione è stata scelta per la realizzazione del progetto pilota. È un'esperienza importante, la prima di questo tipo a livello mondiale, e servirà da guida per le rilevazioni del 2009 che avranno come oggetto di studio – inter alia – due delle economie più importanti dell'Europa Occidentale.

I lavori per *Doing Business* in Veneto sono iniziati nel mese di marzo del 2008. Dopo un attento studio della metodologia e della rappresentatività statistica del campione, si è deciso di concentrare l'attenzione sulla città di Padova. Il team Unioncamere-Banca Mondiale ha quindi proceduto alla

Figura 14.1 - *Doing Business* – Progetti subnazionali. Situazione nel 2008



¹² Secondo la famosa tesi dell'economista Jim O'Neill, dati i forti tassi di crescita, le economie BRIC (Brasile, Russia, India e Cina) supereranno entro il 2050 quelle dei Paesi sviluppati, diventando così le economie dominanti a livello globale.

somministrazione di specifici questionari ai professionisti più in vista della città. Ha fatto seguito una serie di interviste volte a massimizzare la qualità e la coerenza dei dati raccolti. La terza fase, che si concluderà tra breve, raccoglierà il contributo di molte realtà pubbliche padovane, ma non solo.

Il progetto sperimentale si concluderà a dicembre con la presentazione dei risultati. Le informazioni raccolte, tradotte nelle lingue ufficiali della World Bank¹³, saranno accessibili (gratuitamente) a chiunque. Qualsiasi imprenditore al mondo che fosse interessato a investire in Veneto potrà sapere quante e quali sono le procedure necessarie a fare impresa, a chi rivolgersi e quanto spendere.

Non solo, attraverso Doing Business, i policy maker e gli amministratori pubblici veneti potranno confrontarsi con il resto del mondo, capire quali sono le criticità del nostro sistema e agire di conseguenza. L'esperienza messicana è, a questo riguardo, confortante. Il Messico è stato il primo Paese a sperimentare le indagini subnazionali di Doing Business. Alla pubblicazione del primo rapporto, avvenuta nel 2006, si è messo in moto un circolo virtuoso di competizione¹⁴ tra i vari Stati del Paese che ne ha migliorato considerevolmente l'attrattività agli occhi degli investitori diretti esteri.

La nostra speranza è che in futuro altre regioni italiane prendano parte al progetto e che, anche in Italia, si instauri un simile circolo virtuoso. Il Paese nel suo complesso non potrà che trarne vantaggio.

¹³ Inglese, Spagnolo, Portoghese, Russo, Arabo e Cinese.

¹⁴ Si noti che tutte le riforme avvenute in Messico ebbero essenzialmente natura amministrativa, avvennero in pratica senza riforme legislative a livello statale o federale. Si veda a riguardo: International Finance Corporation (2007), *Creating Competition To Reform Among States. Doing Business in Mexico, Smart Lessons*.

Riferimenti bibliografici

Unioncamere del Veneto (2008), *Federalismo e Competitività*, Quaderni di ricerca n.10, Venezia.

Unioncamere del Veneto (2008), *Spesa pubblica e federalismo*, Quaderni di ricerca n.9, Venezia.

Unioncamere del Veneto (2007), *I costi del “non federalismo”*, Quaderni di ricerca n.8, Venezia.

Ministero per la pubblica amministrazione e l'innovazione e Ministero del lavoro, della salute e delle politiche sociali, *Un taglio ai costi della Burocrazia. Primi risultati del programma di misurazione e riduzione degli oneri amministrativi per le piccole e medie imprese*, Roma 5 agosto 2008.

The World Bank (2006), *Regulation and Growth*, Working Papers.

International Finance Corporation (2007), *Creating Competition to reform among States. Doing Business in Mexico*, Smart Lessons.

Siti Internet consultati

www.worldbank.org

www.doingbusiness.org

www.ifc.org

www.oecd.org

15. LE POLITICHE DI SOSTEGNO UE PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI

di Carlo Corazza¹

In sintesi

Ciò che si intende analizzare all'interno di questo capitolo è il cambiamento di ruolo delle PMI nel panorama europeo, attraverso il nuovo quadro delineato dall'"l'atto per le piccole imprese per l'Europa". Semplificazione amministrativa, accesso al credito, ricerca e innovazione in un mercato interno funzionale e dinamico: sono questi gli assi prioritari di intervento dell'Ue per sostenere le piccole e medie imprese europee. I Fondi strutturali sono lo strumento a disposizione e la partecipazione delle PMI è necessaria. Bisogna far in modo che le PMI entrino a far parte dei progetti comunitari perché possano in questo modo fornire nuove opportunità di lavoro.

¹ Direttore della Rappresentanza a Milano della Commissione europea

15.1 Premessa

Il ruolo delle piccole e medie imprese in ambito europeo è centrale nella Strategia europea di crescita economica e occupazione, lanciata dai Ministri dei Paesi dell'UE nel 2000 e nota come Strategia di Lisbona. Il loro ruolo tra le priorità politiche dell'UE si sta fortemente rafforzando, perchè creano le maggiori opportunità d'impiego all'interno della nostra società.

In Europa operano circa 25 milioni di piccole e medie imprese che costituiscono oltre il 99 per cento delle imprese nell'UE e occupano più di 100 milioni di lavoratori, che in alcuni settori industriali rappresentano oltre il 75 per cento della forza lavoro (tessile, edilizia o arredamento).

Risulta quindi molto importante ai fini del processo di integrazione economica e di sviluppo del mercato interno, favorire la crescita di piccole e medie imprese, tutelandole sul complesso mercato globale e semplificando il quadro normativo in cui operano.

Per promuovere lo sviluppo di politiche comunitarie che riescano a garantire lo sviluppo di piccole e medie imprese la Commissione europea ha da tempo introdotto una serie di norme ad hoc. Tutta questa attività si è recentemente consolidata attraverso l'adozione dello *Small Business Act* (Atto per le piccole imprese per l'Europa), cioè la prima legge-quadro sull'impresa a livello europeo.

Quest'iniziativa è stata realizzata dalla Commissione europea in stretto legame con gli Stati membri dell'UE, le imprese, le autorità locali e regionali; questo progetto risulta essere stato fondamentale per migliorare gli sforzi esercitati in ambito economico e riuscire a garantire un quadro di azione solido e strutturato.

