

Veneto Internazionale

Rapporto sull'internazionalizzazione
del sistema economico regionale 2009



Unioncamere
Veneto

Centro studi e ricerche economiche e sociali



Il presente rapporto è stato curato da Serafino Pitingaro del Centro studi Unioncamere del Veneto.

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

Il rapporto è stato chiuso il 30 ottobre 2009.

Gli autori:

PAOLA ANITORI, ricercatrice Istat - Direzione Centrale delle statistiche dei prezzi e del commercio con l'estero
SIMONETTA ACRI, direttore Filiale di Venezia di SACE
CORRADO CAMPOBASSO, ricercatore Area Studi e Ricerche ISDEE di Informest
GIANCARLO CARATTI, Capo Unità per le Relazioni con gli Stakeholder e i Clienti della Joint Research Centre della Commissione Europea
RENATO CHAHINIAN, Centro studi Unioncamere del Veneto
ALESSANDRO COCCOLO, Centro Estero Veneto
ALESSANDRA GRESPLAN, Centro studi Unioncamere del Veneto
GIOVANNA GUZZO, Centro studi Unioncamere del Veneto
CATERINA LORENZON, Ufficio studi e statistica della CCIAA di Treviso
VALENTINA MONTESARCHIO, responsabile Dipartimento per il Coordinamento e le Relazioni Istituzionali di Unioncamere del Veneto
SERAFINO PITINGARO, Centro studi Unioncamere del Veneto, responsabile Ufficio SISTAN
FEDERICA POCEK, Country Analyst, Divisione Studi Economici e Relazioni Istituzionali di SACE
MONICA SANDI, Ufficio statistica della CCIAA di Belluno
GRAZIA SARTOR, Centro studi Unioncamere del Veneto
ANTONELLA TREVISANATO, 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.

Si ringrazia per la collaborazione:

Uffici studi e statistica delle Camere di Commercio del Veneto, Ufficio Commercio Estero della CCIAA di Vicenza, SACE, Informest, Commissione europea, Regione del Veneto, Gruppo Banca Mondiale.

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	9
Presentazione	11
PARTE PRIMA: DATI E TENDENZE	
1. L'Italia nell'economia internazionale	15
1.1 Il quadro macroeconomico mondiale	16
1.2 L'economia nell'Unione europea e in Italia	20
1.3 Gli scambi con l'estero dell'Unione europea e dell'Italia	23
2. Il commercio estero del Veneto	31
2.1 Avvertenze metodologiche	32
2.2 I principali risultati nel 2008	33
2.3 I principali prodotti di esportazione ed importazione	34
2.4 Le tendenze per il 2009	37
2.5 Analisi dell'export per voce merceologica	39
3. I profili territoriali del commercio estero	45
3.1 La provincia di Belluno	46
3.2 La provincia di Padova	49
3.3 La provincia di Rovigo	53
3.4 La provincia di Treviso	57
3.5 La provincia di Venezia	61
3.6 La provincia di Verona	65
3.7 La provincia di Vicenza	68
4. L'interscambio commerciale di servizi	73
4.1 Lo scenario internazionale tra crisi e protezionismo	74
4.2 L'interscambio commerciale di servizi del Veneto	77

5. La Bilancia tecnologica del Veneto	85
5.1 Premessa	86
5.2 Principali tendenze della BTP italiana	87
5.3 La Bilancia tecnologica del Veneto	90
5.4 La geografia dei flussi della Bilancia tecnologica	94
5.5 Conclusioni	96
6. Gli investimenti diretti esteri	99
6.1 Premessa metodologica	100
6.2 Lo scenario globale	100
6.3 Gli investimenti dall'estero	102
6.4 Gli investimenti verso l'estero	106
6.5 Gli investimenti netti	109
7. Le partecipazioni delle imprese venete all'estero e estere in Veneto	113
7.1 Il Veneto "multinazionale"	114
7.2 Le partecipazioni delle imprese venete all'estero	115
7.3 Le partecipazioni estere in Veneto	119

Scheda metodologica. Le statistiche del commercio con l'estero secondo la nuova classificazione ATECO 2007.....	125
--	------------

PARTE SECONDA: STUDI E RICERCHE

8. Specializzazioni settoriali e geografiche del commercio estero del Veneto	135
8.1 Premessa metodologica	136
8.2 La specializzazione settoriale	137
8.3 La specializzazione geografica	142
9. La propensione all'export in alcune regioni europee	149
9.1 Premessa.....	150
9.2 Analisi strutturale delle esportazioni in alcune regioni europee	151
9.3 L'evoluzione recente dell'export regionale: un confronto Italia e Spagna	157
9.4 Conclusioni	163

10. Operatori con l'estero e imprese esportatrici in Veneto: alcune analisi	167
10.1 Le imprese esportatrici italiane: caratteristiche e performance	168
10.2 Gli operatori del commercio con l'estero in Italia	172
10.3 Gli operatori del commercio con l'estero in Veneto	174
10.4 Le imprese esportatrici secondo l'indagine <i>VenetoCongiuntura</i>	175
11. L'Europa centro e sud orientale e la crisi: prospettive ed opportunità per le PMI	181
11.1 La "crisi asiatica" dell'Europa dell'Est: una chiave di lettura impropria	182
11.2 Le prospettive dell'Europa centro e sud orientale nello scenario generale	191
11.3 Dalle misure anti-crisi alle policy	199
PARTE TERZA: ESPERIENZE E PROGETTI	
12. L'attività assicurativa a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese venete	207
12.1 I cambiamenti dei mercati e dei processi di internazionalizzazione	208
12.2 SACE e la sua attività	208
12.3 I "numeri" dell'attività	211
12.4 L'export del Triveneto e il supporto all'internazionalizzazione di SACE Venezia	213
12.5 I risultati di SACE negli ultimi anni: alcuni <i>case studies</i>	215
13. Il ruolo delle comunità venete all'estero nelle relazioni commerciali: esperienze e prospettive	221
13.1 Premessa	222
13.2 Le comunità venete all'estero ed il rapporto con il sistema camerale: reti fiduciarie in <i>partnership</i>	222
13.3 L'esperienza di lavoro di Unioncamere del Veneto con le comunità venete	227
13.4 Prospettive per il futuro	230

14. Verso una proiezione internazionale integrata della Regione del Veneto: i progetti Co.Ca.P. e Su.Pa	233
14.1 Il nuovo paradigma della competitività	234
14.2 Il progetto Co.Ca.P.: azioni integrate tra Europa (Veneto) e America Latina.....	236
14.3 Il progetto Su.Pa	238
14.4 Conclusioni	241
15. Opportunità di business all'estero per il settore delle tecnologie ambientali	243
15.1 Premessa	244
15.2 Le tecnologie ambientali nel contesto della produzione e dell'export	245
15.3 Il progetto: quadro istituzionale, modalità, prospettive	246
15.4 Conclusioni	249
PARTE QUARTA: POLITICHE E STRATEGIE	
16. L'apertura commerciale del Veneto per lo sviluppo economico	253
16.1 Apertura commerciale verso l'estero e sviluppo economico	254
16.2 L'apertura commerciale del Veneto verso l'estero	256
16.3 Strategie per una maggiore apertura commerciale verso l'estero ai fini dello sviluppo economico.....	260
17. Commercio transfrontaliero e semplificazione amministrativa	265
17.1 Tempi e costi delle imprese del Veneto nel commercio transfrontaliero: l'indagine <i>Doing Business</i> di Banca Mondiale	266
17.2 Internazionalizzare semplificando: quali soluzioni per le imprese?	272
17.3 Provvedimenti di semplificazione nelle procedure doganali	273
17.4 Gli investimenti nel sistema regionale delle infrastrutture ...	275
17.5 La gestione aziendale del rischio come fattore di competitività.....	276

18. Le PMI e gli investimenti in ricerca nel quadro delle politiche comunitarie.....	279
18.1 Il nuovo paradigma della competitività	280
18.2 Acquistare o fare ricerca?	281
18.3 La Strategia di Lisbona	282
18.4 Il paradosso della ricerca nelle PMI.....	283
18.5 Barriere all’investimento in ricerca nelle PMI	284
18.6 Le opportunità per le PMI nel 7° Programma Quadro	286
18.7 Conclusioni	288
 Appendice. Corrispondenza tra la classificazione ATECO 2007 e i gruppi merceologici “ATECOE”	 291

PREFAZIONE

La seconda regione d'Italia per apertura internazionale è stata, anche nel 2008, il Veneto. In particolare, secondo le stime di Unioncamere del Veneto, le esportazioni hanno superato i 51,1 miliardi di euro, registrando un incremento dell'1,1 per cento rispetto al 2007.

Tra i principali prodotti esportati figurano i macchinari industriali, che rappresentano il 19,7 per cento del totale delle esportazioni. Si tratta di quasi 10,1 miliardi di euro, in crescita del +3,9 per cento sui dati 2007. Ma buone performance si sono registrate anche nel comparto dei metalli e prodotti in metallo, che ammonta a quasi 6,2 miliardi, in crescita del +2,4 per cento rispetto al 2007, e degli apparecchi elettrici e di precisione, il cui export si attesta a 3,8 miliardi di euro, in crescita di 282 milioni sui dati del 2007 (+8,0%).

La Germania continua ad essere il primo mercato di sbocco dei nostri prodotti e servizi con quasi 6 miliardi di euro davanti alla Francia con 4,7 miliardi. Seguono gli Stati Uniti, la Spagna, il Regno Unito che hanno registrato un rallentamento. Nei Paesi dell'Est Europa è la Federazione Russa il più interessante mercato di espansione dove le vendite hanno registrato una variazione dell'8,8 per cento.

La Germania è pure il principale mercato di approvvigionamento e le imprese venete importano prodotti manifatturieri per oltre 8,8 miliardi di euro, in leggera crescita rispetto ai dati 2007 (+1,6%). Seguono il mercato cinese con 3,4 miliardi, in crescita del +3,0 per cento e quello francese con 1,8 miliardi, in crescita del +2,2 per cento.

Il saldo commerciale è positivo, in ulteriore miglioramento rispetto ai dati 2007, con un surplus che sfiora i 12,6 miliardi, più per effetto del calo delle importazioni che per l'aumento delle esportazioni.

Tuttavia il 2009 si è aperto in forte contrazione: la lieve flessione rilevata negli ultimi tre mesi del 2008 ha rappresentato infatti un punto di svolta verso uno scenario di forte difficoltà. Il consuntivo del primo semestre

2009 (-20% su base tendenziale) è solo di poco migliore rispetto alla performance nazionale (-24,2%) e risente del forte rallentamento degli scambi registrato a livello globale.

Sono questi i principali risultati che emergono dal rapporto *Veneto Internazionale 2009*, presentato, unitamente ai Presidenti delle Camere di Commercio del Veneto, in occasione della ventunesima edizione del *Premio Marco Polo*. A completamento del Rapporto sono presenti due contributi particolarmente significativi in questo momento congiunturale.

Il primo è dedicato al ruolo di SACE in Veneto quale partner assicurativo-finanziario per sostenere la competitività del sistema regionale sui mercati internazionali e consentire alle aziende di cogliere le opportunità di successo che ancora esistono tra le tante insidie dei mercati esteri.

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 primato di essere la prima regione turistica in Italia con quasi 58 milioni di presenze all'anno.

Il secondo contributo è dedicato alle opportunità che potrebbero aprirsi nei Paesi dell'Europa Centro e Sud Orientale dopo la crisi. I nuovi stati membri centro-orientali, in particolare la Polonia e la Romania in forza dei rispettivi mercati interni, possono attrarre capitali e consumatori europei. Ma la sfida più impegnativa è quella di ripensare il modello di business nel quadro di un "ribilanciamento della domanda" dagli USA verso tutta l'area del continente asiatico.

FEDERICO TESSARI
Presidente Unioncamere del Veneto

PRESENTAZIONE

La recessione innescata dalla crisi finanziaria globale ha colpito pesantemente l'economia italiana, con forti ricadute sulla capacità produttiva delle imprese. Anche il Veneto, seconda regione d'Italia per valore delle esportazioni e prima per grado di apertura internazionale, ha risentito della congiuntura sfavorevole.

Particolarmente accentuata è stata la caduta della produzione industriale: tra gennaio e giugno 2009 la contrazione è stata pari al -18 per cento in termini tendenziali, ascrivibile alla flessione degli investimenti e delle esportazioni di beni e servizi.

Dopo il rallentamento evidenziato nel 2008 (+1,1% secondo le nostre stime), i primi sei mesi del 2009 hanno evidenziato infatti un tracollo delle esportazioni venete, pari a -20 per cento in termini tendenziali, riflettendo in misura amplificata il peggioramento della congiuntura. Inoltre la caduta della domanda interna si è tradotta in una contrazione di analoga intensità sul versante delle importazioni. Il saldo commerciale si è quindi ulteriormente ridotto, attestandosi nel primo semestre del 2009 a 4,1 miliardi (era 5,1 miliardi nel corrispondente periodo del 2008).

La crisi economica internazionale ha influenzato anche i flussi di investimenti diretti esteri, che hanno subito una forte contrazione nel 2008, sia in entrata (-15%) che in uscita dal Veneto (-25,8%). Tuttavia si è osservata una tenuta della quota regionale sulla consistenza nazionale degli investimenti diretti esteri in entrata, a conferma della buona capacità del sistema economico regionale di attrarre l'interesse delle multinazionali.

Il presente rapporto documenta quindi un *Veneto Internazionale* in difficoltà, che stenta a tenere il ritmo delle principali regioni europee *export-oriented* e mostra una certa fatica a competere nel mercato globale, oltre ad attivarsi per attrarre investimenti dall'estero. Una situazione di economia aperta, come quella attuale, porta alla globalizzazione sia delle opportunità che dei rischi: da un lato infatti offre notevoli possibilità 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, 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 terza edizione di *Veneto Internazionale*, che da due anni ha sostituito il rapporto *Veneto Import-Export*.

Accanto ai dati statistici il rapporto offre alcuni spunti e possibili soluzioni per favorire l'apertura con l'estero, per semplificare le procedure amministrative nel commercio transfrontaliero, 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.

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

Dalla seconda metà del 2008 l'aggravarsi della crisi finanziaria mondiale si è trasferita sulle attività reali. Tutte le economie avanzate hanno sperimentato una profonda recessione, la più grave degli ultimi decenni, in cui alla caduta delle attività industriali è seguita una forte contrazione della domanda e dell'occupazione, nonostante la situazione di quasi-deflazione.

L'Italia, caratterizzata da diversi anni da una crescita più lenta rispetto ai propri partner comunitari, ha mostrato consistenti riduzioni del PIL già nel 2008. Le diverse aree del Paese hanno seguito le tendenze generali anche se con una intensità variabile: in particolare in Lombardia e in Veneto la crisi sembra essersi manifestata più duramente anche a causa della maggiore apertura internazionale di queste aree.

1.1 Il quadro macroeconomico mondiale

Nel 2008 l'attività economica mondiale è stata caratterizzata da una crisi sistemica senza precedenti innescata dalle ormai note tensioni sui mercati immobiliari e finanziari originatesi negli Stati Uniti e propagatasi a macchia d'olio. Il PIL mondiale, a prezzi costanti, ha segnato una netta decelerazione passando dal 5,2 per cento del 2007 ad un più modesto 3,2 per cento (tab.1.1). La gravità della crisi finanziaria si è rapidamente trasposta sulle attività reali provocando una brusca frenata sia nelle economie avanzate sia nei Paesi emergenti, con una più marcata decelerazione nel secondo semestre dell'anno: nel complesso, la crescita del PIL degli Stati Uniti si è fermata all'1,1 per cento, come nell'Unione europea, in Cina è calata di 4 punti percentuali rispetto all'anno precedente attestandosi al 9 per cento mentre in Giappone ha segnato un decremento dello 0,6 per cento. Nell'area della moneta unica il PIL è cresciuto di appena lo 0,9 per cento e, a fronte del risultato vantato dalla Germania (+1,3%) e dalla Francia (+0,7%), l'Italia ha mostrato di aver subito maggiormente l'impatto immediato della fase recessiva mostrando una riduzione dell'1 per cento della propria ricchezza.

Tabella 1.1 – Prodotto interno lordo, prezzi al consumo e bilancia dei pagamenti per area e principali paesi (variazioni % sul corrispondente periodo dell'anno precedente, saldi in percentuale). Anni 2006-2008

Paesi	PIL (a)			Prezzi al consumo (b)			Bilancia dei pagamenti (c)		
	2006	2007	2008 (d)	2006	2007	2008 (d)	2006	2007	2008 (d)
Unione Europea	3,4	3,1	1,1	2,3	2,4	3,7	-0,4	-0,6	-1,1
UEM16	2,9	2,7	0,9	2,2	2,1	3,3	0,3	0,2	-0,7
Germania	3,0	2,5	1,3	1,8	2,3	2,8	6,1	7,5	6,4
Spagna	3,9	3,7	1,2	3,6	2,8	4,1	-8,9	-10,1	-9,6
Francia	2,4	2,1	0,7	1,9	1,6	3,2	-0,6	-1,0	-1,6
Italia	2,0	1,6	-1,0	2,2	2,0	3,5	-2,6	-2,4	-3,2
Regno Unito	2,8	3,0	0,7						
USA	2,8	2,0	1,1	3,2	2,9	3,8	-6,0	-5,3	-4,7
Giappone	2,0	2,4	-0,6	0,3	0,0	1,4	3,9	4,8	3,2
Cina	11,6	13,0	9,0	1,5	4,8	5,9	9,5	11,0	10,0
India	9,8	9,3	7,3	6,2	6,4	8,3	-1,1	-1,0	-2,8
Africa	6,1	6,2	5,2	6,3	6,3	10,1	3,6	1,0	1,0
Medio Oriente	5,7	6,3	5,9	6,8	10,5	15,6	21,0	18,2	18,8
America Latina	5,7	5,7	4,2	5,3	5,4	7,9	1,5	0,4	-0,7
Mondo	5,1	5,2	3,2	3,6	4,0	6,0

(a) PIL a prezzi costanti - valori concatenati

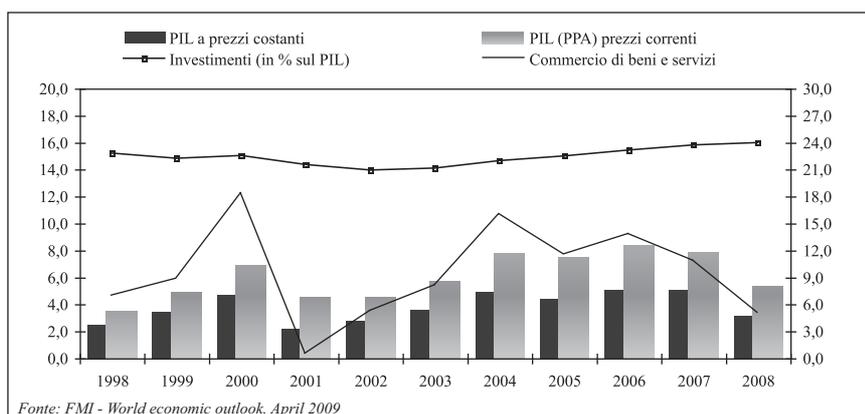
(b) Indici armonizzati per i paesi UE, indice generale per gli altri paesi o aree

(c) Saldo in conto corrente in percentuale sul PIL

(d) dati provvisori

Fonte: Eurostat e FMI

Grafico 1.1 – Dinamica del prodotto interno lordo mondiale, commercio internazionale di beni e servizi e investimenti (variazioni % sul corrispondente periodo dell'anno precedente, incidenza in %). Anni 1998-2008



Il quadro generale si è delineato nonostante il rafforzamento delle pressioni inflazionistiche: nel 2008 i prezzi al consumo, infatti, sono cresciuti in media del 6 per cento a causa soprattutto delle forti oscillazioni dei prezzi delle materie prime che solo a partire dalla prima metà del 2009 mostrano un veloce ripiegamento.

Le aree esportatrici di prodotti energetici, quali l'America centro meridionale e il Medio Oriente, che hanno beneficiato delle entrate derivanti dalla vendita di materie prime i cui prezzi hanno mantenuto una vivace dinamica per tutto l'anno, hanno mostrato una crescita dell'inflazione anche più sostenuta.

La situazione descritta trova riscontro nell'analisi della posizione complessiva delle singole economie verso l'estero. Il saldo generale delle partite correnti dei paesi dell'Unione europea espresso in percentuale sul PIL è peggiorato rispetto al 2007 in tutti i principali paesi membri, con l'eccezione della Germania; il Giappone pur mantenendo un saldo positivo registra un apprezzabile deterioramento (+3,2 % contro il +4,8% del 2007), mentre gli Stati Uniti registrano un lieve rallentamento passando dal -5,3 per cento del 2007 al -4,7 per cento del 2008 dovuto principalmente ad un rimbalzo nell'apprezzamento del dollaro sull'euro e sulle altre valute. Solo i paesi produttori di petrolio incrementano il saldo positivo accumulato negli anni precedenti.