Ciò su cui si punta maggiormente è un partenariato tra i Paesi dell'UE e l'Unione europea, attraverso un piano d'azione costituito da una serie di misure comuni che riescano a garantire piena efficienza sia a livello nazionale che al livello comunitario.

L'Unione europea si sta attualmente impegnando per promuovere un reale progresso delle PMI e attraverso "l'atto per le piccole imprese per l'Europa" l'azione comunitaria dovrebbe tradurre in concretezza quanto è stato auspicato. Si tratta di riconoscere alle PMI il giusto ruolo a livello di intervento politico e di sostegno.

L'Atto per le piccole imprese per l'Europa (API), approvato nel giugno di quest'anno, è basato su dieci orientamenti e proposte di azioni politiche da attuarsi sia a livello della Commissione che al livello degli Stati membri.

Obiettivo di questo strumento è aiutare le piccole e medie imprese a

fiorire e a creare migliori opportunità internazionali che permettano loro di diventare dei veri e propri competitori internazionali.

Le piccole e medie imprese hanno generalmente una dimensione prettamente locale e regionale e questo nuovo pacchetto di norme sembra dare loro finalmente la possibilità di uscire da questo ambito strettamente locale o nazionale e potersi rivolgere alle dinamiche comunitarie e internazionali.

Infatti, l'atto sulle piccole e medie imprese è strettamente legato all'attuazione della Strategia di Lisbona per la crescita dell'occupazione.

Il pacchetto richiede innanzitutto uno sforzo alle amministrazioni pubbliche: maggiore reattività, una diminuzione dei tempi nei pagamenti delle fatture, l'accesso a maggiori aiuti in materia di finanziamenti, innovazione, formazione, fino – addirittura – a una riduzione dell'IVA ridotta per i servizi forniti localmente e un migliore accesso ai contratti pubblici.

L'Atto conferirà inoltre alle PMI l'accesso a uno statuto di società privata europea in modo da ridurre gli oneri burocratici alle molte piccole e medie imprese che commerciano oltre frontiera, e accrescere la chiarezza delle operazioni.

Bisogna far sì che le piccole e medie imprese rientrino tra i progetti comunitari primari, in quanto creeranno in questo modo occasioni di formazione professionale e di lavoro.

Circa 75 milioni di europei lavorano in una piccola e media impresa. Questa dimensione è particolarmente sviluppata nei Paesi della regione mediterranea, e anche in Italia. Dei 23 milioni di imprese che operano in Europa, ben cinque sono in Italia. Questo conferma la dimensione dell'impresa italiana nettamente inferiore rispetto alla media europea: la media nell'impresa italiana è di quattro occupati a impresa, contro i sette a livello europeo. Sono due gli assi di intervento prioritari dell'UE: la semplificazione amministrativa e gli stanziamenti di nuovi fondi per garantire una crescita continua.

Nel primo ambito, ad esempio, va citato il piano di riduzione del carico burocratico per le PMI lanciato due anni fa dal Commissario europeo all'impresa Gunther Verheugen, che punta a ridurre del 25 per cento gli obblighi amministrativi per le PMI entro il 2012. La realizzazione di questo piano è già molto avanzata.

Per garantire fondi e sostegno alle piccole medie imprese la Commissione europea stanziamenti attraverso i fondi strutturali, in particolare nel periodo di programmazione 2007-2013.

Bisogna muoversi nello spirito di una prospettiva globale, infatti il commercio europeo si sta muovendo all'interno del processo di globalizzazione e per questo motivo la nuova programmazione dei fondi

si deve rivolgere a tre livelli d'azione: convergenza tra le diverse regioni dell'UE, competitività e cooperazione sulle politiche d'impegno.

L'obiettivo della strategia di Lisbona è quello di fare dell'Unione europea l'economia più competitiva del mondo per raggiungere la piena occupazione entro il 2010.

Sviluppata nel corso degli anni, questa strategia si fonda sul criterio di sostenibilità, che prevede tre pilastri d'azione: lo sviluppo economico, quello sociale e infine uno ambientale.

15.2 Programmi di sostegno dell'Unione europea per le PMI

L'Unione europea fornisce sostegno alle piccole e medie imprese europee in diverse forme, quali sovvenzioni, prestiti e in alcuni casi garanzie bancarie.

Il contributo è disponibile direttamente o attraverso programmi gestiti a livello nazionale o regionale, come i fondi strutturali dell'Unione europea.

Le PMI possono inoltre beneficiare di una serie di misure di assistenza non finanziaria sotto forma di programmi e servizi alle imprese.

Le PMI e le altre organizzazioni possono solitamente presentare domanda diretta di adesione ai programmi, in genere subordinatamente alla presentazione di progetti transnazionali, sostenibili e a valore aggiunto.

I fondi strutturali, in particolare il Fondo europeo di sviluppo regionale (FESR) e il Fondo sociale europeo (FSE), rappresentano i maggiori strumenti di finanziamento comunitario a favore delle PMI, attraverso i vari programmi tematici e le iniziative comunitarie applicate nelle regioni.

I beneficiari dei fondi strutturali ricevono un contributo diretto per il finanziamento dei loro progetti.

Per quel che riguarda invece gli strumenti finanziari a sostegno dell'accesso al credito delle PMI, essi sono disponibili attraverso intermediari finanziari nazionali (le banche) e sono gestiti dal Fondo europeo per gli investimenti (FEI).

Nell'ambito del Programma quadro per l'innovazione e la competitività (PIC), 1.130 milioni di euro sono stati destinati a strumenti finanziari per il periodo 2007-2013.

Sempre nell'ambito dell'iniziativa comunitaria di sostegno alle piccole e medie imprese si inserisce il programma JEREMIE promosso dalla Commissione europea, insieme al Fondo europeo per gli investimenti e alla Banca europea per gli investimenti, e ha lo scopo di consentire alle piccole e medie imprese di accedere a finanziamenti e micro crediti, dando in particolare spazio alle imprese in fase di avviamento.

JEREMIE sarà comunque gestito come parte integrale dei programmi del Fondo europeo per lo sviluppo regionale e si procederà alla scelta di progetti a livello nazionale e regionale pertinente.

Tra il 2007 e il 2013, i fondi di sviluppo regionale stanzeranno complessivamente attorno ai 200 miliardi di euro per la promozione delle attività imprenditoriali, dell'occupazione e della crescita. Alle PMI è destinata buona parte di questa somma nelle diverse regioni.

Entro il 2013, la spesa comunitaria per l'incentivazione dell'imprenditorialità e dell'innovazione supererà del 60 per cento la cifra stanziata nel 2006, grazie ai 3,6 miliardi di euro provenienti dal nuovo Programma per la competitività e l'innovazione.

15.3 Iniziative di sviluppo delle PMI

L'altro settore d'intervento è quello della regolamentazione. Qui il principio è quello di "pensare anzitutto al piccolo" ("Think Small First"); tutte le nuove proposte di legge a livello comunitario vengono quindi attentamente valutate sulla base della loro compatibilità con le esigenze delle imprese di piccole dimensioni.

La burocrazia ha un impatto maggiore sulle piccole aziende. Molti dei problemi che le PMI si trovano ad affrontare sono dovuti alle leggi, ai regolamenti e alle procedure stabiliti a livello nazionale e regionale. L'obiettivo di tagliare del 25 per cento gli obblighi burocratici per le aziende porterebbe ad un aumento dell'1,5 per cento del PIL dell'UE. Ciò potrà essere però raggiunto solo tramite l'azione congiunta di Commissione e autorità a livello nazionale, regionale e locale.

Secondo quanto stabilito dalla Carta europea per le piccole imprese, l'azione comunitaria si deve focalizzare sul riconoscimento del dinamismo delle piccole imprese, nel rispondere alle nuove esigenze del mercato e nel creare occupazione sottolineando, che le piccole e medie imprese sono importanti per la promozione dello sviluppo sociale e regionale e sono nel contempo un esempio di iniziativa e di impegno. Quindi: educazione all'imprenditorialità, un quadro normativo, fiscale e amministrativo favorevole all'attività imprenditoriale, un miglior accesso ai mercati, e anche alla ricerca e alla tecnologia di qualità.

Inoltre, in un mercato unico senza frontiere interne, è essenziale che le misure a favore delle PMI siano basate su una definizione comune, per migliorare la loro coerenza ed efficacia e limitare le distorsioni della concorrenza, ciò è tanto più necessario se si considera l'ampia interazione

esistente tra le misure nazionali e quelle comunitarie destinate ad assistere le PMI in aree quali lo sviluppo regionale e il finanziamento della ricerca. Per questo recentemente l'Unione europea ha lavorato molto anche sulla definizione di piccola e media impresa. Per l'UE, si parla di PMI per le imprese al di sotto di 250 lavoratori; la piccola impresa ha meno di 50 dipendenti e, al di sotto di 10 si tratta di microimpresa.

Quanto ai mercati, l'Ue è ormai un mercato aperto e le maggiori opportunità si hanno nei paesi entrati nell'UE negli anni più recenti, che hanno grande potenziale di crescita e una struttura d'impresa ancora in consolidamento.

L'Italia e la Germania registrano la percentuale più alta per quanto riguarda le esportazioni verso i paesi dell'area allargata dell'Ue, rispettivamente con il 51 ed il 59 per cento.

Fuori dall'Europa, tra i mercati più interessanti nel prossimo futuro emergono Brasile, Russia, India e Cina.

15.4 Le PMI in Italia

In Italia le piccole e medie imprese costituiscono la trama fondamentale del sistema produttivo nazionale. Esse sono fonte di occupazione e di ricchezza in misura maggiore rispetto alle grandi imprese e sono in grado di conquistare mercati a livello internazionale.

Soprattutto nell'Italia del nord est si registra una più elevata capacità di assorbimento di manodopera proprio nelle PMI (81,1%). Negli ultimi anni in Italia la quota di lavoratori impiegati nelle piccole e medie imprese è aumentata del 20,6 per cento, con un aumento del fatturato di circa il 50 per cento, dall'altro lato diminuisce di circa il 7,8 per cento la capacità delle PMI di imporsi nei mercati internazionali. Le piccole e medie imprese risultano essere più tassate, rispetto alle grandi aziende, ma bisogna entrare nell'ottica che le PMI potranno essere le grandi imprese del domani, anche se in forma diversa rispetto alle tradizionali; quindi bisognerà promuovere delle politiche che riescano a favorire e promuovere la nascita e lo sviluppo delle piccole e medie imprese in Europa.

In Italia le maggiori difficoltà per la crescita dell'impresa sono il quadro normativo, che favorisce ancora chi rimane piccolo, la scarsa propensione all'innovazione e all'uso di tecnologie che favoriscono la crescita, la complessità della burocrazia e un accesso al credito non sempre agevolato rispetto alle esigenze delle imprese più piccole.

15.5 Conclusioni

Alle PMI si aprono nuove importanti prospettive, ma è necessario coordinare gli sforzi. La globalizzazione pone le PMI al centro del “villaggio globale”, le PMI che decidono di attivarsi su mercati lontani ed esteri sono sempre più numerose per fare questo è necessario che avvengano dei miglioramenti del quadro normativo, dei servizi e dei programmi di sostegno per gli imprenditori ed è in questa direzione che si stanno muovendo le politiche europee. L'internazionalizzazione risulta essere una via obbligata per la sopravvivenza e il successo delle PMI, le forme di internazionalizzazione sono numerose così come le possibili aree interessate all'espansione. Risulta quindi necessaria un'attività di stimolo da parte dell'Unione europea.

16. LE POLITICHE REGIONALI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DEL VENETO: RISULTATI E PROSPETTIVE

di Diego Vecchiato¹

In sintesi

È ben noto quanto sia rilevante la dimensione internazionale per il sistema economico veneto. Meno nota, invece, è la proiezione internazionale del Veneto anche in ambito istituzionale, sociale e culturale.

A tale riguardo un ruolo fondamentale è svolto dalla Regione, che, oltre a promuovere l'internazionalizzazione del sistema produttivo veneto, ha progressivamente esteso e reso più incisivo il proprio impegno in attività di rilievo internazionale, in particolare sul versante delle relazioni istituzionali e della cooperazione decentrata.

Il presente capitolo intende essere un sintetico contributo per l'approfondimento della conoscenza di quanto la Regione del Veneto ha realizzato nei suddetti ambiti di attività - soprattutto nell'ultimo decennio - e di quali prospettive si vadano concretamente delineando, anche a seguito delle tante iniziative realizzate, per l'affermazione di un riconosciuto protagonismo internazionale della Regione.

¹ Dirigente della Direzione Relazioni internazionali, Cooperazione Internazionale, Diritti umani e Pari opportunità - Regione del Veneto. Professore di Monitoraggio dei diritti umani, osservazione elettorale e aiuto umanitario - Facoltà di Scienze Politiche dell'Università degli Studi di Padova. Le opinioni e le valutazioni espresse dall'autore sono personali e non riflettono le posizioni istituzionali della Regione del Veneto.