In tale contesto di contrazione progressiva delle attività anche il commercio internazionale di beni e servizi ha registrato nel 2008 una rapida decelerazione rispetto all'anno precedente dimezzando la sua

Grafico 1.2 – Prezzi del commercio mondiale in dollari (indici a base 2005=100). Anni 1997-2009

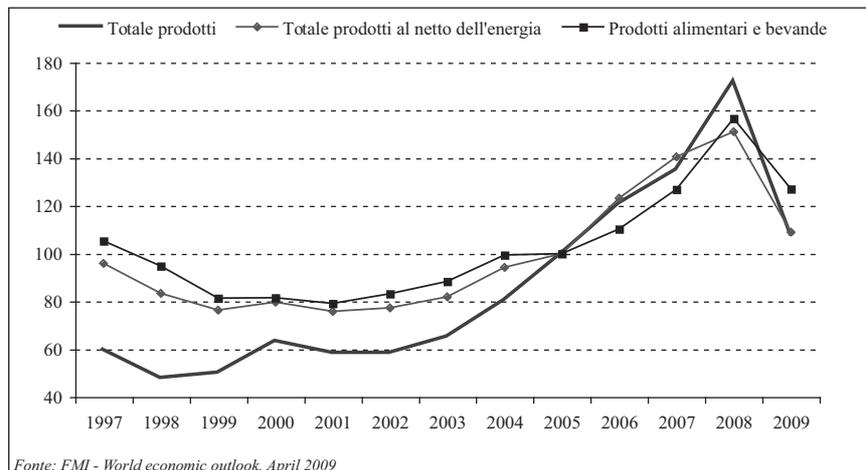
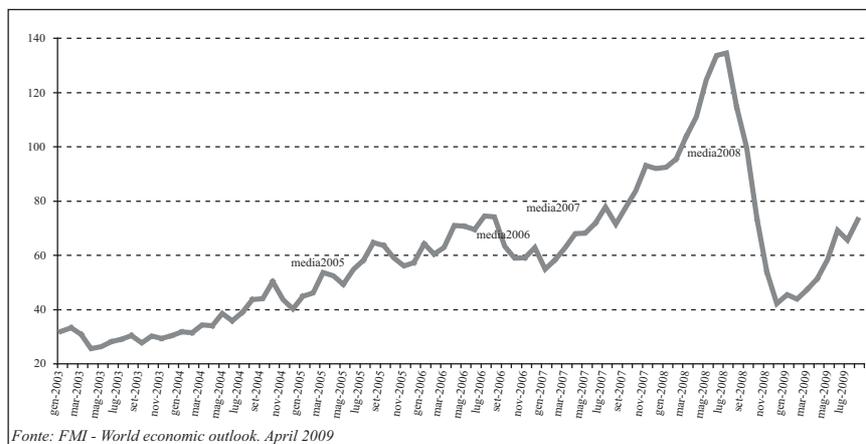


Grafico 1.3 – Prezzi del petrolio al barile (media mondiale dei prezzi spot in dollari del Brent, del WTI e del Dubai). Anni 2003-2009



crescita (dal 7,2 % del 2007 al 3,3 % del 2008), mentre solo gli investimenti complessivi (in percentuale sul PIL) hanno mostrato un lieve miglioramento passando dal 23,2 per cento al 24 per cento (graf.1.1).

I prezzi in dollari dei prodotti scambiati sui mercati internazionali si mostrano durante tutto il 2008 in netto rialzo ma crollano letteralmente nei primi mesi del 2009. In particolare, le previsioni più recenti del FMI per il 2009 anticipano una riduzione di oltre il 35 per cento dell'indice dei prezzi

riferito al totale delle merci e del 18 per cento dell'indice dei beni alimentari (graf.1.2) a causa del persistere delle difficoltà di ripresa della domanda mondiale.

Per quanto attiene al prezzo del petrolio, dopo l'incremento complessivo di oltre il 36 per cento registrato nel 2008 rispetto all'anno precedente, nei primi sei mesi del 2009 si assiste ad un graduale ripristino della situazione pregressa allo scoppio della crisi con un calo di oltre il 50 per cento rispetto all'anno appena trascorso (graf.1.3).

Nel 2008 il commercio mondiale di beni e servizi in dollari ha segnato una crescita del 14,5 per cento; in particolare, le esportazioni di beni e servizi (pari a circa 19.700 miliardi di dollari in valori correnti) sono aumentate del 14,8 per cento mentre le importazioni di beni e servizi (pari a circa 19.300 miliardi di dollari) si sono incrementate del 15,3 per cento.

Tuttavia, in termini reali le esportazioni di soli beni sono cresciute di un più modesto 2,3 per cento (tab.1.2). Tale incremento è dipeso prevalentemente dalla Cina (+8,5%) che ha realizzato il 28,5 per cento delle esportazioni totali e dagli Stati Uniti (+5,5%) che hanno pesato per circa il 18 per cento. L'Unione europea ha mostrato una sostanziale stabilità

Tabella 1.2 – Importazioni ed esportazioni in volume di merci e contributo alla crescita per area e principali paesi (variazioni % sul corrispondente periodo dell'anno precedente e contributi in percentuale). Anni 2006-2008

Aree	Volumi			Contributo alla crescita	
	2006	2007	2008	2007	2008
	Esportazioni				
Mondo	8,4	6,2	2,3	100,0	100,0
di cui					
Unione Europea	7,4	3,6	0,2	21,7	8,2
USA	10,7	6,9	5,5	10,9	17,8
Giappone	9,8	9,5	2,4	9,7	5,1
Cina	22,0	19,7	8,5	28,8	28,5
Medio Oriente	3,0	4,2	3,0	3,7	5,2
Africa	1,3	4,6	2,8	2,2	2,8
	Importazioni				
Mondo	7,9	6,0	1,7	100,0	100,0
di cui					
Unione Europea	7,2	3,6	-1,3	23,4	-27,8
USA	5,5	1,1	-3,9	2,9	-35,5
Giappone	2,2	1,3	-0,8	1,0	-2,2
Cina	16,4	13,7	3,9	15,2	16,5
Medio Oriente	5,4	14,2	9,8	7,3	19,7
Africa	9,8	14,2	12,9	5,7	20,5

Fonte: elaborazioni su dati ICE e FMI

nei volumi esportati (+0,2%) anche se il suo contributo all'export mondiale è stato di appena l'8,2 per cento contro il 21,7 per cento registrato nell'anno passato. La caduta della domanda mondiale ha determinato una crescita molto modesta delle importazioni di beni (+1,7%) evidenziando una differenza tra le aree geografiche più marcata rispetto all'anno precedente: in particolare, si registrano, da un lato, i paesi avanzati quali USA, Unione europea e Giappone in netta difficoltà (con riduzioni pari rispettivamente a -3,9%, -1,3% e -0,8% rispetto al 2007) e, dall'altro, i Paesi emergenti (tra tutti la Cina) che invece hanno vantato incrementi decisamente positivi.

1.2 L'economia nell'Unione europea e in Italia

Come accennato in precedenza, nel 2008 l'Unione europea ha registrato ritmi di espansione in netta decelerazione rispetto al 2007 evidenziando una crescita reale del PIL dell'1,1 per cento a fronte del 3,1 per cento dell'anno precedente. La dinamica di tale crescita nell'area dell'euro è stata addirittura inferiore (+0,9%) a causa del contributo nullo della domanda estera netta e degli investimenti fissi lordi (tab.1.3). Nello specifico, infatti, l'incremento medio annuo del PIL appare determinato essenzialmente dal contributo positivo della domanda interna (+0,8%) e dei consumi finali (+0,7%) imputabili quasi esclusivamente alla prima parte dell'anno. Tra i principali Paesi dell'unione monetaria solo la Germania e la Francia fanno registrare un contributo positivo della domanda interna superiore all'1 per cento, nonostante il contributo della domanda estera netta sia negativo (-0,3% per entrambe). L'Italia, che invece mostra contributi negativi per tutte le principali componenti del PIL, vanta un contributo della domanda estera in controtendenza (+0,3%). La Spagna, infine, riesce nel complesso a tenere registrando un contributo negativo solo per gli investimenti fissi lordi (-0,9%).

Nel primo semestre del 2009 i principali indicatori congiunturali dell'Unione europea evidenziano prospettive di crescita fortemente negative a causa della persistente depressione delle attività produttive innescata dalla contrazione della domanda. Già nel 2008, infatti, la produzione industriale dell'Unione europea ha subito un repentino rallentamento come si evince dall'indice grezzo corretto per i giorni lavorativi (tab.1.4) e riferito al totale dell'industria (escluse le costruzioni) che ha segnato un calo dell'1,8 per cento dovuto proprio alla consistente decelerazione della produzione di beni intermedi (-3,3%) e di consumo (-2%). Nel corso dei primi sei mesi del 2009 il peggioramento dell'attività

Tabella 1.3 – Unione europea. Contributo delle componenti della domanda alla crescita del PIL nei principali Paesi (PIL a prezzi costanti, contributi in percentuale). Anni 2007-2008

	Uem16		Germania		Francia		Italia		Spagna	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008
<i>PIL</i>	2,6	0,9	2,5	1,3	2,2	0,8	1,6	-1,0	3,7	1,2
Consumi finali	1,3	0,7	0,2	0,3	1,7	1,5	0,9	-0,4	2,9	1,0
Investimenti fissi lordi	0,9	0,0	0,8	0,8	1,0	0,1	0,4	-0,6	1,6	-0,9
Domanda interna	2,4	0,8	1,1	1,6	2,9	1,0	1,4	-1,3	4,4	0,1
Domanda estera netta	0,3	0,0	0,4	-0,3	-0,7	-0,3	0,2	0,3	-0,8	1,0
Variazione delle scorte e oggetti di valore	0,1	0,1	0,1	0,5	0,2	-0,6	0,0	-0,3	-0,1	0,0

Fonte: Istat, Conti Economici Nazionali

produttiva si è intensificato mostrando una drastica riduzione (-17,3%) imputabile oltre che alla contrazione della produzione di beni intermedi (-23,7%) alla caduta della produzione di beni strumentali (-22,9%).

Considerando l'indice della produzione industriale destagionalizzato, si osserva come tra i principali paesi comunitari anche la locomotiva tedesca, in passato caratterizzata dalle performance più brillanti persino in tempi di rallentamento del ciclo, subisca una brusca frenata (graf.1.4): alla riduzione dell'1,8 per cento registrata nel 2008 in media annua fa seguito un preoccupante -16,8 per cento del primo semestre 2009. L'Italia passa dal -7,5 per cento del 2008 ad un secco -20 per cento del 2009 che, pur non essendo il risultato peggiore in assoluto tra i principali paesi partner (la Francia fa registrare un -20,6 % nel primo semestre 2009), determina un peggioramento del differenziale con l'indice medio riferito all'intera area comunitaria che supera il 6 per cento.

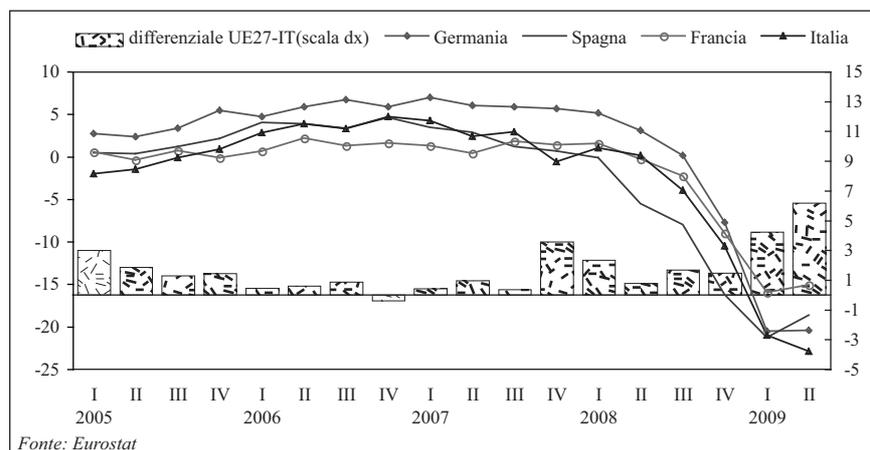
Sul fronte dei prezzi al consumo, come precedentemente accennato, nel

Tabella 1.4 – Unione europea. Indice della produzione industriale corretto per i giorni lavorativi (variazioni tendenziali percentuali sullo stesso periodo dell'anno precedente). Anni 2006-2009

	2006	2007	2008	I semestre 2009
Beni strumentali	6,4	6,3	-0,3	-22,9
Beni intermedi	4,8	3,7	-3,3	-23,7
Beni di consumo	2,9	2,0	-2,0	-5,9
Energia	-0,5	-0,9	-0,7	-7,3
Totale	3,9	3,3	-1,8	-17,3

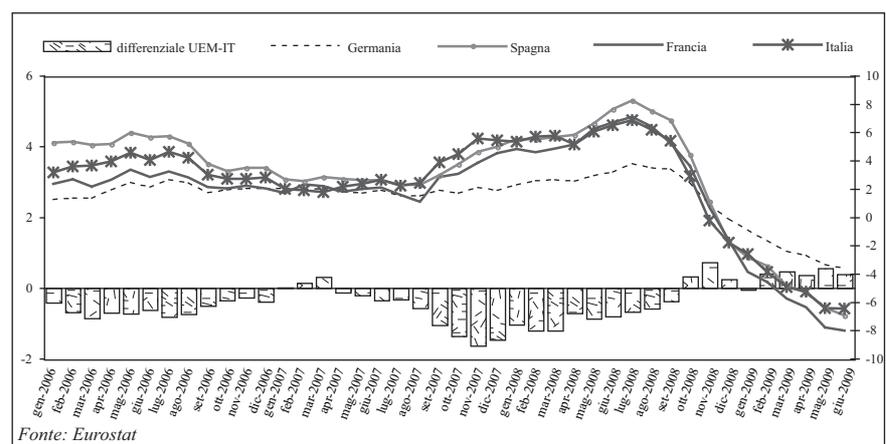
Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Grafico 1.4 – Unione europea. Indice della produzione industriale corretto per i giorni lavorativi (variazioni tendenziali percentuali su dati trimestrali e differenziali in punti percentuali). Anni 2005-2009



2008 il sistema ha continuato a subire le pressioni provenienti dal mercato delle materie prime per lo meno fino all'autunno quando, al contrario, è iniziata una rapida caduta dei prezzi del petrolio e si è assistito all'aggravamento della fase negativa del ciclo e all'inizio della fase di deflazione. Il rallentamento dell'attività reale è comprovato anche dalla

Grafico 1.5 – Unione europea. Indice dei prezzi alla produzione dei prodotti manifatturieri (variazioni % sul corrispondente periodo dell'anno precedente e differenziali in punti percentuali). Anni 2006-2009



dinamica dell'indice dei prezzi alla produzione dei prodotti manifatturieri che cresce del 3,9 per cento rispetto al 2007 ma che nell'ultimo trimestre rallenta repentinamente (+0,7%) (graf.1.5). Tra i paesi dell'UEM, la Germania ha mostrato la dinamica più contenuta (+2,5% in media annua) mentre la Spagna, al contrario, gli incrementi maggiori (+5,2%) ma anche una più rapida caduta. Per quanto attiene all'Italia, il differenziale con l'Unione monetaria nel 2008 appare essersi ridimensionato tornando lievemente positivo in conseguenza di una maggiore velocità di caduta dei prezzi alla produzione nel nostro paese.

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

Nel 2008 l'interscambio commerciale dell'Unione Europea a 27 paesi ha evidenziato un marcato rallentamento rispetto al 2007: le esportazioni sono cresciute del 3,1 per cento (contro una crescita del 6,3% dell'anno precedente), le importazioni sono aumentate del 4,1 per cento mentre il disavanzo complessivo peggiora toccando la quota di -166 miliardi di euro a fronte dei -122 miliardi registrati nel 2007.

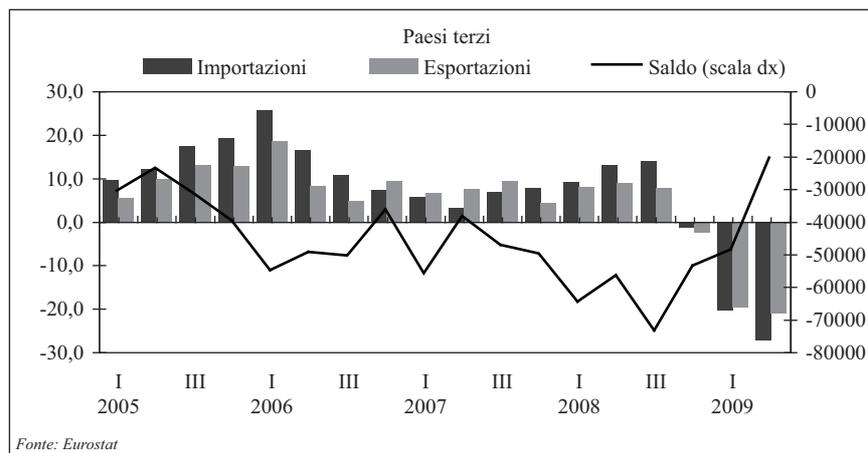
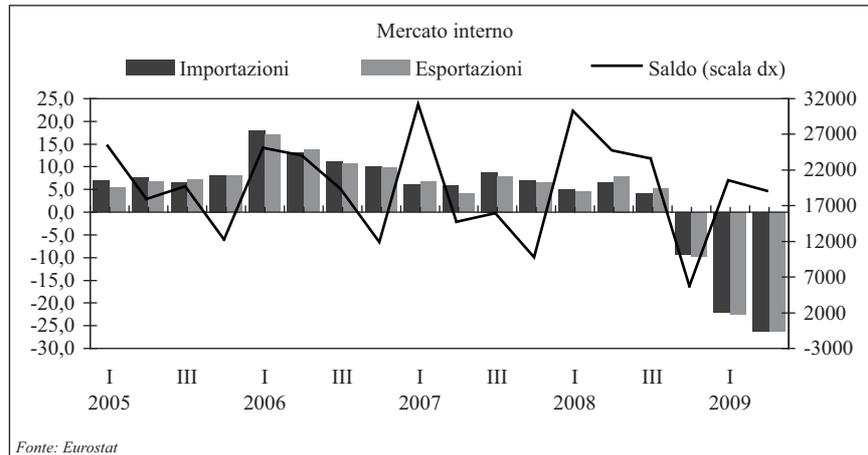
In particolare, l'interscambio verso i Paesi terzi (graf.1.6) ha registrato una dinamica delle esportazioni (in euro) pari al 5,5 per cento ed un incremento delle importazioni pari all'8,7 per cento. Di conseguenza, il saldo della bilancia commerciale ha registrato un pesante peggioramento passando da un deficit di -192 miliardi di euro ad un disavanzo di -249 miliardi di euro. La bilancia commerciale relativa al mercato interno (graf.1.6), invece, risulta positiva di circa 83 miliardi di euro e in lieve miglioramento rispetto all'anno precedente (+70 miliardi di euro).

Nei paesi UEM la dinamica delle esportazioni (+2,5%), è stata inferiore a quella dell'Unione europea, le importazioni sono cresciute del 4,6 per cento mentre il saldo complessivo si è ridotto a circa 3 miliardi di euro dai 56 mila miliardi di euro del 2007.

È proseguita pertanto l'erosione delle quote di mercato in volume dell'Unione europea nel confronto con la Cina e con gli Stati Uniti che, al contrario, mostrano un lieve miglioramento (tab.1.5). Tutti i principali partner europei, inclusa la Germania, mostrano un deterioramento della propria quota mondiale rispetto al 2007 ed un peggioramento delle ragioni di scambio¹ di oltre un punto percentuale in media annua.

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

Grafico 1.6 – Unione europea. Esportazioni, importazioni e saldi (variazioni tendenziali sui trimestri e valori in milioni di euro). Anni 2005-2009



In Italia, il deterioramento della quota di mercato in volume tocca i due decimi di punto rispetto al 2007 attestandosi sul 3,2 per cento. L'interscambio del nostro paese già nel 2008 mostra i segni evidenti della crisi (tab.1.6): le esportazioni aumentano di appena lo 0,3 per cento mentre le importazioni crescono dell'1,1 per cento e, pertanto, il saldo commerciale complessivo appare in peggioramento superando gli 11 miliardi di euro. Sul nostro export pesa la deludente performance verso tutte le destinazioni comunitarie (-3,7% contro un -4,1% rispetto all'area dell'euro a 16 paesi), al punto che diminuisce lievemente la quota di beni esportati verso il mercato interno (58,5% contro il 60,1% del 2007): in particolare crollano

Tabella 1.5 – Quote sulle esportazioni mondiali, ragioni di scambio per area e paese (quote e indicatori a prezzi costanti in percentuale). Anni 2006 – 2008

Paesi e Aree	Quote di mercato (a)			Ragioni di scambio (b)		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Unione europea	38,5	37,6	36,8	98,6	98,8	96,5
Francia	4,1	3,9	3,7	99,5	99,6	97,2
Germania	9,3	9,5	9,2	97,6	97,7	94,5
Italia	3,5	3,4	3,2	97,9	99,2	97,5
Spagna	1,8	1,7	1,6	99,0	98,9	95,4
Regno Unito	3,7	3,1	2,9	99,4	98,9	99,8
Stati Uniti	8,8	8,9	9,2	98,8	99,4	94,5
Cina	8,2	9,3	9,8	101,2	100,1	94,7
Giappone	5,8	6,0	5,9	90,2	85,7	74,3

(a) composizione percentuale

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

Fonte: Elaborazioni su dati FMI-DOTS

nettamente le esportazioni verso la Spagna (-12,7%) mentre tiene l'export verso la Germania (-1,3%). Rispetto ai Paesi terzi, invece, le esportazioni crescono del 6,5 per cento e ciò grazie soprattutto alle esportazioni verso la Russia (+9,5%) e la Cina (+2,5%); contemporaneamente, però, si ridimensionano le vendite verso il più tradizionale mercato statunitense (-5%).