16.1 Introduzione

È ben noto quanto sia rilevante la dimensione internazionale per il sistema economico veneto. Meno nota, invece, è la proiezione internazionale del Veneto anche in ambito istituzionale, sociale e culturale.

A tale riguardo un ruolo fondamentale è svolto dalla Regione, che, oltre a promuovere l'internazionalizzazione delle imprese venete, ha progressivamente esteso e reso più incisivo il proprio impegno in attività di rilievo internazionale, in particolare nei settori:

- dei rapporti bilaterali con Autorità regionali e statali estere;
- della collaborazione con enti ed organismi europei ed internazionali;
- della realizzazione di programmi di cooperazione decentrata nei Paesi meno sviluppati;
- delle relazioni con le numerose e importanti Comunità dei Veneti nel mondo;
- della valorizzazione dell'ingente patrimonio artistico, culturale e architettonico di origine veneta presente nell'area adriatica e mediterranea.

Il presente capitolo intende fornire un contributo informativo e un approfondimento riguardo le attività che la Regione del Veneto ha realizzato nei suddetti ambiti di attività - soprattutto nell'ultimo decennio - e quali prospettive si vadano concretamente delineando, anche a seguito delle tante iniziative realizzate, per l'affermazione di un riconosciuto protagonismo internazionale della Regione.

16.2 Le azioni settoriali della Regione del Veneto

Relativamente al settore dei rapporti bilaterali è innanzitutto opportuno ricordare che la Regione del Veneto ha sottoscritto una quarantina di Protocolli di intesa e Accordi internazionali con le Autorità regionali e statali di Argentina, Australia, Austria, Bosnia-Erzegovina, Brasile, Cina, Cile, Croazia, Federazione Russa, Moldova, Mozambico, Polonia, Repubblica Ceca, Repubblica di San Marino, Repubblica Slovacca, Romania, Stati Uniti d'America, Tunisia, Ungheria, Uruguay.

Tali Atti - che la Regione può sottoscrivere anche in virtù dei suoi più ampi poteri in materia di rapporti internazionali conseguenti all'entrata in vigore della Legge costituzionale n. 3 del 2001 e della successiva Legge nazionale n. 131 del 2003 - indicano finalità, obiettivi, modalità operative e termini temporali per l'attivazione e lo sviluppo di iniziative e programmi di attività nei diversi ambiti di competenza regionale.

A tali iniziative possono partecipare anche enti ed organismi pubblici e privati veneti, che secondo una prassi ormai consolidata sono presenti agli incontri che con cadenza quasi settimanale hanno luogo presso le sedi istituzionali regionali con delegazioni straniere in visita nel Veneto, nel quadro delle azioni previste dai Protocolli e dagli Accordi sottoscritti.

Tali incontri sono l'occasione per lo scambio di esperienze e l'avvio di programmi di collaborazione, in particolare in ambito economico, culturale e sociosanitario, con la partecipazione di enti locali, aziende ospedaliere, università e imprese.

Oltre che nei rapporti bilaterali con Autorità regionali e statali estere, la Regione del Veneto ha maturato importanti esperienze di collaborazione con enti ed organismi europei ed internazionali, tra i quali vanno ricordati in particolare:

- la Comunità di Lavoro Alpe Adria (www.alpeadria.org), fondata nel novembre del 1978 a Venezia, che ha rappresentato un importante modello di riferimento per altre successive esperienze di cooperazione interregionale nate in Europa. Dopo il forte impulso progettuale conosciuto durante l'ultima Presidenza di turno del Veneto, nel biennio 2001-2002, Alpe Adria - cui attualmente aderiscono Autorità regionali austriache, italiane e ungheresi e le Repubbliche di Croazia e Slovenia - ha conosciuto un periodo di ridefinizione della propria struttura e attività. Ciò ha consentito di preparare la nuova fase operativa che la Comunità di Lavoro si appresta ad avviare, anche recependo le opportunità offerte dalla definizione di nuovi strumenti di cooperazione interregionali, quali i GECT (Gruppi Europei di Cooperazione Territoriale), alla cui attivazione la Regione del Veneto sta lavorando con grande determinazione;
- l'Associazione delle Agenzie della Democrazia Locale (alda-europe.eu), con sede a Strasburgo e Vicenza, istituita nel 1999 per coordinare le attività delle Agenzie della Democrazia Locale (ADL), create dal Congresso dei Poteri Regionali e Locali del Consiglio d'Europa, per fornire assistenza tecnica alle istituzioni locali dopo le devastazioni causate dai conflitti che hanno investito l'ex-Yugoslavia. Oltre alle suddette Agenzie (attualmente 12, presenti in Croazia, Bosnia-Erzegovina, Kosovo, Macedonia, Montenegro, Serbia e Georgia) aderiscono all'Associazione numerose autorità locali e regionali europee, che collaborano nella realizzazione di numerosi progetti di cooperazione istituzionale, economica, sociale e culturale, promossi e sostenuti anche con importanti finanziamenti dall'Unione Europea;
- l'Assemblea delle Regioni d'Europa (www.a-e-r.org), che rappresenta

la più importante associazione di Autorità regionali europee - con circa 260 Enti aderenti - e nella quale il Veneto è attualmente presente anche come componente del Bureau, l'organismo incaricato della definizione degli indirizzi politici dell'Assemblea;

- l'Euroregione Adriatica (www.adriaticeuroregion.org), istituita a Pola, in Croazia, nel 2006, alla quale aderiscono Autorità regionali e locali delle due sponde dell'Adriatico ed i cui obiettivi fondamentali sono quelli del rafforzamento della stabilità dell'area adriatica e balcanica e della promozione dello sviluppo sostenibile e della coesione economica tra gli Enti aderenti. La Regione del Veneto è attualmente componente del Comitato Esecutivo dell'Euroregione e detiene la Vicepresidenza della Commissione Pesca della stessa;
- la Commissione europea per la democrazia attraverso il diritto (www.venice.coe.int), istituita nel 1990 a Venezia, dove da allora si riunisce in seduta plenaria ogni tre mesi. La Commissione - internazionalmente nota anche come "Venice Commission" - è un organismo del Consiglio d'Europa competente, tra l'altro, in materia di diritto costituzionale (ha concorso all'elaborazione delle nuove Costituzioni di numerosi Paesi europei ed extraeuropei), diritti umani e libertà fondamentali e tutela delle minoranze. La Regione del Veneto è l'unica Autorità regionale ammessa a partecipare ai lavori della Commissione, nella quale siedono i rappresentanti degli Stati aderenti al Consiglio d'Europa e, come osservatori, di Paesi extraeuropei;
- Agenzie delle Nazioni Unite, quali la FAO, l'OMS, l'UNDP, l'UNESCO e l'UNHCR con le quali la Regione del Veneto collabora nella realizzazione di importanti programmi di cooperazione decentrata e di interventi di aiuto umanitario.

Quello della cooperazione decentrata nei Paesi meno sviluppati è un settore nel quale l'azione della Regione ha avuto una crescita esponenziale, soprattutto nell'ultimo quinquennio, con l'attuazione ogni anno di un centinaio di interventi, nell'Europa Orientale, in Medio Oriente, in Asia, in Africa, in America Latina.

Tali interventi sono stati promossi e finanziati dalla Regione, in collaborazione con partner pubblici e privati veneti, italiani e stranieri e con enti ed organismi internazionali collegati in rete per la realizzazione di progetti e programmi di attività nei settori dell'educazione e della formazione professionale, dei servizi sociali e dell'assistenza sanitaria, della tutela dell'ambiente e delle piccole e medie attività imprenditoriali.

Per il 2008 sono stati finanziati, tra gli altri, progetti in Armenia, Bielorussia, Bosnia-Erzegovina, Moldova, Mongolia, Ucraina, Palestina,

India, Nepal, Nuova Caledonia, Benin, Burkina Faso, Camerun, Congo, Eritrea, Etiopia, Guinea Bissau, Madagascar, Mali, Mozambico, Senegal, Sudan, Swaziland, Tanzania, Argentina, Brasile, Guatemala e Paraguay.

È importante evidenziare che nel 2007 le risorse rese disponibili dalla Regione per il finanziamento di interventi di cooperazione decentrata che saranno conclusi nel 2009 (gli interventi finanziati dalla Regione - o le loro singole fasi, nel caso di iniziative particolarmente rilevanti di medio/lungo periodo - devono essere avviati e conclusi nell'arco di un biennio) sono state integrate da un volume complessivamente più che doppio di risorse provenienti dagli altri partner progettuali (2.800.000 euro le risorse regionali, 6.168.000 euro quelle dei partner, per complessivi 8.968.000 euro).

Va anche evidenziato il crescente coinvolgimento in progetti regionali di cooperazione decentrata delle Associazioni degli immigrati, soprattutto africani, presenti nel Veneto, che in tal modo contribuiscono direttamente e concretamente allo sviluppo dei Paesi di provenienza.

È altresì importante ricordare che in recenti studi promossi e finanziati anche dal Ministero degli Affari Esteri, quello efficacemente costruito dalla Regione del Veneto è stato inserito tra i modelli di riferimento in materia di cooperazione decentrata allo sviluppo.

Anche il Veneto in passato è stato luogo di provenienza di milioni di emigrati che in Europa, nelle Americhe e in Australia sono andati a cercare migliori condizioni di vita.

Ne sono nate Comunità, che mentre si sono integrate con successo nei Paesi di arrivo, hanno mantenuto un forte attaccamento ai valori e alle tradizioni delle terre venete.

Con le Comunità dei Veneti nel mondo la Regione ha progressivamente intensificato le relazioni, moltiplicando soprattutto nell'ultimo quinquennio le occasioni di incontro e collaborazione in ambito economico, sociale e culturale, tanto che quella delle Comunità dovrebbe sempre più diventare una rete di "antenne" a supporto della proiezione internazionale complessiva della Regione.

Le Comunità dei Veneti nel mondo hanno esercitato anche una funzione di custodia di un importante patrimonio immateriale di valori e tradizioni.

Per la tutela e valorizzazione dell'inestimabile patrimonio artistico, culturale e architettonico di origine veneta presente nell'area adriatica e mediterranea la Regione del Veneto già nel 1994 adottava invece la Legge regionale n. 15, che dalla sua entrata in vigore ha consentito la realizzazione di oltre 300 interventi di restauro e recupero di dipinti, sculture lignee e lapidee, rari strumenti musicali, chiese e palazzi, rimasti a perenne memoria della plurisecolare presenza della Serenissima Repubblica di Venezia in Istria e Dalmazia.

Tali interventi sono stati realizzati con il sempre più partecipe

coinvolgimento delle Comunità degli Italiani e delle Autorità locali istro-dalmate.

Recentemente l'azione della Regione ha interessato anche l'area di Cattaro, nel Montenegro, che per secoli fu parte della Serenissima Repubblica, con un ruolo strategico anche per il controllo dell'Adriatico.

Dal 2008 l'azione della Regione per la tutela e la valorizzazione del patrimonio artistico, culturale e architettonico di origine veneta si è altresì estesa all'intera area mediterranea.

16.3. Le politiche regionali per i processi di internazionalizzazione

Dalla sintetica descrizione di quanto realizzato in settori di attività diversi da quello della promozione economica nei quali la Regione del Veneto ha una proiezione internazionale, si delinea con chiarezza un tessuto esteso e radicato di azioni, programmi pluriennali di attività e relazioni estere con attori pubblici e privati veneti, italiani e stranieri (per un quadro completo delle attività di rilievo internazionale della Regione del Veneto si rinvia alla pagina di apertura del sito ufficiale www.regione.veneto.it, in: Materie/Europa e Rapporti internazionali).

Un tessuto che la Regione ha costruito nell'arco temporale di un trentennio, dalla prima significativa esperienza di rilevanza internazionale rappresentata dalla fondazione di Alpe Adria, alla crescita esponenziale di iniziative sempre più rilevanti dell'ultimo decennio, realizzate utilizzando efficacemente le risorse organizzative e finanziarie regionali, ottimizzando le opportunità offerte dalla legislazione nazionale in materia di attività all'estero delle Regioni e accedendo anche a finanziamenti nazionali, europei e delle Nazioni Unite.

Tale tessuto di azioni, programmi e relazioni è stato costruito mentre in ambito europeo ed extraeuropeo andava contemporaneamente crescendo il riconoscimento del protagonismo internazionale delle Autorità regionali.

Si è, infatti, globalmente diffusa e consolidata la consapevolezza che anche nel contesto internazionale i Governi regionali possono operare, nel quadro delle loro competenze, con risultati assolutamente significativi.