Per quanto attiene alle importazioni complessive, il lieve aumento del 2008 risulta quasi interamente determinato da un incremento di oltre il 25 per cento degli approvvigionamenti di prodotti energetici (provenienti per la gran parte dai paesi extracomunitari), mentre le importazioni dal mercato interno si riducono del 5,3 per cento.

Il comparto nel quale il nostro Paese ha ottenuto i risultati più apprezzabili è quello relativo ai prodotti energetici (+19,6%), prevalentemente legato alla raffinazione dei prodotti petroliferi (cfr. oltre) mentre il comparto che ha subito più direttamente il manifestarsi della crisi è quello dei beni di consumo durevoli (-5,7%). Sul fronte delle importazioni, invece, il nostro Paese ha registrato una riduzione drastica degli acquisti in tutti i comparti ad eccezione dei beni energetici (+25,9%) e dei beni di consumo non durevoli (+0,4%).

Scendendo nel dettaglio dei settori, performance positive sono state realizzate dal settore dei prodotti petroliferi raffinati (+15,7%), dei prodotti alimentari, bevande e tabacco (+7,6%), dei prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca (+4,4%), dei macchinari e apparecchi n.c.a (+2,6%) e dei metalli di base e prodotti in metallo (+1%). Il resto dei settori e

Tabella 1.6 – Italia. Interscambio commerciale verso il mondo per principali paesi e raggruppamenti di industrie (valori in milioni di euro, pesi percentuali e variazioni % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). Anno 2008

Aree e Raggruppamenti di industrie	Esportazioni			Importazioni			Saldi
	Valori	Peso	Var %	Valori	Peso	Var %	
Aree							
Unione Europea (27)	213.918	58,5	-3,7	203.976	54,1	-5,3	9.942
UEM	159.199	43,5	-4,1	163.148	43,2	-5,8	-3.949
Francia	40.957	11,2	-2,5	32.307	8,6	-5,1	8.650
Germania	46.645	12,8	-1,3	60.351	16,0	-5,3	-13.706
Spagna	23.898	6,5	-12,7	14.791	3,9	-8,7	9.107
Regno Unito	19.234	5,3	-9,5	11.368	3,0	-9,2	7.866
Paesi Terzi	151.888	41,5	6,5	173.308	45,9	9,8	-21.420
di cui							
Cina	6.444	1,8	2,5	23.600	6,3	8,8	-17.156
Giappone	4.258	1,2	-1,3	5.022	1,3	-6,1	-763
Russia	10.470	2,9	9,5	16.085	4,3	10,1	-5.616
Stati Uniti	23.038	6,3	-5,0	11.798	3,1	8,2	11.240
Raggruppamenti di industrie							
Beni strumentali	124.024	33,9	0,5	89.293	23,7	-6,2	34.731
Beni di consumo durevoli	24.557	6,7	-5,7	11.843	3,1	-6,6	12.714
Beni di consumo non durevoli	76.367	20,9	0,5	74.166	19,7	0,4	2.201
Energia	16.666	4,6	19,6	76.021	20,1	25,9	-59.355
Prodotti intermedi	124.192	34,0	-1,0	125.960	33,4	-4,0	-1.768
Totale	365.806	100,0	0,3	377.284	100,0	1,1	-11.478

(a) Dati provvisori.

Fonte: Istat - Statistiche del commercio con l'estero

soprattutto i settori tradizionali della nostra manifattura (il cosiddetto “made in Italy”) hanno invece continuato a mostrare variazioni negative rispetto all'anno precedente. L'andamento delle importazioni è stato condizionato dalla crescita degli acquisti di prodotti energetici, sia grezzi (+26,4%) che raffinati (+20,5%), dell'energia elettrica (+3,6%) e degli articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici (+1,6%). Nel complesso le importazioni di prodotti manifatturieri sono scese del 4 per cento; tuttavia, il saldo commerciale relativo a questi ultimi e al netto dell'energia è risultato positivo per oltre 57 miliardi di euro.

Nei primi sei mesi del 2009 la dinamica dell'interscambio nazionale ha subito una ulteriore brusca frenata. Le esportazioni sono diminuite del 24,2 per cento mentre le importazioni hanno registrato una riduzione del 24,9 per cento.

La scomposizione della dinamica dei flussi commerciali in termini di valori medi unitari e di volumi scambiati (tab.1.8) indica che nel 2008 i valori medi unitari sono cresciuti rispettivamente del 5,7 per cento alle esportazioni e del 9 per cento alle importazioni; per contro i volumi

Tabella 1.7 – Italia. Interscambio commerciale verso il mondo per settore (valori in milioni di euro, pesi percentuali e variazioni % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). Anno 2008

Settori	Esportazioni			Importazioni			Saldi
	Valori	Peso	Var.%	Valori	Peso	Var.%	
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	5.213	1,4	4,4	10.635	2,8	2,2	-5.423
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	1.704	0,5	29,8	68.565	18,2	26,4	-66.861
Prodotti delle attività manifatturiere	347.531	95,0	-0,2	283.325	75,1	-4,0	64.206
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	20.613	8,4	7,6	23.851	5,9	1,5	-3.237
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	40.544	8,7	-4,2	24.609	11,7	-3,6	15.935
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	7.062	3,4	-3,8	9.738	2,0	-9,9	-2.676
Coke e prodotti petroliferi raffinati	15.202	3,0	15,7	8.365	4,4	20,5	6.837
Sostanze e prodotti chimici	22.024	11,2	-1,4	31.761	6,3	-5,0	-9.737
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	11.927	5,1	-0,5	14.524	3,4	1,6	-2.597
Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	22.224	3,8	-4,5	10.851	6,4	-4,0	11.373
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	44.894	15,5	1,0	44.053	12,9	-7,1	841
Computer, apparecchi elettronici e ottici	11.147	8,6	-10,1	24.242	3,2	-5,6	-13.095
Apparecchi elettrici	21.643	4,4	-0,6	12.556	6,2	0,5	9.087
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	70.553	9,4	2,6	26.520	20,3	-2,2	44.033
Mezzi di trasporto	39.379	15,1	-1,5	42.677	11,3	-8,7	-3.298
Prodotti delle altre attività manifatturiere	20.318	3,4	-5,2	9.578	5,8	-3,9	10.740
Energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	343	0,1	202,9	2.248	0,6	3,6	-1.905
Altri prodotti n.c.a.	11.016	3,0	10,8	12.511	3,3	10,9	-1.495
Totale	365.806	100,0	0,3	377.284	100,0	1,1	-11.478

(a) Dati provvisori.

Fonte: Istat - Statistiche del commercio con l'estero

scambiati sono diminuiti rispettivamente del 5,1 per cento all'export e del 7,3 per cento all'import. Al netto delle transazioni relative ai beni energetici, i valori medi unitari all'esportazione sono cresciuti del 4,5 per cento e quelli all'importazione del 3,5 per cento. Più nel dettaglio, l'incremento dei valori medi unitari all'esportazione è stato lievemente superiore verso i Paesi terzi (+7,3%) ed ha riguardato soprattutto l'energia (+27,3%). Per quanto attiene alle importazioni, invece, alla maggiore dinamica dei valori medi unitari verso i Paesi terzi (+16,2%) è corrisposto una riduzione dei volumi del 5,6 per cento; i volumi importati dai Paesi comunitari sono diminuiti del 7,7 per cento. Nel 2008, tuttavia, l'incremento dei "prezzi" dei beni importati è imputabile per la maggior parte ai prodotti dell'energia (+30,5%), su cui ha influito soprattutto la dinamica dei prezzi del petrolio.

La distribuzione territoriale dell'interscambio dell'Italia (tab.1.9) conferma come tra le quattro regioni più rilevanti in termini di esportazioni (Lombardia, Veneto, Emilia Romagna e Piemonte) nel 2008 sia la regione Emilia Romagna a vantare la performance migliore sui mercati esteri con un incremento del 2,4 per cento a fronte di una riduzione dello 0,6 per cento delle importazioni e il mantenimento di un saldo largamente positivo. Per contro, è il Veneto ad evidenziare un calo netto del 4,6 per cento alle esportazioni, del 6,3 per cento alle importazioni e una ulteriore erosione

Tabella 1.8 – Italia. Indici dei valori medi unitari e dei volumi del commercio estero (indici a base 2005=100, variazioni percentuali sullo stesso periodo dell'anno precedente). Anni 2007-2008

Aree e Raggruppamenti di industrie	2007				2008 (a)			
	V.m.u	Var.%	Volumi	Var.%	V.m.u	Var.%	Volumi	Var.%
Esportazioni								
Aree								
Ue	110,1	5,2	109,9	4,0	115,1	4,5	101,2	-7,9
Extra Ue	111,2	5,0	110,3	5,3	119,3	7,3	109,5	-0,7
Raggruppamenti principali di industrie								
Beni di consumo	109,6	4,7	103,7	1,3	114,8	4,8	97,9	-5,6
Beni di consumo durevoli	109,9	5,2	103,5	1,4	114,3	4,0	93,9	-9,3
Beni di consumo non durevoli	109,4	4,4	103,9	1,3	114,9	5,1	99,3	-4,4
Beni strumentali	107,2	4,3	118,6	9,7	111,9	4,4	114,2	-3,7
Prodotti intermedi	113,2	6,5	107,7	1,4	118,2	4,4	102,1	-5,2
Energia	123,4	3,6	110,1	13,3	157,0	27,3	103,5	-6,0
Totale al netto dei prodotti energetici	109,9	5,1	110,2	4,2	114,9	4,5	104,9	-4,8
Totale	110,5	5,1	110,1	4,6	116,7	5,7	104,5	-5,1
Importazioni								
Aree								
Ue	109,4	3,7	107,2	2,4	112,2	2,6	98,9	-7,7
Extra Ue	117,2	2,1	107,4	3,3	136,2	16,2	101,4	-5,6
Raggruppamenti principali di industrie								
Beni di consumo	107,5	2,9	108,6	2,9	111,9	4,1	103,7	-4,5
Beni di consumo durevoli	102,1	1,4	120,1	6,9	101,4	-0,7	112,9	-6,0
Beni di consumo non durevoli	108,5	3,2	106,7	2,2	114,0	5,1	102,0	-4,4
Beni strumentali	103,5	1,4	110,4	7,1	105,1	1,6	102,0	-7,6
Prodotti intermedi	117,2	6,9	108,6	0,7	122,5	4,5	99,8	-8,2
Energia	124,1	-1,5	99,7	0,1	162,0	30,5	96,1	-3,6
Totale al netto dei prodotti energetici	110,1	4,1	109,1	3,2	113,9	3,5	101,5	-7,0
Totale	112,8	3,0	107,0	2,9	123,0	9,0	99,2	-7,3

(a) Dati provvisori.

Fonte: Istat - Statistiche del commercio con l'estero

del saldo. Tuttavia, tra le regioni il cui peso sul totale complessivo supera il 4 per cento, è il Lazio a vantare la performance migliore (+7,7%) anche se, pur nella contestuale riduzione delle importazioni del 2,3 per cento, il suo saldo resta negativo per oltre 12 miliardi di euro.

La regione Lombardia che pure rappresenta oltre un quarto delle esportazioni nazionali aumenta il proprio export di un modesto 1,6 per cento riducendo però il proprio disavanzo a poco più di 17 miliardi di euro. Tra le altre regioni spicca la buona performance del Friuli-Venezia Giulia (+5,9% alle esportazioni e +11,9% alle importazioni) a denotare la presenza di una domanda interna forse più vivace della media.

Tra le regioni in attivo figurano, in aggiunta, la Toscana nella ripartizione Centro per circa 5 miliardi di euro anche se in peggioramento rispetto al 2007, il Piemonte con oltre 9 miliardi di euro in miglioramento rispetto all'anno precedente e nel Sud la Basilicata con un saldo attivo per oltre un miliardo di euro.

Tabella 1.9 – Italia e regioni. Graduatoria delle regioni italiane secondo le esportazioni (milioni di euro, peso percentuale e variazioni percentuali rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). Anno 2008

Regioni	Esportazioni			Importazioni			Saldi
	Valori	Peso	Var.%	Valori	Peso	Var.%	
Lombardia	103.727	28,4	1,6	121.302	32,2	-2,3	-17.575
Veneto	48.207	13,2	-4,6	37.330	9,9	-6,3	10.877
Emilia Romagna	47.464	13,0	2,4	28.752	7,6	-0,6	18.712
Piemonte	37.817	10,3	1,5	28.654	7,6	-2,1	9.163
Toscana	25.222	6,9	-4,9	19.862	5,3	0,1	5.360
Lazio	14.510	4,0	7,7	27.180	7,2	-2,3	-12.670
Marche	10.656	2,9	-14,5	6.681	1,8	-9,3	3.975
Friuli-Venezia Giulia	13.151	3,6	5,9	7.464	2,0	11,9	5.687
Campania	9.271	2,5	-1,8	10.016	2,7	-0,4	-744
Sicilia	9.852	2,7	2,0	18.135	4,8	6,7	-8.283
Puglia	7.346	2,0	2,1	9.373	2,5	10,0	-2.028
Abruzzo	7.679	2,1	4,9	4.059	1,1	-4,6	3.620
Trentino-Alto Adige	6.147	1,7	-0,6	6.063	1,6	3,4	84
Sardegna	5.784	1,6	22,4	9.666	2,6	25,2	-3.882
Liguria	5.170	1,4	9,4	10.953	2,9	12,6	-5.783
Umbria	3.399	0,9	-6,3	2.543	0,7	-11,8	855
Basilicata	1.961	0,5	-6,6	948	0,3	-11,1	1.014
Molise	654	0,2	3,9	464	0,1	7,4	190
Valle d'Aosta	717	0,2	-18,1	410	0,1	-24,0	308
Calabria	383	0,1	-11,0	588	0,2	-21,2	-205
Regioni diverse o non specificate	6.688	1,8	0,0	26.842	7,1	30,2	-20.154
Italia	365.806	100,0	0,3	377.284	100,0	1,1	-11.478

(a) Dati provvisori.

Fonte: Istat

Riferimenti bibliografici

ECB (2009), *Monthly Bulletin*, March 2009.

Istat (2008), *Rapporto Annuale – La situazione del paese nel 2008*, Roma.

Istat-Ice (2009), *Commercio con l'estero e attività internazionali delle imprese*. Anno 2008, Roma.

FMI (2009), *World economic outlook*, April 2009, Washington.

2. IL COMMERCIO ESTERO DEL VENETO

di Caterina Lorenzon

In sintesi

Se il 2008 si è concluso in sostanziale stazionarietà rispetto ai dati export del 2007 (+1,1% secondo le nostre stime), il 2009 si apre in forte contrazione (-20%). La lieve flessione rilevata nel quarto trimestre del 2008 rappresentava infatti il punto di svolta verso uno scenario di forte difficoltà.

Il dato regionale di metà 2009 è solo di poco migliore rispetto alla performance nazionale (-24,2%) e risente del forte rallentamento degli scambi registrato a livello globale.

Tra le principali specializzazioni produttive solo i prodotti alimentari registrano una variazione positiva; tutti gli altri sono in flessione.

Anche l'analisi dei flussi export per Paesi di destinazione mette in luce quasi unicamente variazioni negative: tra i primi 20 partner commerciali solo i flussi verso la Cina risultano in crescita.

2.1 Avvertenze metodologiche

Rimangono valide le avvertenze metodologiche già messe in luce nelle nostre precedenti analisi dei dati relativi al commercio estero. L'attuale difficoltà congiunturale rende particolarmente critica la tempistica di diffusione dei dati Istat sui flussi import export a livello territoriale e oltre al ritardo nel rilascio dei dati si sommano problemi di comparabilità. Per quanto riguarda il primo aspetto, i dati *provvisori* vengono resi disponibili due mesi e mezzo dopo la fine del periodo di riferimento, e possono essere percepiti come “superati dagli eventi stessi”, data la velocità del cambiamento. Inoltre, i dati *definitivi* vengono rilasciati con un ulteriore ritardo di 12 mesi¹, durante i quali l'Ufficio delle Dogane attribuisce in modo puntuale tutte le pratiche “sotto soglia”, cioè quella miriade di operazioni che a causa del modesto importo non sono soggette a una comunicazione tempestiva.

Questa differenza temporale genera il problema già descritto in precedenti lavori²: trovare un metodo per aggirare il confronto diretto tra i dati provvisori dell'ultimo anno e quelli definitivi dell'anno precedente. La strada scelta per l'analisi di fine anno dei dati del 2008 è quella di fornire una stima del dato *definitivo*, calcolata applicando un correttivo a quello *provvisorio*. Questo coefficiente è stato costruito sulla base dello scostamento percentuale medio riscontrato nel biennio 2006-2007 per ogni gruppo merceologico³.

Per quanto riguarda i dati relativi al primo semestre del 2009, si fa presente che è stata adottata una nuova griglia di aggregazioni delle voci merceologiche⁴, con lo scopo di mettere in maggiore evidenza le singole specializzazioni settoriali e territoriali. Questa proposta è nata cogliendo l'occasione della diffusione dei dati sui flussi export sulla base della nuova classificazione delle attività economiche proposta dall'Istat⁵ (passaggio da ATECO 2002 ad ATECO 2007).

Infine si noti che i dati trimestrali territoriali che sono citati nel testo fanno riferimento unicamente al confronto con il medesimo periodo

¹ A marzo 2009, quindi, sono stati rilasciati quasi simultaneamente sia i dati provvisori relativi al 2008 sia i dati definitivi relativi al 2007.

² Si veda Unioncamere del Veneto (2009), Relazione sulla situazione economica del Veneto nel 2008 e Unioncamere del Veneto (2008), Veneto Internazionale 2008.

³ Si veda a tale proposito la nota contenuta in Unioncamere del Veneto (2009).

⁴ Si veda a tale proposito l'appendice al presente rapporto.

⁵ <http://www.istat.it/strumenti/definizioni/ateco/>

dell'anno precedente, e sono calcolati confrontando dati *provvisori* su *provvisori*.

2.2 I principali risultati nel 2008

Sulla base delle nostre stime nel 2008 il Veneto ha esportato merci per un valore complessivo pari a 51,1 miliardi di euro, in crescita del +1,1 per cento rispetto ai dati 2007. L'incremento differisce dalla variazione "ufficiale", che pone la regione in flessione del -4,6 per cento: sui dati provvisori 2008 è stato applicato un correttivo complessivo del 6 per cento.

Il +1,1 per cento che ipotizziamo rappresenta un forte rallentamento rispetto al +9,2 per cento registrato tra il 2006 e il 2007 ed è dato dalla sintesi di performance molto differenziate, che vanno dal -13,8 per cento

Tabella 2.1 – Veneto per provincia. Quadro di sintesi dei flussi commerciali con l'estero per province (migliaia di euro, provvisori e stimati). Anni 2007-2008

Provincia	2007	2008 provv.	2008 stima	Var%		Comp% 2008*
				08*/07	07/06	
Export						
Belluno	2.681.380	2.481.496	2.502.297	-6,7	11,5	4,9
Padova	7.615.029	7.272.863	7.434.617	-2,4	8,5	14,5
Rovigo	1.020.368	1.299.780	1.316.148	29,0	7,0	2,6
Treviso	10.630.430	10.523.699	11.155.302	4,9	8,3	21,8
Venezia	5.304.661	4.469.380	4.572.817	-13,8	18,0	8,9
Verona	8.344.361	8.289.111	8.500.467	1,9	7,4	16,6
Vicenza	14.961.006	13.870.628	15.683.505	4,8	8,2	30,7
Veneto	50.557.235	48.206.957	51.105.560	1,1	9,2	100,0
Import						
Belluno	883.313	785.179	790.686	-10,5	3,3	2,1
Padova	5.751.384	5.120.405	5.279.666	-8,2	10,3	13,7
Rovigo	841.797	1.023.774	1.046.784	24,4	1,1	2,7
Treviso	6.020.375	5.696.387	5.993.262	-0,5	7,8	15,6
Venezia	5.754.410	5.350.112	5.189.077	-9,8	5,3	13,5
Verona	12.118.031	11.946.812	12.096.242	-0,2	7,4	31,4
Vicenza	8.474.819	7.406.865	8.162.213	-3,7	8,9	21,2
Veneto	39.844.130	37.329.535	38.532.648	-3,3	7,7	100,0
Saldi				Var. ass.		
Belluno	1.798.067	1.696.317	1.711.612	-86.455	162.730	
Padova	1.863.645	2.152.458	2.154.950	291.306	350.776	
Rovigo	178.571	276.005	269.364	90.793	148.813	
Treviso	4.610.055	4.827.312	5.162.040	551.986	926.314	
Venezia	-449.749	-880.732	-616.260	-166.511	351.248	
Verona	-3.773.670	-3.657.701	-3.595.775	177.895	-81.668	
Vicenza	6.486.186	6.463.762	7.521.292	1.035.105	1.476.679	
Veneto	10.713.105	10.877.421	12.572.912	1.859.807	3.300.581	

* dato stimato 2008

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

di Venezia al +4,8 per cento di Vicenza al +29 per cento di Rovigo. In valori assoluti l'incremento è stato pari a 548 milioni a cui hanno contribuito positivamente Vicenza, Treviso, Rovigo e Verona.

L'analisi della variazione tendenziale su base trimestrale mette in luce, dopo tre trimestri moderatamente positivi, il rallentamento di fine anno (-0,4%). Sulla levità di questa contrazione hanno inciso positivamente le performance di Vicenza e Rovigo, che di fatto hanno compensato le debacche delle altre province, tra cui in particolare Venezia (-30,5%), Belluno (-15,0%), Verona (-6,8%) e Padova (-6,5%). Solo Treviso si qualifica come stazionaria (-1%).

Le importazioni del 2008, secondo le nostre stime, sono state pari a oltre 38,5 miliardi di euro, in flessione del -3,3 per cento rispetto al 2007, contrazione leggermente inferiore a quella "ufficiale" (-6,3%), effetto del correttivo applicato ai dati provvisori del 2008. La flessione in valori assoluti equivale a una contrazione di 1.311 milioni a cui hanno contribuito tutte le province venete, con l'unica eccezione di Rovigo.

Il saldo commerciale è positivo, in ulteriore miglioramento rispetto ai dati 2007, per effetto più del calo delle importazioni che non dell'aumento delle esportazioni. Il surplus sfiora i 12,6 miliardi.

2.3 I principali prodotti di esportazione ed importazione

La prima voce merceologica che compare nella graduatoria regionale ordinata per valore delle esportazioni è rappresentata dai macchinari industriali che rappresentano il 19,7 per cento del totale delle esportazioni: si tratta di quasi 10,1 miliardi di euro, in crescita del +3,9 per cento sui dati 2007. La variazione assoluta equivale a una crescita di 383 milioni, riconducibile alle performance di Verona e Vicenza. La variazione su base trimestrale è positiva durante tutto il 2008, anche se con un trend calante.

Il secondo settore per valore delle esportazioni è quello dei metalli e prodotti in metallo, che ammonta a quasi 6,2 miliardi, in crescita del +2,4 per cento rispetto al 2007. La variazione, sintesi delle disomogenee performance provinciali, equivale a 143 milioni. L'andamento delle singole componenti del settore è estremamente differenziato: si va dal +17,9 per cento della voce *tubi* al +14,2 degli *altri prodotti in metallo*, al -58,8 per cento dei *generatori di vapore*, al -19,1 per cento dei *metalli di base non ferrosi*.

Seguono gli altri apparecchi elettrici e di precisione, il cui export ammonta a 3,8 miliardi di euro, in crescita di 282 milioni sui dati del 2007 (+8%). Le principali componenti che hanno determinato questo risultato

Tabella 2.2 – Veneto. Esportazioni per voci merceologiche (migliaia di euro). Anni 2007-2008 (provvisorio e stimato)

Rank	Voci merceologiche	2007	2008 provv.	2008 stima	Var%		Comp% 2008*
					08*/07	07/06	
1	Macchinari industriali	9.703.121	9.538.952	10.086.226	3,9	13,3	19,7
2	Metalli e prodotti in metallo	6.055.178	5.740.549	6.198.610	2,4	18,9	12,1
3	Apparecchi elettrici e di precisione (-occhiali)	3.521.979	3.502.243	3.804.065	8,0	10,4	7,4
4	Abbigliamento	2.934.443	2.943.551	3.102.730	5,7	4,0	6,1
5	Prodotti alimentari, bevande e tabacco	2.538.539	2.779.860	2.918.513	15,0	9,0	5,7
6	Autoveicoli ed altri mezzi di trasporto	3.275.941	2.754.260	2.845.685	-13,1	30,5	5,6
7	Mobili	2.385.175	2.250.536	2.451.425	2,8	10,1	4,8
8	Calzature	2.364.997	2.301.717	2.428.789	2,7	0,6	4,8
9	Concia e lavorazioni pelli	2.192.409	1.863.624	2.119.334	-3,3	2,3	4,1
10	Occhialeria (DL334)	2.155.877	2.029.253	2.045.560	-5,1	10,4	4,0
11	Prodotti chimici, fibre sintetiche	1.917.265	1.743.886	1.847.471	-3,6	-5,1	3,6
12	Gioielleria	1.746.920	1.531.638	1.601.887	-8,3	0,3	3,1
13	Articoli in gomma e materie in plastica	1.567.627	1.476.601	1.601.800	2,2	8,8	3,1
14	Lavorazione minerali non metalliferi	1.598.306	1.453.686	1.510.191	-5,5	4,5	3,0
15	Elettrodomestici	1.434.789	1.349.805	1.418.481	-1,1	-2,1	2,8
16	Prodotti tessili	1.328.114	1.171.114	1.224.220	-7,8	-2,3	2,4
17	Carta, stampa, editoria	1.181.337	1.173.703	1.206.770	2,2	9,2	2,4
18	Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura	742.000	753.954	793.630	7,0	10,7	1,6
19	Maglieria	783.498	749.153	788.639	0,7	2,8	1,5
20	Altri prodotti dell'industria manifatturiera	413.223	398.723	422.484	2,2	0,5	0,8
21	Prodotti petroliferi raffinati	296.006	315.902	334.503	13,0	-5,0	0,7
22	Legno e prodotti in legno	286.242	253.014	270.091	-5,6	11,5	0,5
23	Altri prodotti e servizi	57.856	76.765	78.829	36,2	11,3	0,2
24	Prodotti delle miniere e delle cave	76.393	54.467	57.876	-24,2	32,4	0,1
25	Energia e gas	0	0	0	-100,0	-100,0	0,0
	TOTALE	50.557.235	48.206.957	51.105.560	1,1	9,2	100,0

* dato stimato

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

sono i motori, generatori e trasformatori elettrici (+15,2%), le pile e accumulatori elettrici (+21,7%), le valvole e tubi elettronici (+66,2%).

Al quarto posto della graduatoria per valore delle esportazioni si trova l'abbigliamento che aggiunge 168 milioni ai 2.934 di fine 2007. In questo caso è Treviso la provincia che ha dato il maggiore contributo (+11,2%; +107 milioni). Da notare che il quarto trimestre si è concluso con un +16,4 per cento sul corrispondente periodo 2007.

Segue il settore dei prodotti alimentari, bevande e tabacchi che genera flussi export per oltre 2,9 miliardi di euro. L'incremento rispetto al 2007 è stato del +15 per cento (+380 milioni). Tutte le province hanno contribuito a questo risultato complessivo, anche se l'apporto maggiore arriva da Treviso (+43,8%). L'incremento più consistente viene registrato dalla componente residuale degli "altri prodotti alimentari" (+233 milioni; +40,7%) e dalle bevande (+61 milioni; +5,6%). Il settore non sembra toccato dalla crisi: tutti i trimestri registrano variazioni superiori al 10 per cento. Il comparto rappresenta anche la terza voce per valore dell'import (+10% sul 2007); il saldo commerciale è negativo.

Gli autoveicoli e altri mezzi di trasporto rappresentano la sesta voce per valore dell'export ed il primo a comparire in flessione. Il settore ha perso il 13,1 per cento, equivalente a una contrazione di 430 milioni, su cui ha molto

pesato il dato di Venezia. Non a caso la flessione più importante riguarda la componente delle navi e imbarcazioni (-347 milioni) ma coinvolge anche gli aeromobili (-101 milioni) e gli autoveicoli (-30 milioni; -7,9%). Il quarto trimestre in particolare è stato molto critico: -34,6 per cento sul corrispondente periodo 2007. Il settore rappresenta anche la principale voce import della regione, equivalente a oltre 7,3 miliardi di euro. In questo caso la flessione è solo minima (-0,6%); il saldo commerciale del settore è fortemente negativo.

Segue il settore dei mobili, che vede le proprie esportazioni aumentare del +2,8 per cento sui dati del 2007. 66 milioni si aggiungono ai 2.385 dell'anno precedente. Le performance a livello provinciale sono molto differenziate: Verona e Padova sono in flessione, Vicenza cresce, Treviso, con il suo +4,7 per cento, è determinante.

Il principale mercato estero dei prodotti manifatturieri veneti è la Germania che ha assorbito esportazioni per poco meno di sei miliardi, dato sostanzialmente stabile rispetto al 2007. Al secondo posto si trova il mercato francese, a quota 4,7 miliardi, in crescita del +6,3 per cento sul 2007. Seguono gli Stati Uniti, la Spagna, il Regno Unito e la Russia che, senza eccezioni, hanno registrato pesanti flessioni negli ultimi tre

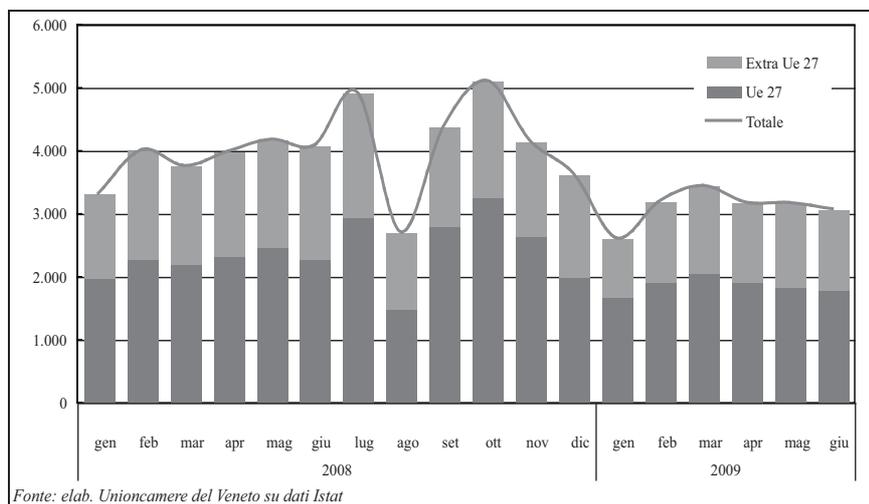
Tabella 2.3 – Veneto. Importazioni per voci merceologiche (migliaia di euro). Anni 2007-2008 (provvisorio e stimato)

Rank	Voci merceologiche	2007	2008 provv.	2008 stima	Var%		Comp% 2008*
					08*/07	07/06	
1	Autoveicoli ed altri mezzi di trasporto	7.394.749	7.290.000	7.351.172	-0,6	9,6	19,1
2	Metalli e prodotti in metallo	6.205.345	5.484.210	5.713.164	-7,9	16,7	14,8
3	Prodotti alimentari, bevande e tabacco	2.940.615	3.027.026	3.234.034	10,0	8,6	8,4
4	Prodotti chimici, fibre sintetiche	3.006.516	2.636.706	2.874.994	-4,4	2,6	7,5
5	Macchinari industriali	2.610.511	2.328.089	2.457.742	-5,9	11,4	6,4
6	Abbigliamento	2.434.882	2.403.768	2.445.230	0,4	6,6	6,3
7	Apparecchi elettrici e di precisione (-occhiali)	2.172.896	2.108.643	2.270.313	4,5	2,4	5,9
8	Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura	1.644.455	1.633.820	1.733.822	5,4	-0,4	4,5
9	Prodotti delle miniere e delle cave	1.684.814	1.691.829	1.459.619	-13,4	5,4	3,8
10	Calzature	1.397.822	1.352.681	1.371.536	-1,9	-4,0	3,6
11	Concia e lavorazioni pelli	1.309.806	1.088.238	1.113.975	-15,0	3,1	2,9
12	Articoli in gomma e materie in plastica	841.139	815.607	868.649	3,3	7,2	2,3
13	Carta, stampa, editoria	919.105	842.466	868.200	-5,5	11,1	2,3
14	Prodotti tessili	868.664	763.901	804.450	-7,4	5,5	2,1
15	Legno e prodotti in legno	927.096	706.248	771.315	-16,8	9,5	2,0
16	Maglieria	592.864	588.275	595.457	0,4	9,7	1,5
17	Lavorazione minerali non metalliferi	562.909	527.282	554.042	-1,6	13,6	1,4
18	Occhialeria (DL334)	528.124	510.415	512.274	-3,0	6,8	1,3
19	Elettrodomestici	427.771	479.635	499.365	16,7	14,8	1,3
20	Altri prodotti dell'industria manifatturiera	340.016	336.002	343.814	1,1	4,5	0,9
21	Prodotti petroliferi raffinati	492.659	255.008	279.944	-43,2	-18,8	0,7
22	Gioielleria	273.667	221.215	231.634	-15,4	17,4	0,6
23	Mobili	205.778	197.380	210.140	2,1	9,0	0,5
24	Altri prodotti e servizi	61.926	41.091	42.096	-32,0	44,9	0,1
25	Energia e gas	0	0	0	-	-100,0	0,0
	TOTALE	39.844.130	37.329.535	38.532.648	-3,3	7,7	100,0

* dato stimato

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

Grafico 2.1 – Veneto. Esportazioni mensili per macroaree geografiche. Dati provvisori in milioni di euro. Serie storica gennaio 2008-giugno 2009



mesi dell'anno (rispettivamente pari a -16,6%, -6%, -10,8% e -10,5%). Tra questi, solo la Russia ha una variazione annuale positiva (+8,8%).

Il principale mercato di approvvigionamento è la Germania da cui il Veneto importa prodotti manifatturieri per oltre 8,8 miliardi di euro, in leggera crescita rispetto ai dati 2007 (+1,6%). Seguono il mercato cinese (3,4 miliardi), in crescita del +3 per cento, e francese (1,8 miliardi), in crescita del +2,2 per cento.

2.4 Le tendenze per il 2009

Il confronto tra i dati del primo semestre del 2009 e il primo semestre del 2008 (su soli dati provvisori) mette in evidenza una marcata contrazione delle esportazioni in Veneto, pari a -20 per cento. Questa variazione è inferiore al decremento registrato in Italia nel medesimo periodo (-24,2%). La regione esporta beni per circa 18,6 miliardi di euro, equivalenti al 13,1 per cento delle esportazioni italiane. In valori assoluti la flessione è stata di 4,7 miliardi.

Rispetto alle altre principali regioni esportatrici la contrazione del Veneto è più contenuta: la Lombardia perde il 23,8 per cento dei suoi flussi, l'Emilia Romagna il 26,8 per cento, il Piemonte il 28,3 per cento. Solo la Toscana ottiene risultati meno negativi (-13,1%).

All'interno del Veneto, tutte le province hanno concluso il primo semestre in negativo. Contrazioni inferiori alla media sono state registrate a Vicenza (-13,3%), Treviso (-17,2%) e Verona (-19,7%).

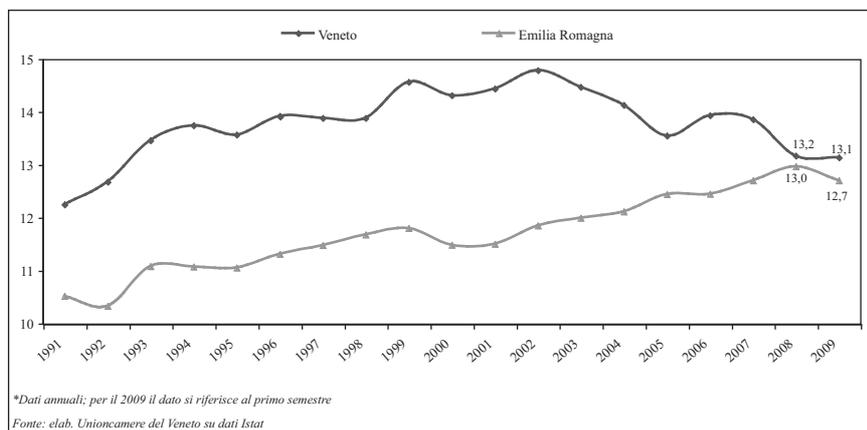
Le importazioni del Veneto nel primo semestre del 2009 sono state pari a 14,6 miliardi, equivalenti al 10 per cento del totale import italiano. Il dato è in flessione del -20,1 per cento rispetto al primo

Tabella 2.4 – Veneto. Quadro di sintesi dei flussi commerciali con l'estero per province (in migliaia di euro). Primo semestre 2008-2009

Territorio	1° sem.	1° sem.	Var. % 09/08	Peso %	
	2008 (prov.)	2009 (prov.)		2009	2008
<i>Export</i>					
Belluno	1.367.331	1.092.406	-20,1	5,9	5,9
Padova	3.715.654	2.847.752	-23,4	15,3	15,9
Rovigo	658.849	449.246	-31,8	2,4	2,8
Treviso	5.170.753	4.280.149	-17,2	23,0	22,2
Venezia	2.294.464	1.468.172	-36,0	7,9	9,8
Verona	4.018.833	3.227.446	-19,7	17,3	17,2
Vicenza	6.087.603	5.280.800	-13,3	28,3	26,1
VENETO	23.313.487	18.645.971	-20,0	100,0	100,0
ITALIA	187.196.964	141.826.017	-24,2	-	-
% Veneto/Italia	12,5	13,1	-	-	-
<i>Import</i>					
Belluno	385.884	359.905	-6,7	2,5	2,1
Padova	2.648.186	2.123.651	-19,8	14,6	14,5
Rovigo	559.958	410.247	-26,7	2,8	3,1
Treviso	2.787.452	2.306.917	-17,2	15,8	15,3
Venezia	2.551.472	2.045.185	-19,8	14,0	14,0
Verona	5.812.231	4.694.971	-19,2	32,2	31,9
Vicenza	3.478.965	2.624.854	-24,6	18,0	19,1
VENETO	18.224.147	14.565.729	-20,1	100,0	100,0
ITALIA	194.422.878	145.989.505	-24,9	-	-
% Veneto/Italia	9,4	10,0	-	-	-
<i>Saldi var. ass.</i>					
Belluno	981.447	732.501	-248.946		
Padova	1.067.469	724.101	-343.367		
Rovigo	98.891	38.999	-59.892		
Treviso	2.383.300	1.973.233	-410.067		
Venezia	-257.008	-577.013	-320.004		
Verona	-1.793.398	-1.467.525	325.872		
Vicenza	2.608.638	2.655.946	47.308		
VENETO	5.089.340	4.080.243	-1.009.097		
ITALIA	-7.225.914	-4.163.488	3.062.427		

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

Grafico 2.2 – Peso percentuale delle esportazioni del Veneto e dell’Emilia Romagna sul totale Italia. Dati provvisori in milioni di euro. Serie storica 1991-2009*



semestre del 2008, pari a una contrazione in valori assoluti di 3,7 miliardi. Il decremento è inferiore a quello registrato a livello italiano (-24,9%).

Si posizionano al di sopra della variazione media regionale le province di Belluno (-6,7%), Treviso (-17,2%), Verona (-19,2%), Padova e Venezia (entrambe -19,8%).

Il surplus commerciale della regione è pari a 4,1 miliardi, in contrazione rispetto al dato di giugno 2008, pari a 5,1 miliardi. Come di consueto le province che contribuiscono più consistentemente alla formazione del saldo positivo sono Vicenza (quasi 2,7 miliardi) e Treviso (quasi 2 miliardi).

2.5 Analisi dell’export per voce merceologica

I macchinari industriali si confermano al primo posto della graduatoria dei flussi export per voce merceologica: generano flussi per circa 3,6 miliardi, in contrazione del -23,6 per cento sui dati di metà 2008 (-1,1 miliardi). Il forte peso del settore sul totale export, pari a 19,1 per cento, incide molto negativamente sulla performance complessiva della regione: tra tutte le voci merceologiche questa è senz’altro quella che ha sofferto di più la crisi globale tutt’ora in atto, caratterizzata dal crollo degli investimenti in beni capitali a livello mondiale. Il dato è infatti perfettamente in linea con quello nazionale

(-23,8%) e sconta performance provinciali tutte fortemente in rosso (con l'unica eccezione di Vicenza che contiene relativamente i danni).

Al secondo posto della graduatoria regionale creata sui flussi export al primo semestre 2009 si trova l'abbigliamento che genera esportazioni per quasi 1,3 miliardi di euro. Il settore decresce del -7,9 per cento sul dato di metà 2008, variazione più contenuta rispetto a quella media nazionale (-14,9%). Questa "limitata" flessione comporta un significativo aumento del peso del settore sul totale export regionale che passa dal 5,9 per cento al 6,8 per cento. Si noti inoltre che tra le province venete, Verona e Padova registrano variazioni positive. Le importazioni del settore sfiorano i 1.100 milioni di euro, dato sostanzialmente stabile rispetto ai volumi di metà 2008.

Segue la carpenteria metallica, che genera flussi export per 1,1 miliardi di euro, in flessione del -12,3 per cento (-156 milioni). La flessione è più contenuta rispetto al dato italiano (-20,5%).

Per quanto riguarda l'occhialeria, i flussi export regionali, di poco superiori al miliardo di euro, sono in flessione del -15,3 per cento (è del -13% il dato nazionale). La performance regionale risente fortemente dell'andamento del distretto bellunese, in difficoltà.