Ciò è particolarmente evidente, e riconosciuto, ad esempio in materia di cooperazione decentrata con i Paesi meno sviluppati, cui sia l'Unione Europea che le Nazioni Unite, con i rispettivi Organismi specializzati, stanno dedicando programmi di azione e risorse umane, strumentali e finanziarie sempre più rilevanti.

È prevedibile che tale processo sarà ulteriormente intensificato dalle

più recenti dinamiche politico-economiche internazionali, che stanno rapidamente trasformando uno scenario unipolare nel quale per quasi un ventennio un solo attore nazionale ha sovrastato gli altri - in termini militari, tecnologici ed economici - in uno scenario multipolare.

In tale nuovo scenario mondiale - caratterizzato da tre attori principali, Stati Uniti, Russia e Cina, destinati a diventare quattro, se l'Unione Europea saprà darsi una incisiva politica estera e di sicurezza comune, senza tralasciare il crescente protagonismo politico ed economico internazionale di Paesi quali India e Brasile - attività rilevanti ma non geopoliticamente strategiche, di natura economica, sociale e culturale, potranno essere realizzate demandandone l'attuazione ai livelli di governo subnazionali.

D'altra parte della competenza e professionalità delle Autorità regionali sia l'Unione Europea che le Nazioni Unite si sono ampiamente avvalse anche nei loro più recenti programmi di intervento per la riabilitazione di aree colpite da conflitti o catastrofi naturali, attività fino ad un recente passato tradizionalmente riservata ai Governi nazionali e alle Istituzioni internazionali.

Negli scenari che si vanno delineando la Regione del Veneto può pertanto venire ad assumere, per quel tessuto di azioni, programmi e relazioni cui si è fatto cenno, un ruolo sempre più internazionalmente rilevante.

In tale prospettiva è auspicabile che la Regione sviluppi e consolidi il coordinamento dei diversi attori pubblici e privati veneti internazionalmente attivi in ambito istituzionale, economico, educativo, culturale, sociale, sanitario, ambientale e infrastrutturale.

In termini concretamente operativi, la Regione dovrebbe innanzitutto promuovere l'incontro periodico delle rappresentanze dei suddetti attori, per favorire, tra l'altro:

- la messa in rete delle relazioni attivate e delle esperienze di collaborazione internazionali realizzate;
- la definizione di azioni comuni multisettoriali di area (un intervento di cooperazione sanitaria in determinate regioni dell'Africa o dell'America Latina può, ad esempio, essere perfettamente integrato con interventi di formazione professionale e cooperazione economica, con il coinvolgimento di istituzioni educative e organismi imprenditoriali, ma anche delle Associazioni degli immigrati attive nel Veneto e, ove presenti, delle Comunità dei Veneti nel mondo);
- l'individuazione delle aree geografiche e delle tipologie di intervento prioritarie;
- la facilitazione dei rapporti con partner esteri ed organismi nazionali, europei ed internazionali;

- l'accesso alle risorse finanziarie rese disponibili da Governo Italiano, Unione Europea, Banca Mondiale.

L'attivazione di tali modalità operative consentirebbe alla Regione di rendere sempre più efficace la proiezione internazionale del Veneto, ottimizzando l'impegno delle risorse umane, strumentali e finanziarie espresse dal territorio regionale, nelle diverse componenti pubbliche e private interessate dai processi di internazionalizzazione in atto.

Processi che alla dimensione economica associano sempre più strettamente quella istituzionale, sociale, educativa, culturale ed ambientale.

Processi che per poter essere compiutamente governati devono essere considerati con un approccio strategico fondato su una visione integrata delle diverse dimensioni che li caratterizzano e con la consapevolezza che in essi non sono più coinvolti solo i tradizionali attori pubblici e privati statali, intergovernativi e multinazionali, ma anche quelli espressione dei territori regionali e locali.

La Regione del Veneto ha maturato le esperienze, le competenze e le capacità progettuali necessarie per adottare tale approccio strategico e tradurlo in concrete azioni programmatiche ed operative.

16.4 Conclusioni

Per quanto brevemente rappresentato, si può ragionevolmente sostenere che va delineandosi l'opportunità e la sfida di indirizzare esperienze, competenze e capacità alla proiezione internazionale coordinata del sistema veneto, nelle sue diverse componenti, configurando per la Regione una aggiornata soggettività internazionale, attuativa degli indirizzi più avanzati in materia di multi-level e supra-national governance elaborati nei cantieri dell'Unione Europea e delle Nazioni Unite.

Ne potranno conseguire azioni fortemente orientate anche al sostegno della penetrazione dell'economia veneta nei mercati mondiali emergenti e al rafforzamento della sua presenza in quelli consolidati.

A tale riguardo merita di essere evidenziato che per l'acquisizione di nuove quote di mercato nei Paesi emergenti si è dimostrato particolarmente valido lo strumento della cooperazione decentrata, efficacemente utilizzato, ad esempio, dalle Autorità nazionali e regionali tedesche e spagnole: la riabilitazione e lo sviluppo di strutture e reti educative e sociosanitarie e l'attivazione di programmi di formazione professionale - attività tipiche della cooperazione decentrata - favoriscono infatti la creazione di relazioni

positive tra i partner pubblici e privati coinvolti, che possono essere agevolmente utilizzate anche per lo sviluppo di collaborazioni in ambito economico.

Il rafforzamento della presenza veneta in Paesi quali l'Australia, il Canada, gli Stati Uniti, ma anche l'Argentina, il Brasile, l'Uruguay, può invece essere facilitato dai rapporti con le locali Comunità dei Veneti, i cui aderenti occupano spesso posizioni di primo piano in ambito politico, economico, sociale e culturale.

L'attivazione di progetti di cooperazione decentrata e i rapporti con le Comunità dei Veneti nel mondo, ma anche la partecipazione della Regione del Veneto alle attività di Organismi internazionali, hanno altresì già dato origine a collaborazioni che hanno portato anche alla precedentemente ricordata sottoscrizione di Protocolli di intesa e Accordi internazionali con Autorità regionali e statali estere.

Esistono davvero, quindi, le precondizioni perché la Regione agisca efficacemente a livello internazionale come catalizzatore dell'azione degli attori pubblici e privati espressione del territorio regionale.

In tale prospettiva sicuramente rilevante potrà essere l'apporto del sistema camerale del Veneto.