Tabella 2.5 – Veneto. Esportazioni per voci merceologiche (migliaia di euro). Primo semestre 2008-2009

Rank	Voci merceologiche	1° sem 08 (prov.)	1° sem 09 (prov.)	Var. % 09/08	Peso %	
					2008	2009
1	Macchinari	4.664.987	3.562.055	-23,6	20,0	19,1
2	Abbigliamento	1.370.386	1.262.599	-7,9	5,9	6,8
3	Carpenteria metallica	1.270.039	1.114.322	-12,3	5,4	6,0
4	Occhialeria	1.198.387	1.015.173	-15,3	5,1	5,4
5	Altre apparecchiature elettriche	1.242.472	949.044	-23,6	5,3	5,1
6	Mobili	1.058.119	888.095	-16,1	4,5	4,8
7	Calzature	1.017.897	874.467	-14,1	4,4	4,7
8	Metallurgia	1.464.103	845.125	-42,3	6,3	4,5
9	Mezzi di trasporto e componentistica	1.539.189	830.131	-46,1	6,6	4,5
10	Prodotti alimentari	768.333	773.073	0,6	3,3	4,1
11	Concia e lavorazioni pelli	842.301	750.592	-10,9	3,6	4,0
12	Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	835.277	691.977	-17,2	3,6	3,7
13	Prodotti in gomma o plastica	758.894	642.612	-15,3	3,3	3,4
14	Gioielli	708.504	564.987	-20,3	3,0	3,0
15	Filati e tessuti	684.735	548.688	-19,9	2,9	2,9
16	Bevande	496.312	488.541	-1,6	2,1	2,6
17	Elettrodomestici	608.868	482.291	-20,8	2,6	2,6
18	Elettronica, app. medicali e di misuraz. (escl. occhiali)	393.158	397.182	1,0	1,7	2,1
19	Carta e stampa	416.439	372.023	-10,7	1,8	2,0
20	Prodotti dell'agricoltura e della pesca	400.553	345.783	-13,7	1,7	1,9
21	Altri prodotti dell'industria manifatturiera	406.834	326.070	-19,9	1,7	1,7
22	Maglieria	230.723	204.487	-11,4	1,0	1,1
23	Pietre tagliate, modellate e finite	257.818	180.310	-30,1	1,1	1,0
24	Vetro e prodotti in vetro	195.200	176.496	-9,6	0,8	0,9
25	Altri servizi	222.274	165.434	-25,6	1,0	0,9
26	Legno	127.637	92.573	-27,5	0,5	0,5
27	Prodotti petroliferi raffinati	108.341	81.952	-24,4	0,5	0,4
28	Prodotti delle miniere e delle cave	25.709	19.889	-22,6	0,1	0,1
	TOTALE	23.313.487	18.645.971	-20,0	100,0	100,0

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

Tabella 2.6 – Veneto. Importazioni per voci merceologiche (migliaia di euro).
Primo semestre 2008-2009

Rank	Voci merceologiche	1° sem 08 (prov.)	1° sem 09 (prov.)	Var. % 09/08	Peso %	
					2008	2009
1	Mezzi di trasporto e componentistica	3.604.491	2.824.086	-21,7	19,8	19,4
2	Prodotti alimentari	1.329.063	1.229.239	-7,5	7,3	8,4
3	Metallurgia	2.203.224	1.160.152	-47,3	12,1	8,0
4	Abbigliamento	1.114.919	1.092.917	-2,0	6,1	7,5
5	Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	1.245.823	1.020.350	-18,1	6,8	7,0
6	Macchinari	1.256.052	901.515	-28,2	6,9	6,2
7	Prodotti dell'agricoltura e della pesca	811.943	726.528	-10,5	4,5	5,0
8	Prodotti delle miniere e delle cave	754.136	687.406	-8,8	4,1	4,7
9	Calzature	626.772	609.999	-2,7	3,4	4,2
10	Elettronica, app. medicali e di misuraz. (escl. occhiali)	442.239	495.473	12,0	2,4	3,4
11	Altre apparecchiature elettriche	459.655	374.756	-18,5	2,5	2,6
12	Concia e lavorazioni pelli	608.570	353.101	-42,0	3,3	2,4
13	Prodotti in gomma o plastica	414.795	335.285	-19,2	2,3	2,3
14	Filati e tessuti	395.504	326.988	-17,3	2,2	2,2
15	Carta e stampa	394.371	318.743	-19,2	2,2	2,2
16	Occhialeria	326.239	317.986	-2,5	1,8	2,2
17	Carpenteria metallica	374.822	303.955	-18,9	2,1	2,1
18	Altri prodotti dell'industria manifatturiera	269.289	237.670	-11,7	1,5	1,6
19	Legno	372.860	231.626	-37,9	2,0	1,6
20	Maglieria	221.023	223.069	0,9	1,2	1,5
21	Elettrodomestici	212.903	200.919	-5,6	1,2	1,4
22	Altri servizi	254.351	120.047	-52,8	1,4	0,8
23	Prodotti petroliferi raffinati	103.022	118.445	15,0	0,6	0,8
24	Vetro e prodotti in vetro	113.464	94.564	-16,7	0,6	0,6
25	Mobili	100.536	89.779	-10,7	0,6	0,6
26	Gioielli	131.464	86.359	-34,3	0,7	0,6
27	Bevande	66.327	68.642	3,5	0,4	0,5
28	Pietre tagliate, modellate e finite	16.291	16.130	-1,0	0,1	0,1
	Totale	18.224.147	14.565.729	-20,1	100,0	100,0

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

Sfiorano la soglia dei 950 milioni di euro i flussi export del settore delle apparecchiature elettriche (esclusi gli elettrodomestici), in forte contrazione (-23,6%), non distante dal dato medio nazionale. Si perdono quasi 300 milioni di euro rispetto al dato di metà 2008. Sono tutte negative le variazioni registrate tra le province venete, senza eccezioni. Anche il settore degli elettrodomestici è in calo (-20,8%, dato comunque inferiore al -28,4% registrato in Italia).

Per quanto riguarda il settore del mobile, che a metà 2009 ha generato flussi per 888 milioni di euro, la flessione è pari al -16,1 per cento, più contenuta rispetto al dato medio nazionale (-22,6%). Sono tutti in difficoltà i principali distretti veneti, senza alcuna eccezione tra le diverse province.

Rispetto ad altri comparti, il settore delle calzature registra una contrazione comparativamente più contenuta, pari al -14,1 per cento, grazie alla tenuta del distretto di Montebelluna, che limita la flessione al -5,2 per cento. La variazione nazionale è pari a -15,7 per cento.

La metallurgia è in forte difficoltà: i flussi export calano a livello regionale del -42,3 per cento (in Italia la flessione è del -37,8%)

equivalente a una contrazione di 619 milioni di euro; anche l'import segue analogo trend (-47,3%).

La maglia nera spetta tuttavia al settore dei mezzi di trasporto e della loro componentistica: i flussi export sono quasi dimezzati rispetto al dato di giugno 2008 (-46,1%; è del -32,9% a livello nazionale). Si perdono infatti 709 milioni. Occorre tuttavia rilevare che questo risultato dipende principalmente dalla componente navi e imbarcazioni (-95,8%; -354 milioni) che risente sia della crisi sia degli andamenti a strappi tipici della cantieristica. Anche le parti e accessori per autoveicoli e loro motori sono in forte flessione (-41,7%; -183 milioni) mentre è stabile la componente autoveicoli (+1%). Il settore rappresenta la principale voce import della regione, pari a 2,8 miliardi di euro (-21,7%), su cui incide fortemente la realtà veronese.

Il primo settore della graduatoria che non registra variazioni negative è quello dei prodotti alimentari. Il comparto rimane stabile rispetto ai dati di metà 2008 (+0,6%), a differenza di quanto avvenuto in Italia (-4,8%). Il dato rappresenta la sintesi di performance provinciali molto differenziate che vanno dal +37,5 per cento di Vicenza al -23,2 per cento di Venezia. L'import del settore si posiziona al secondo posto della graduatoria costruita sui flussi di importazioni (peso dell'8,4%), in flessione del -7,5 per cento.

Prosegue il trend negativo del settore della concia e lavorazioni pelli, la variazione è del -10,9 per cento, dato su cui incide principalmente l'importante distretto vicentino.

Il settore dei prodotti chimici, farmaceutici e fibre sintetiche (in forte deficit commerciale) registra una flessione dei flussi export del -17,2 per cento (è del -19,2% la variazione in Italia), pari a una contrazione di 143 milioni; parallelamente le importazioni decrescono del -18,1 per cento (-328 milioni).

Tra gli altri settori, si segnala la variazione debolmente positiva registrata dall'elettronica (+1%; in controtendenza rispetto alla flessione registrata in Italia); anche il settore delle bevande contiene i danni e si ferma a un -1,6 per cento (in Italia la flessione è del -6,9%).

Il principale acquirente dei prodotti manifatturieri veneti è la Germania che ne importa per quasi 2,4 miliardi di euro (-13,6%). Al secondo posto si posiziona il mercato francese che sfiora quota 2 miliardi (-10,9%). Stati Uniti, Spagna e Regno Unito sono in forte difficoltà: le flessioni dei flussi export sono rispettivamente del -33,2 per cento, -25,7 per cento e del -27,8 per cento. Tra i primi trenta mercati di destinazione occorre spostarsi al 12° posto per incontrare la

Tabella 2.7 - Veneto. Esportazioni ed importazioni per paesi di destinazione/ origine (migliaia di euro). Primo semestre 2008-2009.

Rank	Paese	1° sem 08 (prov.)	1° sem 09 (prov.)	Var. % 09/08	Peso %	
					2008	2009
Export						
1	Germania	2.733.099	2.362.392	-13,6	12,1	13,0
2	Francia	2.238.483	1.993.993	-10,9	9,9	11,0
3	Stati Uniti	1.612.608	1.077.495	-33,2	7,1	5,9
4	Spagna	1.316.932	978.323	-25,7	5,8	5,4
5	Regno Unito	1.165.551	841.574	-27,8	5,1	4,6
6	Svizzera	738.796	641.898	-13,1	3,3	3,5
7	Austria	664.121	627.259	-5,6	2,9	3,5
8	Belgio	550.355	483.050	-12,2	2,4	2,7
9	Romania	638.677	479.637	-24,9	2,8	2,6
10	Russia	843.091	471.335	-44,1	3,7	2,6
11	Paesi Bassi	524.946	470.679	-10,3	2,3	2,6
12	Cina	384.847	422.374	9,8	1,7	2,3
13	Polonia	485.786	385.526	-20,6	2,1	2,1
14	Grecia	442.750	383.418	-13,4	2,0	2,1
15	Croazia	359.659	316.179	-12,1	1,6	1,7
16	Turchia	458.867	298.349	-35,0	2,0	1,6
17	Ceca, Repubblica	301.757	243.869	-19,2	1,3	1,3
18	Portogallo	269.576	240.383	-10,8	1,2	1,3
19	Giappone	263.548	232.106	-11,9	1,2	1,3
20	Svezia	301.188	226.289	-24,9	1,3	1,2
	Unione europea 27	13.060.805	10.811.847	-17,2	57,6	59,7
	Extra Ue27	9.604.147	7.303.019	-24,0	42,4	40,3
	Totale MONDO	22.664.952	18.114.866	-20,1	100,0	100,0
Import						
1	Germania	4.064.774	3.393.951	-16,5	24,8	26,0
2	Cina	1.613.189	1.498.497	-7,1	9,8	11,5
3	Francia	833.563	646.235	-22,5	5,1	5,0
4	Romania	548.443	497.041	-9,4	3,3	3,8
5	Spagna	645.915	467.068	-27,7	3,9	3,6
6	Austria	596.092	456.211	-23,5	3,6	3,5
7	Paesi Bassi	588.361	445.489	-24,3	3,6	3,4
8	Belgio	606.298	426.069	-29,7	3,7	3,3
9	Stati Uniti	457.570	370.656	-19,0	2,8	2,8
10	Giappone	224.233	245.924	9,7	1,4	1,9
11	Ceca, Repubblica	356.778	226.371	-36,6	2,2	1,7
12	Tunisia	247.643	223.235	-9,9	1,5	1,7
13	Svizzera	408.869	216.910	-46,9	2,5	1,7
14	Turchia	286.322	196.541	-31,4	1,7	1,5
15	India	255.812	192.591	-24,7	1,6	1,5
16	Polonia	182.474	185.921	1,9	1,1	1,4
17	Croazia	211.855	184.157	-13,1	1,3	1,4
18	Brasile	284.381	181.797	-36,1	1,7	1,4
19	Regno Unito	377.100	179.486	-52,4	2,3	1,4
20	Ungheria	221.817	170.913	-22,9	1,4	1,3
	Unione europea 27	10.282.211	8.116.145	-21,1	62,7	62,3
	Extra Ue27	6.121.506	4.915.603	-19,7	37,3	37,7
	Totale MONDO	16.403.717	13.031.748	-20,6	100,0	100,0

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

prima variazione positiva: si tratta del mercato cinese, in crescita del +9,8 per cento, segue al 29° posto Israele (+10,1%). I mercati al di fuori dell'Unione europea sembrano avere patito la crisi in modo ancora più marcato rispetto a quelli che ne fanno parte: la contrazione è del -17,2 per cento, contro il -24 per cento dei mercati extraeuropei.

Anche la graduatoria creata sui flussi delle importazioni per Paese di provenienza mette in luce quasi unicamente variazioni negative: fanno eccezione tra i primi venti mercati di approvvigionamento solo il Giappone (al decimo posto) e la Polonia (al sedicesimo posto). Non si rilevano differenze marcate tra i Paesi che appartengono all'Unione europea e quelli che non ne fanno parte: le variazioni sono rispettivamente del -21,1 per cento e del -19,7 per cento.

Siti Internet consultati

www.coeweb.istat.it/
www.istat.it/
www.wto.org/
www.imf.org/external/index.htm
www.ref-online.it/a-irs.asp
www.ref-online.it/a-irs.asp

3. I PROFILI TERRITORIALI DEL COMMERCIO ESTERO¹

a cura degli Uffici Studi delle CCIAA del Veneto

In sintesi

Secondo le nostre stime, nel corso del 2008, malgrado le forti criticità registrate a livello globale a partire dalla seconda metà dell'anno, i flussi export del Veneto sono rimasti sostanzialmente stabili rispetto a quelli del 2007 (+1,1%). Questo fatto rappresenta sia un forte rallentamento rispetto al +9,2 per cento riscontrato tra il 2006 e il 2007 sia il punto di passaggio verso la contrazione che caratterizzerà il consuntivo 2009. Dall'ultimo trimestre del 2008 sono visibili le prime avvisaglie della contrazione che si è concretizzata in modo evidente nel primo trimestre del 2009.

A giugno 2009 i flussi esportativi del Veneto segnano un -20 per cento. Sono tutte negative le performance esportative delle singole province venete: si va dal -36 per cento di Venezia al -13,3 per cento di Vicenza.

¹ Valgono per questa analisi tutte le avvertenze metodologiche segnalate nella premessa del capitolo 2 e quanto riportato nell'appendice al presente rapporto.

3.1 La provincia di Belluno

3.1.1 Il consuntivo 2008

I flussi di esportazioni generati dalla provincia di Belluno nel corso del 2008 sono equivalenti, secondo le nostre stime, a 2.503 milioni di euro, in contrazione del -6,7 per cento rispetto al 2007. I dati definitivi che verranno resi noti a marzo 2010 plausibilmente non si discosteranno molto da questi valori: Belluno è una delle province venete a risentire di meno dell'effetto revisione (infatti il correttivo applicato ai dati provvisori è dello 0,8%). La flessione del 2008 rappresenta una forte battuta d'arresto rispetto all'ottima performance registrata tra il 2006 e il 2007 (+11,5%) e pone la provincia al di sotto della media regionale. Non sono pochi i settori che, a fronte di un calo nel bellunese, registrano dati positivi a livello regionale. Inoltre, il rallentamento dell'export, a differenza di quanto successo nelle altre province, è iniziato già nel secondo trimestre 2008.

La performance della provincia nel corso del 2008, come prevedibile, è stata fortemente influenzata dalla flessione registrata dal settore dell'occhialeria, che da solo rappresenta il 61,2 per cento dell'export complessivo bellunese. Provengono da Belluno i tre quarti degli occhiali che il Veneto vende all'estero. La contrazione annua è del -6,3 per cento rispetto ai dati del 2007 (anno che si era contraddistinto per la crescita del +12,3 per cento sui valori del 2006) e si è manifestata già a partire dal secondo trimestre. Gli occhiali rappresentano anche la principale voce import della provincia, sostanzialmente stabile rispetto al dato 2007, effetto della catena globale del valore che trova a Belluno il suo epicentro.

Il principale acquirente dei prodotti manifatturieri bellunesi è rappresentato dagli Stati Uniti. Il dato 2008 provvisorio parla di un volume pari a 402 milioni di euro, in contrazione del -23,1 per cento. Il secondo partner commerciale è la Francia, mercato sostanzialmente stabile rispetto ai dati 2007. Neppure questo mercato, tuttavia, fa eccezione al trend di generale peggioramento riscontrato nel quarto trimestre 2008. Al terzo posto si trova la Spagna, le cui importazioni sono in flessione del -4,3 per cento sui dati provvisori del 2007. Il quarto trimestre è stato particolarmente critico (-17,1%). Si contraggono anche i flussi verso la Germania (-6%) e Regno Unito (-19%). Tra i Paesi che si contraddistinguono per performance positive si segnalano la Svizzera (+15,8%), la Polonia (+8,7%), i Paesi Bassi (+7,5%), il Messico (+22,3%).

Le importazioni generate nell'anno ammontano, secondo la nostra

stima, a 791 milioni di euro, in contrazione del -10,5 per cento rispetto al 2007. La flessione ha riguardato tutti i trimestri del 2008, incluso il primo. Il principale mercato di approvvigionamento è rappresentato dalla Cina (-1,8%), seguita da Germania (-26,7%) e Francia (-15,8%).

Il surplus commerciale, in peggioramento, è stato pari a 1,7 miliardi.

3.1.2 Tendenze per il 2009

Le esportazioni bellunesi hanno chiuso il primo semestre del 2009 con un calo del -20,1 per cento degli importi movimentati, percentuale in linea con la media regionale. Le merci in uscita hanno complessivamente coinvolto 1.092 milioni di euro, contro i 1.367 dello scorso anno e i 1.423 di gennaio-giugno 2007. Rispetto al primo semestre 2008 il peso percentuale dell'export bellunese sul dato totale regionale è rimasto invariato, confermandosi al 5,9 per cento.

L'arretramento è in larga parte spiegato dalla performance dei prodotti dell'occhialeria, tradizionale punto di forza del made in Belluno, che rispetto ad un anno fa hanno subito un consistente decremento: 728 milioni di euro contro gli 872 precedenti, pari a -16,6 per cento. Ciò nonostante, il peso

Tabella 3.1 – Belluno. Prime 10 voci merceologiche per export e import (in migliaia di euro). Primo semestre 2008-2009

Rank	Voci merceologiche	1° sem 08 (prov.)	1° sem 09 (prov.)	Var. % 09/08	Peso %	
					2008	2009
Export						
1	Occhialeria	872.079	727.503	-16,6	63,8	66,6
2	Macchinari	201.982	150.641	-25,4	14,8	13,8
3	Altre apparecchiature elettriche	49.183	40.259	-18,1	3,6	3,7
4	Elettronica, app. medicali e di misuraz. (escl. occhiali)	47.065	33.269	-29,3	3,4	3,0
5	Prodotti in gomma o plastica	31.044	24.399	-21,4	2,3	2,2
6	Metallurgia	30.668	19.674	-35,8	2,2	1,8
7	Carpenteria metallica	27.991	18.362	-34,4	2,0	1,7
8	Carta e stampa	15.872	11.758	-25,9	1,2	1,1
9	Concia e lavorazioni pelli	17.428	9.508	-45,4	1,3	0,9
10	Prodotti alimentari	6.775	7.974	17,7	0,5	0,7
Totale complessivo*		1.367.331	1.092.406	-20,1	100,0	100,0
Import						
1	Occhialeria	158.722	176.168	11,0	41,1	48,9
2	Metallurgia	41.770	33.967	-18,7	10,8	9,4
3	Macchinari	41.483	28.495	-31,3	10,8	7,9
4	Altre apparecchiature elettriche	22.724	18.304	-19,5	5,9	5,1
5	Elettronica, app. medicali e di misuraz. (escl. occhiali)	14.409	12.562	-12,8	3,7	3,5
6	Concia e lavorazioni pelli	13.699	12.484	-8,9	3,5	3,5
7	Mezzi di trasporto e componentistica	4.631	11.838	155,6	1,2	3,3
8	Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	15.946	8.667	-45,6	4,1	2,4
9	Legno	11.633	8.092	-30,4	3,0	2,2
10	Altri prodotti dell'industria manifatturiera	5.435	6.477	19,2	1,4	1,8
Totale complessivo*		385.884	359.905	-6,7	100,0	100,0

* include tutte le voci residue

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

del settore è salito dal 63,8 al 66,6 per cento del totale export provinciale e se si considera l'indotto (non quantificabile) di macchinari e astucci per occhiali, si comprende quale sia la sua forza trainante in rapporto a tutto l'export bellunese.

A condizionare il dato complessivo dell'occhialeria è stato il netto arretramento del traffico verso gli Stati Uniti (-16,6%), primo Paese di destinazione con il 24,2 per cento sul totale delle esportazioni di occhiali bellunesi. Nel primo semestre 2009 gli acquisti degli USA hanno superato i 176 milioni di euro, ma già nel 2008 (quando si attestarono sui 211 milioni) si era verificata un'emorragia molto forte rispetto ai 263 del 2007. Al contrario, verso la Francia, seconda in graduatoria con 106 milioni di euro, si è registrato un incremento del 6,5 per cento, tanto che tale Paese è passato da una quota dell'11,4 per cento del primo semestre 2008 all'attuale 14,6 per cento. Ma è questa l'unica eccezione, poiché i riscontri sono tutti negativi per i primi Paesi: Spagna (terzo, -20,6%), Regno Unito (quarto, -16,2%) e Germania (quinto, -3,6%).

Hanno subito delle contrazioni anche le altre principali voci dell'export bellunese: i "macchinari", la seconda per importanza (con 151 milioni di euro, pari al 13,8% delle esportazioni totali), hanno registrato infatti un calo del 25,4 per cento, concretizzatosi in particolare verso la Francia (-24,2%, primo paese di destinazione di questo prodotto), la Spagna (-35,4%, quarto paese), il Regno Unito (-42,8%, quinto), la Svizzera (-49,6%, sesto) e la Slovenia (-27,1%, settimo), mentre si sono registrati degli incrementi verso la Germania (+9,9%) e la Turchia (+97,9%), rispettivamente secondo e terzo acquirente di macchinari bellunesi. Quest'ultima, in particolare, ha praticamente raddoppiato gli acquisti rispetto un anno prima, passando dal nono Paese di destinazione di questa merce (con il 2,9% sul totale macchinari 2008) al terzo attuale (con il 7,8%).

Le "altre apparecchiature elettriche", terza voce per importanza, hanno registrato un decremento del 18,1 per cento (da 49 a 40 milioni di euro): tra i primi nove Paesi di destinazione, cinque appartengono all'Est Europa (Polonia, prima; Croazia, quinta; Slovenia, sesta; Romania, ottava e Ungheria, nona) e ricoprono il 36,5 per cento dell'intero mercato. In particolare la Slovenia, l'unica in aumento, ha visto addirittura sestuplicare gli acquisti rispetto all'anno precedente.

Al quarto posto tra le merci esportate, soprattutto in ambito UE, figurano i prodotti dell'elettronica (-29,3%), i cui principali mercati di sbocco sono il Regno Unito (-19,2%), la Francia (-30,3%), la Germania (-20,2%) e la Spagna (-35,4%).

I "prodotti in gomma o plastica" sono la quinta merce esportata, con

un peso sul totale export 2009 pari al 2,2 per cento e un decremento complessivo del 21,4 per cento. Il primo mercato è costituito dalla Cina, che ne ha acquisito il 36,1 per cento, il 20,5 per cento in più sul 2008. Questo Paese rappresenta anche il secondo mercato di provenienza (con il 17,8%, dopo il 23,2% della Germania), in forte crescita sul primo semestre 2008 (+85,2%).

Nei primi sei mesi del 2009 sono affluite in provincia merci per un valore di 360 milioni di euro, in calo del -6,7 per cento rispetto ai 386 dell'anno precedente, un decremento molto più contenuto rispetto al -20,1 per cento medio regionale.

La voce nettamente più consistente dell'import bellunese, la stessa dell'export, è relativa ai prodotti dell'occhialeria, con 176 milioni di euro e una crescita tendenziale dell'11 per cento. Il settore, che vale il 48,9 per cento del totale delle merci in entrata, ha quale primo Paese di riferimento la Cina con quasi 135 milioni di euro (76,5% del totale) e un aumento del 9,8 per cento sul 2008; al secondo posto gli Stati Uniti, con 16 milioni di euro (9,2%), raddoppiati rispetto al periodo gennaio-giugno 2008.

La seconda merce, con quasi 34 milioni di valore (ma in calo sull'anno precedente del 18,7%), riguarda i prodotti della metallurgia, il cui peso è del 9,4 per cento sul totale; seguono quindi, in forte ribasso (-31,3%) i "macchinari", il cui apporto è pari a 7,9 per cento e le "altre apparecchiature elettriche", con una quota del 5,1 per cento e un calo pari a -19,5 per cento.

3.2 La provincia di Padova

3.2.1 Il consuntivo 2008

Secondo le nostre stime la provincia di Padova ha generato nel 2008 esportazioni per un importo equivalente a 7.435 milioni, in flessione del -2,4 per cento rispetto al 2007. La contrazione non si discosta molto dal -2 per cento ricavabile dal confronto tra dati provvisori, ed è solo leggermente più favorevole rispetto alla variazione "ufficiale" del -4,5 per cento: il correttivo applicato ai dati provvisori del 2008 è piuttosto modesto (2,2%).

La contrazione rilevata nel 2008 rappresenta una forte battuta d'arresto rispetto al +8,5 per cento registrato nel 2007, inoltre, l'analisi delle variazioni su base trimestrale evidenzia segnali negativi già a partire dal secondo trimestre.

La principale voce export della provincia è rappresentata dai macchinari industriali che, secondo le nostre stime, rappresentano il 31,9 per cento dell'export patavino. Il settore è in flessione (-5,1%; -128 milioni), in particolare la componente delle *altre macchine ad impiego speciale* (-19,4%), già a partire dal terzo trimestre dell'anno.

Segue per importanza il settore dei metalli e prodotti in metallo, in flessione dell'8 per cento rispetto ai dati 2007. La contrazione più forte viene registrata dalla componente *metalli di base non ferrosi*, -23%). L'analisi su base trimestrale mostra il rallentamento già dal primo trimestre. Il settore rappresenta anche la prima voce import della provincia equivalente al 20,5 per cento delle importazioni totali della provincia ed è in flessione del -9,4 per cento rispetto al 2007; il saldo commerciale è negativo.

Il settore degli apparecchi elettrici e di precisione nel corso del 2008 non ha risentito di alcuna criticità e si è distinto in Veneto per l'ottima performance. L'anno si è concluso con un +20,6 per cento rispetto ai dati 2007. La crescita è riconducibile alle componenti delle *valvole e tubi elettronici* (+158,6%), *motori, generatori e trasformatori* (+58,9%), *fili e cavi isolati* (+23,6%). Il settore rappresenta anche la seconda voce import della provincia, in crescita del +3,4 per cento rispetto al 2007.

Il principale acquirente dei prodotti manifatturieri patavini è la Germania, che acquista merci per quasi 900 milioni di euro, in leggera flessione rispetto al 2007 (-2,9%). L'analisi trimestrale mette in luce un primo trimestre in crescita (+6,2%), seguito da tre trimestri in contrazione. Segue per importanza il mercato francese che, su base annua, registra una flessione del -3,3 per cento, acuitasi nel quarto trimestre. Anche Regno Unito, Spagna, Stati Uniti, Romania hanno registrato flussi annui in contrazione (rispettivamente -14,9%, -19,5%, -12,2% e -10,5%). Russia, Svizzera, Polonia e Croazia invece risultano in crescita, anche se registrano forti segni di contrazione negli ultimi tre mesi del 2008 (con l'eccezione della Russia).

Le importazioni del 2008, secondo le nostre stime, ammontano a 5.280 milioni, in flessione del -8,2 per cento rispetto ai dati 2007. Tutti i trimestri hanno registrato un segno negativo, con l'unica modesta eccezione del terzo (+0,5%). La Germania rappresenta il principale mercato di approvvigionamento: le importazioni superano il miliardo di euro. Il dato è in forte contrazione rispetto al 2007 (-10,2%), in particolare nel quarto trimestre (-22,4%). Seguono per importanza gli acquisti dal mercato cinese (+9,2%) e austriaco (+6,5%).

Il saldo commerciale del 2008 è stato pari a 2.155 milioni.

3.2.2 Tendenze per il 2009

Nei primi sei mesi del 2009 il totale delle esportazioni della provincia, secondo i dati provvisori di fonte Istat, ha raggiunto i 2,8 miliardi di euro confermando Padova al 4° posto nel Veneto (e al 13° in Italia) con il 15,3 per cento del totale regionale.

Le importazioni ammontavano a 2,1 miliardi confermando anche in questo caso la provincia al quarto posto in regione².

Rispetto allo stesso periodo del 2008 si registra una consistente flessione dell'export (superiore al dato regionale) con un calo del -23,4 per cento (circa 900 milioni di euro in meno in valore assoluto), il risultato peggiore dell'ultimo decennio che riflette il trend negativo del fatturato delle imprese manifatturiere di maggiori dimensioni³.

Tabella 3.2 – Padova. Prime 10 voci merceologiche per export e import (in migliaia di euro). Primo semestre 2008-2009

Rank	Voci merceologiche	1° sem 08 (prov.)	1° sem 09 (prov.)	Var. % 09/08	Peso %	
					2008	2009
Export						
1	Macchinari	1.222.203	827.881	-32,3	32,9	29,1
2	Abbigliamento	127.904	192.903	50,8	3,4	6,8
3	Carpenteria metallica	221.797	174.208	-21,5	6,0	6,1
4	Occhialeria	218.294	170.483	-21,9	5,9	6,0
5	Mezzi di trasporto e componentistica	219.809	134.482	-38,8	5,9	4,7
6	Prodotti in gomma o plastica	178.815	132.583	-25,9	4,8	4,7
7	Altre apparecchiature elettriche	185.839	122.909	-33,9	5,0	4,3
8	Calzature	161.746	122.556	-24,2	4,4	4,3
9	Elettronica, app. medicali e di misuraz. (escl. occhiali)	100.350	99.313	-1,0	2,7	3,5
10	Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	96.359	96.635	0,3	2,6	3,4
Totale complessivo*		3.715.654	2.847.752	-23,4	100,0	100,0
Import						
1	Mezzi di trasporto e componentistica	288.471	225.832	-21,7	10,9	10,6
2	Prodotti alimentari	238.773	219.146	-8,2	9,0	10,3
3	Metallurgia	400.342	215.979	-46,1	15,1	10,2
4	Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	242.707	212.576	-12,4	9,2	10,0
5	Macchinari	244.299	160.683	-34,2	9,2	7,6
6	Elettronica, app. medicali e di misuraz. (escl. occhiali)	107.874	146.451	35,8	4,1	6,9
7	Prodotti dell'agricoltura e della pesca	138.470	136.267	-1,6	5,2	6,4
8	Prodotti in gomma o plastica	125.111	111.615	-10,8	4,7	5,3
9	Calzature	88.232	96.535	9,4	3,3	4,5
10	Abbigliamento	88.234	86.080	-2,4	3,3	4,1
Totale complessivo*		2.648.186	2.123.651	-19,8	100,0	100,0

* include tutte le voci residue

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

² Come si è già avuto modo di ricordare, la dinamica delle importazioni non riflette solo la domanda di merci dall'estero espressa dal sistema economico locale, dal momento che possono essere localizzati nel territorio di ogni provincia anche importatori i cui acquisti si distribuiscono poi a livello nazionale. Pertanto, gli andamenti dell'import sono solo parzialmente indicativi della situazione economica della provincia e lo stesso saldo import-export, significativo a livello nazionale, non fornisce su base provinciale indicazioni sulla competitività internazionale dell'economia locale.

³ Dai dati ricavati dalla rilevazione "Veneto Congiuntura", limitatamente alle imprese con più di 10 addetti, il fatturato realizzato sui mercati esteri nei primi sei mesi del 2009 manifestava infatti una diminuzione del -31,2 per cento, il risultato peggiore nel Veneto.

Anche per l'import la dinamica è nel complesso negativa (-19,8%).

Le dinamiche dell'export padovano per voce merceologica sono caratterizzate da un marcato ridimensionamento della crescita per i principali prodotti esportati, con un'ulteriore accentuazione dei risultati negativi emersi nel primo trimestre.

Si segnala in particolare, tra gli aggregati merceologici con i valori assoluti maggiori, la contrazione per la metalmeccanica (-31,4%), il legnomobile (-29,4%) e la chimica (-17,9%).

Il ridimensionamento delle vendite sui mercati esteri è più limitato per i prodotti della carta-stampa (-5,5%) e per il sistema moda (-8,9%), in cui però si inverte la tendenza positiva che era emersa nel primo trimestre dell'anno.

Tra le voci all'interno dell'agroalimentare (-2,9% nell'insieme), risulta positivo l'export dei prodotti alimentari e delle bevande (+4% per entrambi), ma si accentua il calo per i prodotti agricoli (-11,8%).

Entrando nel dettaglio delle singole voci merceologiche, si segnala che per la metalmeccanica il risultato negativo è dovuto soprattutto alla riduzione dell'export che interessa le quattro voci più significative di questo aggregato, qui elencate in ordine di importanza per incidenza sul totale dell'export provinciale: macchinari (-32,3%), carpenteria metallica (-21,5%), mezzi di trasporto e componentistica (-38,8%) e apparecchiature elettriche (-33,9%).

Nel sistema moda, le due voci maggiori denotano un andamento non omogeneo, con un aumento delle vendite degli articoli di abbigliamento (+50,8%), a cui fa riscontro una diminuzione dell'occhialeria (-21,9%), mentre tra le altre voci risulta negativo anche l'export delle calzature (-24,2%) e dei filati e tessuti (-31,8%).

Limitando l'analisi ai soli prodotti manifatturieri⁴, l'export verso l'Europa (principale mercato con il 72,9% del totale) segna una flessione del -26,7 per cento, ma risultati negativi si riscontrano anche per gli altri continenti, soprattutto Americhe (-24,2%), ma anche Asia (-15,3%) e Oceania (-35,3%), mercato quest'ultimo marginale sul totale delle vendite all'estero della provincia (1,1% del totale).

Si nota invece nuovamente un trend favorevole per l'export diretto verso l'Africa (+13,8%), mercato che segna un aumento dell'incidenza sul totale raggiungendo il 6,2 per cento (contro il 4,2% dello stesso periodo del 2008), collocandosi quindi a ridosso dei mercati delle Americhe (8,1%) e dopo l'Asia (11,2%).

⁴ Sono esclusi i prodotti agricoli e alcune voci minori la cui incidenza complessiva sul totale dell'export provinciale nel 1° semestre 2009 era del 3,3 per cento.

Per l'export verso l'Europa prevale un calo generalizzato che interessa tutte le principali destinazioni: nell'ordine per entità assoluta dell'export, Germania (-21,8%), Francia (-17,9%), Spagna (-30,4%) e Regno Unito (-40,3%). Da rilevare il ridimensionamento dell'export verso la Russia (-47,2% contro +40,2% dei primi sei mesi dell'anno precedente).

Per quanto riguarda i mercati asiatici, si registra una crescita significativa per le vendite sul mercato giapponese (+14,3%), a fronte però di un trend negativo verso tutte le altre principali direttrici di sbocco dell'export padovano in Asia: Cina (-4,8%), Emirati Arabi (-31,3%), Arabia Saudita (-20,8%), Israele (-7,9%) e, soprattutto, India (-45,4%).

Per quanto concerne le Americhe, si accentua la contrazione dell'export verso gli USA (-29,9% rispetto al -9,8% dei primi sei mesi del 2008), paese che rimane comunque la quarta destinazione assoluta dell'export provinciale.

Infine, i mercati africani, come ricordato, presentano una dinamica in controtendenza, conseguenza delle buone performance registrate dalle vendite nell'area mediterranea, soprattutto Marocco (+36,1%), Libia (+29,1%), Algeria (+25,1%) e, in parte, anche Egitto (+16,6%).

3.3 La provincia di Rovigo

3.3.1 Il consuntivo 2008

Nel corso del 2008, secondo le nostre stime, Rovigo ha esportato merci per circa 1.316 milioni di euro, equivalenti al 2,6 per cento dell'export regionale. Per questa provincia la comunicazione dei dati definitivi che avverrà a marzo 2010 non dovrebbe riservare grandi sorprese, vista la modesta entità della revisione rilevata fino ad oggi (il correttivo applicato ai dati provvisori 2008 è dell'1,3%).

È stato invece sorprendente l'incremento dei flussi delle esportazioni avvenuto tra il 2007 e il 2008: +29 per cento, la migliore performance a livello regionale. In valori assoluti si tratta di un aumento pari a 296 milioni. Sebbene questo risultato sia stato fortemente influenzato dall'incremento registrato dal settore degli "autoveicoli e altri mezzi di trasporto", va tuttavia segnalato che tra le prime 15 voci merceologiche solo la "carta stampa ed editoria" e la residuale voce "altri prodotti dell'industria manifatturiera" sono in flessione. Per gli altri settori gli incrementi sono stati notevoli.

I metalli e prodotti in metallo rappresentano la più importante voce export

del 2008: si portano in prima posizione per la prima volta, superando per valore delle esportazioni il tradizionale settore dei macchinari industriali. I flussi raggiungono i 222 milioni di euro, in crescita del 27,5 per cento rispetto al 2007, grazie al forte incremento registrato dalla componente dei tubi (+27,3%). La variazione percentuale del settore non trova riscontro a livello regionale, fermo a un ben più modesto +2,4 per cento. Per quanto riguarda le esportazioni di macchinari industriali, equivalenti a 213 milioni di euro (13,3% del totale export provinciale), la crescita rispetto al 2007 è pari al +12,5 per cento, ben superiore all'incremento medio avvenuto in Veneto. Il settore ha risentito del rallentamento generale solo a partire dal quarto trimestre (-1,4%).

La terza voce per importanza dell'export rodigino è quella degli autoveicoli e altri mezzi di trasporto. Il 2008, secondo le nostre stime, si è concluso a quota 187 milioni di euro, 138 in più rispetto al dato 2007. Il peso del settore sul totale export provinciale è passato dal 4,9 per cento del 2007 al 14,2 per cento del 2008. Questa è anche la principale voce import del territorio: le importazioni di autoveicoli e altri mezzi di trasporto sono triplicate nel corso del 2008 e ammontano a 267 milioni, 176 in più rispetto ai dati 2007. Il settore è tuttavia in deficit commerciale (-79 milioni).

Per quanto riguarda i mercati di destinazione dei prodotti manifatturieri rodigini, si segnala al primo posto la Germania che, diversamente da quanto accaduto a livello regionale, ha registrato un incremento dei flussi rispetto ai dati 2007 (+8,2%). Segue a breve distanza la Francia, in espansione (+19%). Al terzo posto c'è la Liberia (per la componente navi e imbarcazioni). Segue la Spagna, in contrazione (-8,3%). Si segnalano quindi il Qatar, in quinta posizione (+140,6%, principale acquirente di tubi, appartenenti al settore dei prodotti in metallo), il Regno Unito (+14% sul 2007, in flessione nell'ultimo trimestre), la Svizzera (+18,9%), la Russia (+34,5%), la Norvegia (+331%), i Paesi Bassi. Sono in netta flessione gli Stati Uniti (-14,4%) e l'Austria (-3,6%).

Le importazioni della provincia sono state pari a circa 1.047 milioni di euro, in crescita del +24,4 per cento rispetto ai dati 2007 (+205 milioni in più). Il saldo commerciale è positivo e pari a 270 milioni. Il principale mercato di approvvigionamento della provincia di Rovigo è la Germania da cui vengono acquistate merci per un valore complessivo pari a 132 milioni, in crescita del +6,6 per cento rispetto al 2007. Il dato di chiusura del terzo e quarto trimestre non è altrettanto positivo (-1,9% e -13,5% rispettivamente).

Tabella 3.3 – Rovigo. Prime 10 voci merceologiche per export e import (in migliaia di euro). Primo semestre 2008-2009

Rank	Voci merceologiche	1° sem 08 (prov.)	1° sem 09 (prov.)	Var. % 09/08	Peso %	
					2008	2009
Export						
1	Macchinari	124.285	81.371	-34,5	18,9	18,1
2	Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	72.823	60.224	-17,3	11,1	13,4
3	Prodotti alimentari	61.928	56.232	-9,2	9,4	12,5
4	Prodotti dell'agricoltura e della pesca	46.781	38.334	-18,1	7,1	8,5
5	Prodotti in gomma o plastica	38.805	34.969	-9,9	5,9	7,8
6	Metallurgia	79.404	29.960	-62,3	12,1	6,7
7	Occhialeria	10.362	27.961	169,8	1,6	6,2
8	Abbigliamento	26.233	24.204	-7,7	4,0	5,4
9	Carpenteria metallica	32.357	20.266	-37,4	4,9	4,5
10	Mezzi di trasporto e componentistica	80.387	16.297	-79,7	12,2	3,6
Totale complessivo*		658.849	449.246	-31,8	100,0	100,0
Import						
1	Mezzi di trasporto e componentistica	160.152	118.982	-25,7	28,6	29,0
2	Prodotti dell'agricoltura e della pesca	102.842	70.344	-31,6	18,4	17,1
3	Prodotti alimentari	47.825	46.830	-2,1	8,5	11,4
4	Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	74.004	43.821	-40,8	13,2	10,7
5	Macchinari	21.834	31.669	45,0	3,9	7,7
6	Metallurgia	53.676	23.396	-56,4	9,6	5,7
7	Prodotti in gomma o plastica	19.585	12.792	-34,7	3,5	3,1
8	Carpenteria metallica	9.236	8.811	-4,6	1,6	2,1
9	Abbigliamento	9.721	7.969	-18,0	1,7	1,9
10	Elettronica, app. medicali e di misuraz. (escl. occhiali)	4.132	5.659	36,9	0,7	1,4
Totale complessivo*		559.958	410.247	-26,7	100,0	100,0

* include tutte le voci residue

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

3.3.2 Tendenze per il 2009

Nel primo semestre 2009 la provincia di Rovigo ha esportato merci per 449,2 milioni di euro, un valore inferiore del 31,8 per cento rispetto all'ammontare delle esportazioni dell'analogo periodo del 2008, che risultò pari a 658,8 milioni di euro. Anche le importazioni, con un importo di 410,2 milioni di euro, accusano un calo del 26,7 per cento, in confronto ai 559,9 milioni di euro dell'anno precedente.

Il valore totale dell'interscambio provinciale, pari ai 859,4 milioni di euro nei primi sei mesi del 2009 accusa una diminuzione del 29,5 per cento, e il saldo commerciale, pur risultando positivo per 38,9 milioni di euro, si è più che dimezzato rispetto all'attivo di 98,8 milioni di euro registrati nello stesso periodo del 2008.

La provincia di Rovigo sconta in maniera più marcata gli effetti della crisi del commercio internazionale, considerato che il calo del valore delle esportazioni a livello veneto ha segnato -20 per cento, e che essa si posiziona al secondo posto per performance negativa, subito dopo la provincia di Venezia (-36%).

L'incidenza dell'export polesano sull'export regionale scende dal 2,8 al 2,4 per cento, e il peso dell'import dal 3,1 al 2,8 per cento.