Unioncamere, ma anche le singole Camere provinciali, hanno infatti significativamente contribuito alla realizzazione di importanti iniziative, in tutti gli ambiti di attività brevemente descritti.

A tale riguardo, di particolare rilevanza è stata la capacità del sistema camerale di operare in rete con altri attori pubblici e privati veneti, nazionali, europei ed internazionali.

Tale capacità costituisce un elemento essenziale per il successo dei progetti di cooperazione internazionale promossi da Autorità regionali.

Alla costruzione e al coordinamento di reti di attori pubblici e privati, per la proiezione internazionale del territorio veneto - nelle sue diverse componenti istituzionali, economiche, sociali e culturali - dovrà quindi essere sempre più orientata l'azione regionale.

Ciò anche nella ormai realistica prospettiva del riconoscimento di più ampi ed incisivi poteri alle Autorità regionali, che la Regione del Veneto ha già dimostrato di poter esercitare, per l'affermazione delle proprie peculiarità ma nell'interesse dell'intero Sistema Paese, anche nell'ambito delle politiche per l'internazionalizzazione.

INDICE DELLE TABELLE
E DEI GRAFICI

PARTE PRIMA: DATI E TENDENZE

1. L'Italia nell'economia internazionale

Grafico 1.1 – Dinamica del prodotto interno lordo mondiale, commercio internazionale di beni e servizi e investimenti (variazioni % sul corrispondente periodo dell'anno precedente, incidenza in %). Anni 1996-2007	14
Tabella 1.1 – Prodotto interno lordo, prezzi al consumo e bilancia dei pagamenti per area e principali paesi (var. % sul corrispondente periodo dell'anno precedente, saldi in %). Anni 2005-2006	15
Grafico 1.2 – Prezzi del commercio mondiale in dollari (Indici a base 2005=100). Anni 1995-2008	16
Grafico 1.3 – Prezzi del petrolio al barile (media mondiale dei prezzi spot in dollari del Brent, del WTI e del Dubai). Anni 2000-2008	16
Tabella 1.2 – Importazioni ed esportazioni in volume di merci e contributo alla crescita per area e principali paesi (var. % sul corrispondente periodo dell'anno precedente e contributi in %). Anni 2005-2007	17
Tabella 1.3 – Unione Europea. Contributo delle componenti della domanda alla crescita del PIL nei principali paesi (PIL a prezzi costanti, contributi in %). Anno 2007	19
Tabella 1.4 – Unione Europea. Indice della produzione industriale corretto per i giorni lavorativi (var. tendenziali % sullo stesso periodo dell'anno precedente). Anni 2005-2008	19

Grafico 1.4 – Unione Europea. Indice della produzione industriale corretto per i giorni lavorativi (var. tendenziali % su dati trimestrali e differenziali in punti perc.). Anni 2005-2008	20
Grafico 1.5 – Unione Europea. Indice dei prezzi alla produzione dei prodotti manifatturieri (var. % sul corrispondente periodo dell'anno precedente e differenziali in punti perc.). Anni 2004-2008	21
Grafico 1.6 – Unione Europea. Esportazioni, importazioni e saldi (var. tendenziali sui trimestri e valori in milioni di euro). Anni 2004-2008	22
Tabella 1.5 – Quote sulle esportazioni mondiali, penetrazione delle importazioni e propensione all'esportazione per area e paese (quote e indicatori a prezzi costanti in percentuale). Anni 2005 – 2007	23
Tabella 1.6 – Italia. Interscambio commerciale verso il mondo per principali paesi e raggruppamenti di industrie (valori in milioni di euro, pesi % e var. % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). Anno 2007	24
Tabella 1.7 – Italia. Interscambio commerciale verso il mondo per settore (valori in milioni di euro, pesi % e var. % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). Anno 2007	25
Tabella 1.8 – Italia. Indici dei valori medi unitari e dei volumi del commercio estero (indici a base 2000=100, var. % sullo stesso periodo dell'anno precedente). Anni 2006-2007	26
Tabella 1.9 – Italia e regioni. Graduatoria delle regioni italiane secondo le esportazioni (milioni di euro, peso % e var. % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). Anno 2007	27

2. Il commercio estero del Veneto

Tabella 2.1 – Veneto. Quadro di sintesi dei flussi commerciali con l'estero per province (migliaia di euro, provvisori e stimati). Anni 2006-2007	32
Tabella 2.2 – Veneto. Esportazioni per voci merceologiche, ordinate per valori (migliaia di euro). Anni 2006-2007 (provvisorio e stimato)	33

Tabella 2.3 – Veneto. Importazioni per voci merceologiche, ordinate per valori (migliaia di euro). Anni 2006-2007 (provvisorio e stimato)	35
Tabella 2.4 – Veneto. Quadro di sintesi dei flussi commerciali con l'estero per province (migliaia di euro). Primo semestre 2007-2008	38
Tabella 2.5 – Veneto. Esportazioni ed importazioni per i primi 20 Paesi di destinazione/provenienza. Ordinamento decrescente per valori (in migliaia di euro. Primo semestre anni 2007-2008	41
Tabella 2.6 – Veneto. Esportazioni per voci merceologiche. Ordinamento decrescente per valori (migliaia di euro). Primo semestre anni 2007-2008	42
Tabella 2.7 – Veneto. Importazioni per voci merceologiche. Ordinamento decrescente per valori (migliaia di euro). Primo semestre anni 2007-2008	48

3. I profili territoriali del commercio estero

Tabella 3.1 – Belluno. Prime 10 voci merceologiche per export e import (in migliaia di euro). Primo semestre 2008	54
Tabella 3.2 – Padova. Prime 10 voci merceologiche per export e import (in migliaia di euro). Primo semestre 2008	57
Tabella 3.3 – Rovigo. Prime 10 voci merceologiche per export e import (in migliaia di euro). Primo semestre 2008	61
Tabella 3.4 – Treviso. Prime 10 voci merceologiche per export e import (in migliaia di euro). Primo semestre 2008	65
Tabella 3.5 – Venezia. Prime 10 voci merceologiche per export e import (in migliaia di euro). Primo semestre 2008	70
Tabella 3.6 – Verona. Prime 10 voci merceologiche per export e import (in migliaia di euro). Primo semestre 2008	74
Tabella 3.7 – Vicenza. Prime 10 voci merceologiche per export e import (in migliaia di euro). Primo semestre 2008	78

4. Le quote di mercato internazionale del Veneto

Tabella 4.1 – Esportazioni mondiali per Area e Paese europeo (valori in milioni di dollari e quote di mercato percentuale). Anni 1997 e 2006	82
--	----

Tabella 4.2	– Esportazioni mondiali per Continente ed alcuni Paesi extraeuropei (valori in milioni di dollari e quote di mercato percentuale). Anni 1997 e 2006	83
Tabella 4.3	– Esportazioni mondiali dell'Italia e del Veneto e rapporti tra quote di mercato del Veneto e di altre macroaree. Anni 1997 e 2006	84
Tabella 4.4	– Valori del commercio mondiale per settori manifatturieri (in milioni di euro). Quote di mercato Italia e Veneto (in percentuale). Anno 2006	86
Tabella 4.5	– Quote di mercato dell'Italia e delle maggiori regioni esportatrici nei principali Paesi di destinazione rispetto alle relative importazioni mondiali (valori in milioni di euro e quote di mercato in percentuale). Anno 2006	88
Tabella 4.6	– Quote di mercato dell'Italia e delle maggiori regioni esportatrici nei principali Paesi di destinazione rispetto alle relative importazioni mondiali (valori in milioni di euro e quote di mercato in percentuale). Anno 1997	89

5. L'interscambio commerciale di servizi

Grafico 5.1	– Esportazioni mondiali di servizi per tipologia (importi in milioni di dollari). Anni 1998-2007	96
Tabella 5.1	– Principali Paesi esportatori nel commercio internazionale di servizi (miliardi di dollari a prezzi correnti). Anno 2007. Confronti con gli anni 1998 e 2006	98
Tabella 5.2	– Italia. Crediti, debiti e saldo nel commercio internazionale di servizi (valori in milioni di euro). Anno 2007	100
Tabella 5.3	– Italia. Esportazioni internazionali di servizi delle regioni italiane (migliaia di euro) e quota export. Anno 2007	102
Tabella 5.4	– Italia. Importazioni internazionali di servizi delle regioni italiane (migliaia di euro) e quota export. Anno 2007	103
Tabella 5.5	– Veneto. Commercio internazionale di servizi per tipologia di servizio (migliaia di euro). Anno 2007	106

Tabella 5.6 – Veneto. Servizi alle imprese per provincia (migliaia di euro). Anno 2007	107
--	-----

6. La Bilancia tecnologica del Veneto

Tabella 6.1 – Italia. Bilancia dei pagamenti della tecnologia. Serie storica ricostruita secondo il criterio di aggregazione OCSE (in migliaia di euro). Anni 2003-2007	111
Tabella 6.2 – Italia. Incassi, pagamenti e saldi della Btp per regione (in migliaia di euro). Anno 2007	113
Tabella 6.3 – Veneto e Italia. Incassi, pagamenti e saldi della BPT per tipologia di servizio (in migliaia di euro). Anno 2007	115
Grafico 6.1 – Veneto. Incassi, pagamenti e saldi della Bpt (in migliaia di euro). Anni 2002-2006	116
Grafico 6.2 – Italia e Veneto. Saldi della Bpt ripartiti per servizio (in migliaia di euro). Anni 2002-2006	117
Tabella 6.4 – Veneto e Italia. Incassi, pagamenti e saldi della BPT per area geografica (in migliaia di euro). Anno 2006	119

7. Gli investimenti diretti esteri

Tabella 7.1 – Commercio mondiale di beni, servizi e investimenti diretti esteri. Anni 2000-2007	123
Tabella 7.2 – Veneto e Italia. Flussi di investimenti diretti dall'estero. Anni 2000-2007	124
Tabella 7.3 – Veneto. Flussi in entrata degli IDE dai principali Paesi partner. Anni 2003-2007	125
Tabella 7.4 – Veneto. Flussi in entrata degli IDE per settori (in migliaia di euro). Anni 2003-2007	126
Grafico 7.1 – Veneto. Perc. macrosettori su totale investimenti dall'estero. Anni 2002-2007	126
Tabella 7.5 – Veneto e Italia. Flussi di investimenti diretti verso l'estero. Anni 2000-2007	128
Tabella 7.6 – Veneto. Flussi in uscita degli IDE per i principali Paesi partner. Anni 2003-2007	129
Tabella 7.7 – Veneto. Flussi in uscita degli IDE per settore (in migliaia di euro). Anni 2003-2007	130
Grafico 7.2 – Veneto. Quota % macrosettori su totale investimenti verso l'estero. Anni 2002-2007	131

Tabella 7.8 – Italia. Investimenti diretti netti esteri in entrata per regione (in migliaia di euro). Anni 2003-2007	132
Tabella 7.9 – Italia. Investimenti diretti netti in uscita verso l'estero per regione (in migliaia di euro). Anni 2003-2007	132

8. Le partecipazioni venete all'estero ed estere in Veneto

Tabella 8.1 – Le partecipazioni di imprese venete e italiane all'estero. Anni 2001, 2006, 2007	137
Tabella 8.2 – Imprese estere partecipate da imprese venete per settore. Anno 2007	139
Tabella 8.3 – Imprese estere partecipate da imprese venete per Paese. Anno 2007	140
Tabella 8.4 – Le partecipazioni di imprese estere in Veneto e in Italia. Anni 2001, 2006, 2007	141
Tabella 8.5 – Imprese venete partecipate da imprese estere per settore. Anno 2007	142
Tabella 8.6 – Imprese venete partecipate da imprese estere per Paese investitore. Anno 2007	143

PARTE SECONDA: ATTORI E SERVIZI

10. Lo sviluppo dei servizi bancari per l'internazionalizzazione delle imprese: esperienze a confronto

Grafico 10.1 – Presenza di gruppi bancari in Europa (quota % italiana sugli assets di settore in ciascun Paese). Anno 2007	170
Grafico 10.2 – Cost income e ROE per livello di internazionalizzazione di 42 gruppi bancari. Anno 2007	171

PARTE TERZA: POLITICHE E STRATEGIE

13. Commercio estero e sviluppo economico del Veneto

Tabella 13.1 – Italia e regioni. Indicatori di competitività del commercio con l'estero (PIL, export ed import in milioni di euro correnti). Anno 2006	200
--	-----

Tabella 13.2 – Veneto. Propensione all’esportazione (export e PIL in milioni di euro correnti). Anni 2000-2006	202
Tabella 13.3 – Province del Veneto. Indicatori di competitività del commercio con l’estero (PIL, export e import in milioni di euro correnti). Anno 2006	204