Il valore dei prodotti manifatturieri esportati, pur essendo diminuito del 32,9 per cento (da 610,5 a 409,8 milioni di euro), vede diminuire il proprio peso sul totale export provinciale (dal 92,7 al 91,2%). All'interno di tale comparto, le prime cinque voci per valore contribuiscono a formare il 56,9 per cento del totale export provinciale, ma le rispettive dinamiche appaiono molto differenziate tra loro.

I macchinari industriali sono al primo posto nella graduatoria dei flussi diretti oltre confine, con un valore di 81,3 milioni di euro (-34,5% rispetto ai 124,2 milioni dello scorso anno); il peso di tale comparto sull'export totale scende dal 18,9 al 18,1 per cento (Veneto: 19,1%).

A seguire i prodotti chimici, farmaceutici e le fibre sintetiche, il cui valore si accresce sul totale del valore delle esportazioni provinciali (da 11,1 a 13,4%), essendosi attestato a 60,2 milioni di euro (-17,3% su base annua).

I prodotti alimentari hanno generato flussi esportativi per 56,2 milioni di euro (-9,2%), ed hanno contribuito ad incrementare il peso di tale settore sul totale export provinciale (dal 9,4 al 12,5%). Si riscontrano, in particolare, le seguenti dinamiche: granaglie, amidi e prodotti amidacei, -24,5 per cento; altri prodotti alimentari, +23,2 per cento; pesce, crostacei e molluschi lavorati e conservati, -13,4 per cento.

Flessione del 9,9 per cento dei prodotti della gomma e plastica: con 34,9 milioni di euro di esportazioni recuperano un posto nella graduatoria rispetto ad un anno fa, e il loro peso sul volume complessivo delle merci destinate all'estero si incrementa, salendo dal 5,9 al 7,8 per cento.

Pesante la contrazione dell'export della metallurgia: con un valore di 29,9 milioni di euro (lo scorso anno fu pari a 79,4 milioni di euro (-62,3%): il comparto perde peso sul totale dell'export provinciale (dal 12,1 al 6,7%). Anche la carpenteria metallica accusa una pesante flessione (-37,4%), così come i mezzi di trasporto e la componentistica (-79,7%); più contenuto il calo delle altre apparecchiature elettriche (-19,2%).

I prodotti dell'abbigliamento e delle calzature registrano una diminuzione dell'export rispettivamente del 7,7 e del 22,4 per cento.

In netta controtendenza il ramo degli strumenti ottici e attrezzature fotografiche e quello degli strumenti e forniture mediche e dentistiche, con un valore di 27,9 milioni di euro, in crescita del 169,8 per cento rispetto ai 10,3 milioni di euro dello scorso anno. Si tratta di un vero e proprio exploit, non solo in termini di incremento percentuale rispetto all'anno precedente, ma anche di peso sul complessivo export provinciale, che si attesta al 6,2 per cento (un anno fa era dell'1,6%).

Per quanto riguarda il comparto agricolo, i volumi esportativi si

attestano a 38,3 milioni di euro, in diminuzione del 18,1 per cento, rispetto ai 46,7 milioni di un anno fa, anche se il peso del comparto sul totale export provinciale si rafforza, passando da 7,1 a 8,5 per cento. Relativamente ai singoli gruppi merceologici, si evidenziano esportazioni in calo sia per i prodotti di colture agricole non permanenti (-15,7%) sia per i pesci ed altri prodotti della pesca e dell'acquacoltura (-10,8%).

Nella prima parte del 2009 cambia la geografia dell'export polesano: aumenta dal 67,4 al 77,1 per cento la quota delle esportazioni verso l'Europa sul totale dei beni esportati, mentre è diminuita la consistenza dei flussi verso l'Africa (dall'11,9 al 5,4%) e l'Asia (dal 15,4 al 13,1%).

I principali paesi destinatari delle merci polesane sono Germania, Francia, Spagna e Regno Unito, verso cui tuttavia le esportazioni sono in calo. In controtendenza i Paesi Bassi, in crescita del 18,8 per cento.

Le importazioni sono risultate pari a 410,2 milioni di euro (-26,7%) la flessione più marcata a livello regionale, la cui media si è attestata a -20,1 per cento.

3.4 La provincia di Treviso

3.4.1 Il consuntivo 2008

Per Treviso la variazione stimata dell'export 2008 rispetto ai dati 2007 è del +4,9 per cento, al di sopra della variazione regionale, ma comunque in rallentamento rispetto al +8,3 per cento registrato l'anno precedente.

La variazione "ufficiale" differisce sensibilmente (-1%) poiché sui dati provvisori è stato applicato un correttivo pari al 6 per cento, il maggiore dopo quello di Vicenza.

Sulla variazione positiva hanno contribuito i primi tre trimestri dell'anno. Solo a partire dal quarto trimestre emergono gli effetti del rallentamento in atto (-1%), che non è stato di entità tale da portare in campo negativo l'intero consuntivo del 2008.

In valori assoluti le esportazioni del 2008 dovrebbero ammontare a oltre 11,1 miliardi di euro, mentre le importazioni dovrebbero sfiorare i 6 miliardi, in leggera contrazione rispetto ai dati del 2007 (-0,5%). L'attivo commerciale, oltre quota 5,1 miliardi di euro, è in ulteriore miglioramento.

Il principale acquirente dei prodotti manifatturieri trevigiani è la Germania, che importa merci per un valore superiore a 1,5 miliardi di euro, in leggera flessione rispetto ai dati 2007 (-2,9%). Tutti i trimestri, tranne il terzo (+17,6%), sono stati in contrazione: il quarto, in particolare, ha

registrato un -9,8 per cento. Segue la Francia che vede crescere le proprie importazioni dal mercato locale del +13,8 per cento su base annua. Spagna, Regno Unito e Russia benché chiudano il 2008 in crescita rispetto al 2007, sono in flessione nel quarto trimestre. Interessante invece le performance delle esportazioni verso Romania (+14,4%), Austria (+8,6%), Paesi Bassi (14,5%) e Grecia (+18,0%), in crescita anche negli ultimi tre mesi dell'anno. In contrazione risultano sia i flussi verso gli Stati Uniti (-8,3%) che verso la Svizzera (-8,2%).

Il principale mercato di approvvigionamento è la Cina, Paese da cui vengono importate merci per oltre un miliardo di euro, in crescita del +3,4 per cento. Seguono la Romania (+30,5%), la Germania (-7,8%) e l'Austria (-4,5%)

Limitando l'analisi dei flussi export alle prime tre voci merceologiche, si evidenzia che il settore dei macchinari industriali segna una leggera contrazione rispetto al dato 2007 (-1,1%), anno in cui aveva sfiorato i due miliardi di euro. Non stupisce che il settore abbia risentito del rallentamento tendenziale del quarto trimestre (-11,7%), coerente con la concomitante forte contrazione della produzione di beni strumentali registrata a livello mondiale. La performance trevigiana, tuttavia, si pone al di sotto del dato medio veneto.

Secondo le nostre stime, il settore dei mobili dovrebbe avere concluso il 2008 superando quota 1,5 miliardi di euro, in crescita rispetto al 2007 di un +4,7 per cento, variazione molto positiva e tuttavia inferiore al +12,7 per cento registrato l'anno precedente. Si segnala tuttavia che anche questo settore è stato toccato dal rallentamento del quarto trimestre (-4,3%). È in crescita il settore della calzatura che potrebbe avere generato esportazioni per quasi 1,2 miliardi di euro (+17,6% rispetto al 2007, variazione ben superiore al dato veneto). Questa filiera produttiva, altamente internazionalizzata, vede in costante aumento anche il valore delle importazioni.

3.4.2 Tendenze per il 2009

Le esportazioni di Treviso nei primi sei mesi del 2009 si sono contratte del -17,2 per cento, dato leggermente migliore rispetto a quello rilevato nel Veneto. In valori assoluti la Marca ha generato esportazioni equivalenti a quasi 4,3 miliardi di euro, 891 milioni in meno rispetto al primo semestre del 2008.

Come prevedibile, il dato del periodo aprile-giugno riallinea la performance provinciale su valori più vicini al dato medio regionale:

Tabella 3.4 – Treviso. Prime 10 voci merceologiche per export e import (in migliaia di euro). Primo semestre 2008-2009

Rank	Voci merceologiche	1° sem 08 (prov.)	1° sem 09 (prov.)	Var. % 09/08	Peso %	
					2008	2009
Export						
1	Macchinari	976.171	747.161	-23,5	18,9	17,5
2	Mobili	682.081	585.826	-14,1	13,2	13,7
3	Calzature	465.391	441.326	-5,2	9,0	10,3
4	Abbigliamento	493.681	400.009	-19,0	9,5	9,3
5	Elettrodomestici	393.482	299.481	-23,9	7,6	7,0
6	Carpenteria metallica	251.693	220.274	-12,5	4,9	5,1
7	Filati e tessuti	224.638	189.723	-15,5	4,3	4,4
8	Altre apparecchiature elettriche	218.433	168.899	-22,7	4,2	3,9
9	Prodotti alimentari	150.216	158.345	5,4	2,9	3,7
10	Altri prodotti dell'industria manifatturiera	160.593	140.567	-12,5	3,1	3,3
Totale complessivo*		5.170.753	4.280.149	-17,2	100,0	100,0
Import						
1	Abbigliamento	401.374	376.024	-6,3	14,4	16,3
2	Calzature	328.270	311.387	-5,1	11,8	13,5
3	Macchinari	242.084	157.771	-34,8	8,7	6,8
4	Elettrodomestici	161.736	152.346	-5,8	5,8	6,6
5	Maglieria	141.302	130.197	-7,9	5,1	5,6
6	Metallurgia	209.793	128.793	-38,6	7,5	5,6
7	Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	160.284	123.323	-23,1	5,8	5,3
8	Filati e tessuti	121.289	97.253	-19,8	4,4	4,2
9	Legno	149.783	97.075	-35,2	5,4	4,2
10	Altri prodotti dell'industria manifatturiera	106.726	91.497	-14,3	3,8	4,0
Totale complessivo*		2.787.452	2.306.917	-17,2	100,0	100,0

* include tutte le voci residue

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

Treviso si lascia quindi alle spalle il -4,8 per cento di marzo, determinato evidentemente anche da ragioni contabili.

Malgrado questo riallineamento la provincia ha visto aumentare il proprio peso percentuale sul totale export provinciale che passa dal 22,2 per cento di giugno 2008 al 23,0 per cento di giugno 2009.

Il dato complessivo trevigiano risente pesantemente della flessione registrata dalla principale specializzazione produttiva del territorio, quella dei macchinari (-23,5%; -229 milioni). Si passa infatti dai 976 milioni di giugno 2008 ai 747 di metà 2009. Il risultato è perfettamente in linea con il dato veneto (-23,6%) e nazionale (-23,8%). Tra le altre principali realtà esportatrici, solo Firenze e Udine registrano dati debolmente positivi. Accanto alle forti difficoltà registrate in tutti i mercati tradizionali, si possono mettere in evidenza il +18,9 per cento registrato nel mercato cinese (che conferma indirettamente il suo ruolo propulsivo nell'economia mondiale), il +34,4 per cento della Polonia, il +53,8 per cento dell'Egitto e il +10,2 per cento dell'India. È in contrazione anche l'import trevigiano del settore (-34,8%).

Anche il settore dei mobili non ha passato indenne la prima metà del

2009: la flessione è del -14,1 per cento, pari a una contrazione di 96 milioni (si passa da 682 a 586 milioni). Per quanto riguarda i principali mercati di destinazione, si segnala che alla sostanziale tenuta dell'export verso la Germania (-0,8%) si contrappongono pesanti flessioni verso Regno Unito, Russia, Stati Uniti e Spagna. In controtendenza il mercato francese (+7,9%).

Il settore delle calzature sembra resistere meglio alle difficoltà: la contrazione è "solo" del -5,2 per cento, grazie ai risultati positivi conseguiti nel primo trimestre dell'anno. Complessivamente Treviso ha esportato calzature per oltre 441 milioni, pari al 10,3 per cento dell'export provinciale. Rispetto agli altri distretti calzaturieri, il trend è significativamente migliore.

Tra le altre componenti del sistema moda i dati di metà anno non sono confortanti: l'abbigliamento registra un -19 per cento, i filati e tessuti registrano un -15,5 per cento, la maglieria un pesante -32,7 per cento. Per quanto riguarda l'abbigliamento, principale voce dell'import trevigiano, si segnala il rallentamento degli approvvigionamenti dai mercati esteri (-6,3%). La Cina rappresenta un'importante eccezione: da questo Paese provengono il 30 per cento dei capi d'abbigliamento arrivati in provincia, in crescita del +17 per cento sui risultati di metà 2008. Variazioni positive nelle importazioni si riscontrano in quasi tutti i Paesi del Far East, a discapito del bacino mediterraneo e dell'Europa Orientale.

Anche gli elettrodomestici continuano a registrare segnali di difficoltà: la flessione è del -23,9 per cento e tra i primi 20 paesi di destinazione si incontrano solo segni negativi.

Continua, malgrado le difficoltà diffuse, la crescita del settore dei prodotti alimentari (+5,4%) e delle bevande (+0,6%). Tra i principali mercati di destinazione si registra solo la significativa flessione registrata nel Regno Unito (-23%).

Tra i settori che sono in crescita si segnala la gioielleria, che pur rappresentando una quota limitata sul totale export della provincia (1,6%), segna una variazione positiva (+15,7%) in netta controtendenza rispetto all'importante realtà vicentina.

La Germania si conferma principale acquirente dei prodotti manifatturieri trevigiani: importa merci dalla Marca per oltre 643 milioni di euro, dato tuttavia in netta contrazione rispetto ai 749 di 12 mesi fa (-14,1%). I flussi verso il mercato francese, anch'essi in rallentamento, si posizionano su variazioni percentuali superiori alla media (-8,3%). Seguono Spagna e Regno Unito, mercati che presentano pesanti difficoltà. Il segno negativo è un tratto comune a tutti i primi trenta partner commerciali della provincia. Ci sono solo tre eccezioni: Cina (+37,8%; al 12° posto), Arabia Saudita

(+11,1%; al 26° posto), Egitto (+21,3%; al 30° posto). Non si rilevano forti differenze di performance tra paesi appartenenti all'Ue 27 e quelli che non ne fanno parte: il -17,2 per cento accomuna entrambe le aree.

3.5 La provincia di Venezia

3.5.1 Il consuntivo 2008

Secondo le nostre stime, Venezia nel 2008 ha esportato merci per un valore equivalente a 4.573 milioni di euro, 732 in meno rispetto al dato 2007. La flessione è pari al -13,8 per cento, la peggiore tra le province venete. Il dato non differisce sensibilmente dalla variazione "ufficiale", infatti ai dati provvisori del 2008 è stato applicato un correttivo di modesta entità, pari al 2,3 per cento. Il calo è imputabile quasi esclusivamente alla contrazione delle due principali voci export: i mezzi di trasporto e i metalli. Il quarto trimestre, in particolare si è chiuso con una pesante flessione (-30,5%).

Limitando l'analisi dei flussi export alle principali voci merceologiche, si nota che il settore che ha registrato la flessione più pesante è quello degli autoveicoli e altri mezzi di trasporto, in calo del -41,3 per cento rispetto ai dati 2007. Questa contrazione, equivalente a 577 milioni, ha avuto significativi effetti sul peso del settore sul totale export della provincia. Sulla performance incide profondamente l'andamento discontinuo delle commesse di *navi e imbarcazioni* (-62,2%; -498 milioni). Anche la voce *aeromobili*, tuttavia, registra una contrazione pesante (-23,4%; -99 milioni). Le importazioni, al terzo posto per valore dei flussi, ammontano a 532 milioni, in flessione (-6,7%).

L'11,6 per cento delle esportazioni generate dalla provincia di Venezia è rappresentato da metalli e prodotti in metallo: si tratta di 535 milioni, 191 in meno rispetto al 2007 (-26,4%). Sono principalmente i metalli di base non ferrosi e i generatori di vapore le voci in maggiore contrazione. Il quarto trimestre in particolare ha chiuso con un pesante -41,5 per cento. I macchinari, terza voce export della provincia, hanno concluso il 2008 con un +10,6 per cento che aggiunge 43 milioni ai 408 del 2007.

Per quanto riguarda i principali mercati di destinazione dei prodotti manifatturieri veneziani, si segnalano, al primo posto gli Stati Uniti, in pesante flessione già dal secondo trimestre. Segue l'export verso la Germania, anch'esso in forte contrazione (-16,7%). Sono in crescita

rispetto ai dati 2007 l'Austria, la Francia e le Antille Olandesi che nel secondo trimestre hanno commissionato importanti forniture di barche e imbarcazioni. Cresce anche l'export verso la Svizzera (+39,5%). Flettono invece Regno Unito, Spagna e Paesi Bassi, e Cina (-28,4% su base annua; -45,7% nel quarto trimestre). Per quanto riguarda la Russia, la pesante flessione degli ultimi tre mesi dell'anno (-20,3%) non è riuscita a fare volgere in negativo il dato annuale (+10,5%).

Le importazioni sono state pari a 5.189 milioni di euro, in flessione del -9,8 per cento rispetto ai dati del 2007 (-565 milioni di euro). Il saldo commerciale è stato inevitabilmente negativo (-616 milioni), in ulteriore peggioramento rispetto ai dati del 2007.

Il principale mercato di approvvigionamento per la provincia di Venezia è la Germania, in leggera crescita rispetto ai dati del 2007. Il quarto trimestre tuttavia mostra forti segnali di rallentamento (-11,9%). Seguono gli Stati Uniti (-9,9%) e la Cina (-3,3%).

3.5.2 Tendenze per il 2009

Nel primo semestre 2009, le imprese della provincia di Venezia hanno esportato beni per un ammontare complessivo di quasi 1,5 miliardi di euro, contribuendo, in tal modo, alla formazione del 7,9 per cento dell'export regionale. Rispetto al medesimo periodo del 2008, le esportazioni della provincia registrano una considerevole contrazione pari al 36 per cento, mentre le importazioni (oltre 2 miliardi di euro a rappresentare il 14% dell'import veneto) segnano una diminuzione del 19,8 per cento. La dinamica per i primi sei mesi del 2009 dell'interscambio commerciale provinciale si traduce, quindi, in un saldo passivo di 577 milioni di euro, valore che si dimostra raddoppiato rispetto a quanto registrato nello stesso semestre dell'anno precedente.

Sia per le importazioni che per le esportazioni, è evidente la generalizzata contrazione dei flussi per tutti i principali settori merceologici caratterizzanti da sempre le imprese della provincia di Venezia, ad evidenza degli effetti negativi sull'economia reale conseguenti la crisi internazionale in atto.

Le importazioni, fortemente influenzate dall'approvvigionamento di materie prime, hanno visto – come di consueto – una prevalenza del settore dei prodotti delle miniere e delle cave (soprattutto petrolio greggio), il cui acquisto costituisce il 30,2 per cento dell'import complessivo e si dimostra in calo del 3,3 per cento rispetto all'anno precedente; a seguire le importazioni di prodotti chimici, farmaceutici e fibre sintetiche

(-22,2%), di prodotti alimentari (-2,6%) e dell'abbigliamento (-4,5%). Accanto, comunque, a contrazioni davvero rilevanti come quelle annote nell'approvvigionamento di mezzi di trasporto (-35,4%), di prodotti agricoli e della pesca (-38,4%) e della metallurgia (-52,4%), vi sono anche delle variazioni positive che hanno interessato, in particolare, i prodotti petroliferi raffinati (+9,2%), l'elettronica (+9,3%) e la maglieria (+45,4%).

Passando alle dinamiche delle esportazioni per comparto, si pone in evidenza come, con oltre 177 milioni di euro esportati, la fabbricazione di mezzi di trasporto sia il settore che più caratterizza la provincia di Venezia, pur se protagonista anche nella prima metà del 2009 di una notevole contrazione rispetto allo stesso periodo del 2008 (-67,2%). A pesare su tale andamento è soprattutto l'assenza di commesse di navi e imbarcazioni (che passano da 298 a soli 11 milioni di euro) a cui si affiancano i cali nelle vendite di parti ed accessori di autoveicoli (quasi dimezzate) e di altri mezzi di trasporti (principalmente motocicli); limitano un po' i danni gli aeromobili che calano del 22,2 per cento (da quasi 129 a 100 milioni), mentre vedono un incremento il traffico di locomotive e materiale rotabile (+27%).

I risultati conseguiti dalle esportazioni della provincia di Venezia,

Tabella 3.5 - Venezia. Prime 10 voci merceologiche per export e import (in migliaia di euro). Primo semestre 2008-2009

Rank	Voci merceologiche	1° sem 08 (provv.)	1° sem 09 (provv.)	Var. % 09/08	Peso %	
					2008	2009
Export						
1	Mezzi di trasporto e componentistica	541.008	177.493	-67,2	23,6	12,1
2	Macchinari	197.809	135.439	-31,5	8,6	9,2
3	Altre apparecchiature elettriche	127.077	114.845	-9,6	5,5	7,8
4	Carpenteria metallica	109.047	102.254	-6,2	4,8	7,0
5	Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	149.018	98.658	-33,8	6,5	6,7
6	Calzature	158.206	82.155	-48,1	6,9	5,6
7	Prodotti petroliferi raffinati	106.817	80.592	-24,6	4,7	5,5
8	Metallurgia	183.244	79.493	-56,6	8,0	5,4
9	Prodotti in gomma o plastica	108.348	76.618	-29,3	4,7	5,2
10	Prodotti alimentari	94.890	72.869	-23,2	4,1	5,0
Totale complessivo*		2.294.464	1.468.172	-36,0	100,0	100,0
Import						
1	Prodotti delle miniere e delle cave	639.428	618.642	-3,3	25,1	30,2
2	Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	297.482	231.565	-22,2	11,7	11,3
3	Prodotti alimentari	170.292	165.875	-2,6	6,7	8,1
4	Abbigliamento	171.669	164.019	-4,5	6,7	8,0
5	Mezzi di trasporto e componentistica	240.167	155.059	-35,4	9,4	7,6
6	Prodotti dell'agricoltura e della pesca	197.593	121.627	-38,4	7,7	5,9
7	Metallurgia	217.460	103.576	-52,4	8,5	5,1
8	Prodotti petroliferi raffinati	81.940	89.491	9,2	3,2	4,4
9	Macchinari	88.742	74.176	-16,4	3,5	3,6
10	Elettronica, app. medicali e di misuraz. (escl. occhiali)	28.141	30.745	9,3	1,1	1,5
Totale complessivo*		2.551.472	2.045.185	-19,8	100,0	100,0

* include tutte le voci residue

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

è evidente, dipendono notevolmente, sia in positivo che in negativo, dai flussi dei mezzi di trasporto: gli aeromobili e le navi/imbarcazioni determinano, infatti, delle forti oscillazioni nelle dinamiche dell'export collegate all'acquisizione o meno di grosse commesse. Depurando il dato dell'export da queste voci la variazione I semestre 2009 su I semestre 2008 migliora, anche se resta in ogni modo decisamente negativa, passando da -36 per cento a -27,4 per cento.

Oltre ai mezzi di trasporto, altri settori caratteristici sono i macchinari – che annotano una forte diminuzione (-31,5%) dovuta ai cali nell'export delle altre macchine per impiego sia generale che speciale –, le apparecchiature elettroniche – anch'esse in perdita (-9,6%) a causa dei risultati negativi registrati dalle apparecchiature per l'illuminazione e dai motori, generatori e trasformatori elettrici –, la carpenteria metallica (-6,2% nonostante l'ottimo sviluppo, anche se l'unico, dell'export di cisterne, serbatoi, radiatori e contenitori in metallo), la chimica (-33,8% per le flessioni annote dai prodotti chimici di base e dalle fibre sintetiche e artificiali), le calzature (-48,1%), i prodotti petroliferi raffinati (-24,6%), la metallurgia (-56,6%), la plastica (-29,3%), i prodotti alimentari (-23,2%), le bevande (-13,3%), gli articoli di abbigliamento (-13,7%) il vetro (-28,1%). Tra tutti, solo alcuni comparti hanno visto delle performance con variazioni tendenziali positive: si tratta del settore agricolo e della pesca (+2,2%) e della concia e lavorazione delle pelli (+6,5%). Da segnalare, inoltre, lo sviluppo davvero spiccato dell'elettronica (+209,3%), passata a rappresentare il 4,5 per cento del totale dell'export, grazie ad un importante incremento dei flussi in uscita – praticamente tutti verso l'Austria – di computer e unità periferiche.

Per quanto concerne i flussi per area geografica, l'Europa, che costituisce il principale mercato sia di sbocco che di approvvigionamento della provincia di Venezia, pur registrano una significativa contrazione dei flussi in uscita rispetto ai primi sei mesi del 2008 (-29,1%), aumenta il proprio peso percentuale sul totale delle esportazioni (dal 62,5% al 69,2%): l'export verso l'America è frenato in misura ancora più significativa (si sono ridotte ad un terzo di quanto registrato nel 2008). A livello di singolo paese, l'Austria, con un +8,4 per cento, sbalza la Germania dal primo posto della graduatoria dei principali partner commerciali della provincia di Venezia; quest'ultima registra un -40,2 per cento, seguita dagli Stati Uniti d'America con un -54,1 per cento. Anche Francia, Svizzera, Regno Unito, Spagna, Cina, Paesi Bassi e Russia evidenziano delle perdite, mentre si sottraggono a questo trend negativo paesi quali Singapore, Slovenia, Croazia, Qatar, Egitto e Sudan.

3.6 La provincia di Verona

3.6.1 Il consuntivo 2008

Secondo le nostre stime le esportazioni generate dalla provincia di Verona nel corso del 2008 ammontano a 8,5 miliardi di euro, in crescita del +1,9 per cento rispetto ai dati 2007 (+156 milioni). Il correttivo del 2,3 per cento applicato sui dati del 2008, per quanto modesto, fa volgere in positivo la variazione “ufficiale”, che sarebbe in leggera contrazione (-0,7%).

Dal quarto trimestre 2008 si registra il rallentamento dovuto alla crisi attualmente in atto (-6,8%).

Le importazioni del 2008 ammontano a circa 12 miliardi, stazionarie rispetto all'anno precedente. L'incidenza della provincia sul totale regionale è rilevante (31,4%) e in aumento.

Il deficit commerciale si è leggermente ridotto rispetto al 2007, passando da -3.774 milioni a -3.596.

Il principale mercato di destinazione dei prodotti manifatturieri veronesi è la Germania, che chiude il 2008 in linea con i dati 2007, oltre quota un miliardo. Segue la Francia, anch'essa stabile rispetto ai dati dell'anno precedente e in contrazione negli ultimi tre mesi dell'anno (-6%). È in forte flessione il mercato spagnolo (-14%), particolarmente a fine anno (-24,6%), similmente agli altri principali venti mercati. Uniche eccezioni sono il Belgio (+8,7%), la Svizzera (+1,5%), la Turchia (+4,5%), il Giappone (+61,4%).

Il principale mercato di approvvigionamento di prodotti manifatturieri è, prevedibilmente, la Germania (+5% nell'anno) dalla quale provengono importazioni per un valore superiore ai 5,4 miliardi di euro. Seguono, a grande distanza, la Spagna (-4,7%) e il Belgio (+3,5%).

Il primo settore per importanza dei flussi export è quello dei macchinari industriali che ha generato esportazioni per un valore equivalente a 1.691 milioni, in crescita del +12,3 per cento rispetto ai dati 2007, variazione decisamente superiore al dato medio veneto. Le *altre macchine per impieghi speciali* sono la componente che ha registrato il maggiore incremento in valori assoluti. Per variazione percentuale si distinguono tuttavia le macchine per l'agricoltura e silvicoltura (+35%).

Il secondo settore per valore dei flussi export è quello dei prodotti alimentari, bevande e tabacco che crescono del +6,4 per cento rispetto al 2007 e rappresentano quasi la metà delle esportazioni venete di settore.

Il comparto rappresenta anche la seconda voce per valore dell'import, pari, secondo le nostre stime, a 1.327 milioni, di cui i prodotti lattiero

caseari e gelati rappresentano la componente più importante (+15,3% rispetto al 2007).

Segue il settore dei metalli e prodotti in metallo, in aumento del +8,5 per cento rispetto ai dati 2007. Il comparto raggiunge quota un miliardo di euro e rappresenta anche la terza voce per importanza dei flussi import: si tratta di 1.241 milioni in crescita del +12 per cento.

Gli autoveicoli e altri mezzi di trasporto costituiscono la quarta voce export della provincia. Essi generano flussi per un importo pari a 684 milioni (+6,2%), pari a un quarto delle esportazioni regionali di settore. I mezzi di trasporto rappresentano anche la principale voce import del territorio, pari a oltre tre quarti delle importazioni regionali di settore. Si tratta di oltre 5.682 milioni, derivanti quasi esclusivamente dalla voce autoveicoli, in leggera flessione rispetto ai dati 2007 (-1,4%). Da qui ha origine il deficit complessivo provinciale.

3.6.2 Tendenze per il 2009

La crisi economica mondiale ha influenzato negativamente i rapporti commerciali Verona-Mondo. Il primo semestre del 2009 si chiude –

Tabella 3.6 - Verona. Prime 10 voci merceologiche per export e import (in migliaia di euro). Primo semestre 2008-2009

Rank	Voci merceologiche	1° sem 08 (prov.)	1° sem 09 (prov.)	Var. % 09/08	Peso %	
					2008	2009
Export						
1	Macchinari	810.398	622.724	-23,2	20,2	19,3
2	Prodotti alimentari	307.595	300.701	-2,2	7,7	9,3
3	Bevande	273.373	264.466	-3,3	6,8	8,2
4	Mezzi di trasporto e componentistica	351.492	215.731	-38,6	8,7	6,7
5	Carpenteria metallica	263.075	192.253	-26,9	6,5	6,0
6	Prodotti dell'agricoltura e della pesca	228.018	191.788	-15,9	5,7	5,9
7	Calzature	187.704	169.552	-9,7	4,7	5,3
8	Abbigliamento	153.901	162.499	5,6	3,8	5,0
9	Pietre tagliate, modellate e finite	212.485	149.724	-29,5	5,3	4,6
10	Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	179.444	147.954	-17,5	4,5	4,6
Totale complessivo*		4.018.833	3.227.446	-19,7	100,0	100,0
Import						
1	Mezzi di trasporto e componentistica	2.755.179	2.195.228	-20,3	47,4	46,8
2	Prodotti alimentari	563.550	501.397	-11,0	9,7	10,7
3	Abbigliamento	237.553	256.672	8,0	4,1	5,5
4	Prodotti dell'agricoltura e della pesca	202.674	224.242	10,6	3,5	4,8
5	Macchinari	290.551	221.127	-23,9	5,0	4,7
6	Metallurgia	429.656	182.552	-57,5	7,4	3,9
7	Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	197.021	164.654	-16,4	3,4	3,5
8	Calzature	158.349	149.555	-5,6	2,7	3,2
9	Carta e stampa	115.910	87.214	-24,8	2,0	1,9
10	Carpenteria metallica	98.961	79.312	-19,9	1,7	1,7
Totale complessivo*		5.812.231	4.694.971	-19,2	100,0	100,0

* include tutte le voci residue

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

secondo i dati provvisori diffusi dall'Istat – con una diminuzione del valore delle esportazioni (pari a 3,2 miliardi di euro) rispetto allo stesso periodo del 2008 del 19,7 per cento.

Analizzando le principali voci merceologiche, si evidenzia come la prima di esse, relativa ai macchinari, con un peso del 19,3 per cento (era pari a 20,2% nel primo semestre del 2008) e un valore di 622,7 milioni di euro, registri un calo tendenziale del 23,2 per cento. Per i prodotti alimentari (300,7 milioni di euro), il calo si ferma al 2,2 per cento; aumenta rispetto al 2008 il contributo di questa voce merceologica sul totale delle esportazioni (dal 7,7 al 9,3%). Il valore dell'export di bevande (che per la provincia scaligera sono rappresentate prevalentemente dal vino) subisce una flessione del 3,3 per cento. Anche per questa voce, l'incidenza sul totale delle esportazioni risulta in crescita rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (da 6,8 all'8,2%).

I “mezzi di trasporto e componentistica”, con 215,7 milioni di Euro, registrano una diminuzione su base annua del 38,6 per cento. Questa voce merceologica comprende, oltre agli autoveicoli e le “parti ed accessori per autoveicoli e loro accessori” (che sommati incidono per oltre la metà), i “cicli e motocicli” (“scomparsi” nella nuova classificazione Ateco, e attualmente compresi nella voce “mezzi di trasporto n.c.a.”), nona voce dell'export veronese nel 2008.

Segue – con un valore delle esportazioni pari a 192,3 milioni di Euro – la “carpenteria metallica”, che segna una flessione del 26,9 per cento. Questo aggregato, per Verona, è costituito per il 47 per cento da “Cisterne, serbatoi, radiatori e contenitori in metallo” che, con 90,2 milioni di Euro, si conferma una delle principali voci dell'export veronese, pur registrando un calo del 33,8 per cento.

Per i prodotti dell'agricoltura le esportazioni nel primo semestre del 2009 scendono del 15,9 per cento, arrivando a 191,8 milioni di euro e una quota sul totale dell'export pari al 5,9 per cento.

Continua il trend negativo delle calzature, il cui valore dell'export, nel periodo gennaio-giugno, passa dai 187,7 milioni di euro del 2008 ai 169,6 del 2009 (-9,7%).

All'ottavo posto, il settore dell'abbigliamento è l'unico – tra i primi dieci della classifica dell'export – a mettere a segno un risultato positivo (+5,6%), arrivando a 162,5 milioni di euro ed una quota sul totale dell'export del 5 per cento (3,6% nel 2008).

Troviamo poi le “pietre tagliate, modellate e finite” (marmo), che confermano anche nel primo semestre del 2009 il trend negativo con un calo del 29,5 per cento (149,7 milioni di euro). Seguono i “prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche”, in calo del 17,5 per cento (con un

valore delle esportazioni pari a 147,9 milioni di euro).

Le importazioni diminuiscono complessivamente del -19,2 per cento; da segnalare il -20,3 per cento dei “mezzi di trasporto e componentistica”, prima voce dell’import, che incide per il 46,8 per cento (ricordiamo che Verona è sede di importanti importatori di auto per l’intero mercato italiano), il -11 per cento dei prodotti alimentari e il -23,9 per cento dei macchinari (quarta voce). In crescita le importazioni di abbigliamento (+8%) e di prodotti dell’agricoltura (+10,6%), rispettivamente terza e quarta voce dell’import.

Si evidenziano diminuzioni dell’export per tutti i principali mercati di destinazione del made in Verona. Per la Germania, che si conferma primo partner commerciale per la provincia scaligera con una quota del 15,1 per cento (487,5 milioni di euro), si registra un calo del 14,4 per cento. In flessione (-13,3%) anche le esportazioni verso la Francia, che rimane con una quota dell’8,9 per cento (288,6 milioni di euro) secondo mercato di riferimento per l’export scaligero. Diminuiscono anche le esportazioni verso la Spagna (-26,8%), terzo mercato, seguita dal Regno Unito (-27,8%) e dal Belgio (-27,3%). Gli Stati Uniti scendono al sesto posto: le esportazioni verso questo paese hanno registrato un calo su base annua del 38,3 per cento. La quota di mercato si è quindi ridotta, passando dal 5,7 per cento del primo semestre del 2008 al 4,3 per cento del primo semestre del 2009. Flessioni si registrano anche per Austria (settimo mercato, -17,1%) e per gli altri mercati presenti nella top ten dei principali paesi acquirenti: Svizzera (-10,8%), Russia (che dopo una serie di risultati positivi, ha registrato nei primi sei mesi dell’anno un pesante -40,1%) e Romania (-43,4%). Per trovare un dato positivo si deve arrivare alla Cina, quindicesimo mercato di destinazione per Verona, con un +14,1 per cento.

Sul fronte delle importazioni troviamo ancora una volta al primo posto della graduatoria dei mercati di approvvigionamento la Germania (-13,2%). Seguono la Spagna (-34,6%) e la Francia (-16,8%). La Cina, pur con un calo del -1,8 per cento, diventa quarto mercato di approvvigionamento.

3.7 La provincia di Vicenza

3.7.1 Il consuntivo 2008

Secondo le nostre stime la provincia di Vicenza ha generato esportazioni per un valore prossimo ai 15,7 miliardi, in crescita del +4,8 per cento sul 2007 (sarebbe del +4,1% la variazione ottenibile dal confronto tra dati di

tipo provvisorio). La nostra stima differisce sensibilmente dalla variazione “ufficiale”, che parla di una contrazione del -7,3 per cento: al dato provvisorio 2008 è stato applicato un correttivo del 13,1 per cento, il più elevato tra tutte le province del Veneto. È infatti questo il territorio in cui la revisione tra dati provvisori e definitivi assume la dimensione maggiore.

In valori assoluti, la variazione tra il 2007 e il 2008 potrebbe essere pari a circa 722 milioni. L’analisi delle variazioni trimestrali del 2008 sui corrispondenti periodi del 2007 mette in luce una peculiarità, che potrebbe più plausibilmente trovare una spiegazione di tipo amministrativo che non economico⁵: il quarto trimestre che in molti territori è stato critico non solo non mostra segnali di flessione, ma anzi è in forte crescita. Questo tratto positivo ha accomunato praticamente la totalità dei settori, con l’unica eccezione dell’occhialeria e gioielleria.

Per quanto riguarda l’import, le nostre stime ci portano a ipotizzare flussi pari a 8.162 milioni, in flessione di un -3,7 per cento. Il saldo commerciale già positivo è ulteriormente migliorato, passando dai 6.486 milioni del 2007 ai 7.521 del 2008.

Il primo settore per valore dei flussi export è quello dei macchinari industriali che rappresentano il 19,2 per cento del totale delle esportazioni della provincia. Sono prodotti a Vicenza il 27,6 per cento dei macchinari veneti venduti all’estero. Si tratta di un volume pari a oltre tre miliardi di euro, in crescita del 13,3 per cento rispetto ai dati 2007 (+354 milioni). Grazie a questa performance il settore ha inciso fortemente sul risultato complessivo delle esportazioni della provincia.

La seconda voce è quella dei metalli e prodotti in metallo che rappresenta il 18,3 per cento del totale export della provincia e il 43,5 per cento delle esportazioni di settore del Veneto. Si tratta di quasi 2,9 miliardi di euro, in crescita del +11,6 per cento rispetto al 2007. Il settore rappresenta anche la più importante voce per valore delle importazioni: esse ammontano a oltre due miliardi di euro, in flessione del -12 per cento rispetto ai dati 2007.

Segue il settore della concia e lavorazione pelli, che costituisce il 10,6 per cento del totale export della provincia e il 76,5 per cento dell’export regionale di settore. Rispetto al 2007 il comparto è in leggera flessione

⁵ L’analisi congiunturale condotta da Unioncamere del Veneto sulle imprese manifatturiere non rileva traccia di questa accelerazione, motivo per cui si potrebbe ipotizzare che l’incremento sia da attribuire alla diversa imputazione dei singoli dati nei trimestri di riferimento. Questo aspetto non deve essere trascurato perché l’entità della crescita rilevata a fine anno a Vicenza influenza sensibilmente i dati del totale regionale. Inoltre, la flessione dei dati a inizio 2009 avvalorava questa tesi.

(-2,3%; -39 milioni). Il settore è al secondo posto per valore delle importazioni: esse ammontano a 796 milioni, in flessione del -19,2 per cento rispetto ai dati 2007.

Il più importante partner commerciale di Vicenza è la Germania, al primo posto delle due graduatorie import ed export. Il Paese acquista prodotti manifatturieri per un valore di circa 1,6 miliardi di euro (+11,5%). Anche la Francia è in espansione: +9,2 per cento su base annua e +29,4 per cento il dato relativo al quarto trimestre. Sono in contrazione gli Stati Uniti (-12,4%), il Regno Unito (-8,3%), la Cina (-4,4%). Crescono la Svizzera, la Russia, la Polonia e l'Austria. Per quanto riguarda gli approvvigionamenti esteri, oltre alla Germania (+5,7%) si segnalano la Cina (-0,5%), la Svizzera (-22,7%) e i Paesi Bassi (-11,6%).

3.7.2 Tendenze per il 2009

L'andamento dell'interscambio commerciale vicentino nel primo semestre 2009 mette in evidenza la situazione di sofferenza del sistema economico già rilevato dalle indagini congiunturali.

Le esportazioni sono diminuite del 13,3 per cento rispetto al primo

Tabella 3.7 - Vicenza. Prime 10 voci merceologiche per export e import (in migliaia di euro). Primo semestre 2008-2009

Rank	Voci merceologiche	1° sem 08 (prov.)	1° sem 09 (prov.)	Var. % 09/08	Peso %	
					2008	2009
Export						
1	Macchinari	1.132.138	996.838	-12,0	18,6	18,9
2	Concia e lavorazioni pelli	616.457	560.155	-9,1	10,1	10,6
3	Metallurgia	728.300	459.481	-36,9	12,0	8,7
4	Gioielli	596.807	457.047	-23,4	9,8	8,7
5	Abbigliamento	481.339	407.578	-15,3	7,9	7,7
6	Altre apparecchiature elettriche	516.029	392.183	-24,0	8,5	7,4
7	Carpenteria metallica	364.079	386.705	6,2	6,0	7,3
8	Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	262.556	233.770	-11,0	4,3	4,4
9	Prodotti in gomma o plastica	199.162	196.339	-1,4	3,3	3,7
10	Mezzi di trasporto e componentistica	174.806	182.693	4,5	2,9	3,5
Totale complessivo*		6.087.603	5.280.800	-13,3	100,0	100,0
Import						
1	Metallurgia	850.527	471.891	-44,5	24,4	18,0
2	Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	258.379	235.745	-8,8	7,4	9,0
3	Macchinari	327.058	227.594	-30,4	9,4	8,7
4	Prodotti alimentari	205.558	213.354	3,8	5,9	8,1
5	Concia e lavorazioni pelli	431.204	212.828	-50,6	12,4	8,1
6	Abbigliamento	198.996	196.333	-1,3	5,7	7,5
7	Elettronica, app. medicali e di misuraz. (escl. occhiali)	136.790	139.965	2,3	3,9	5,3
8	Altre apparecchiature elettriche	137.150	131.838	-3,9	3,9	5,0
9	Filati e tessuti	146.019	125.326	-14,2	4,2	4,8
10	Prodotti dell'agricoltura e della pesca	99.465	93.959	-5,5	2,9	3,6
Totale complessivo*		3.478.965	2.624.854	-24,6	100,0	100,0

* include tutte le voci residue

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

semestre del 2008, mentre le importazioni sono risultate in calo del 24,6 per cento. Il saldo commerciale (2.656 milioni di euro) risulta in relativo miglioramento a causa della maggior contrazione dell'import. Tuttavia la dinamica complessiva della prima parte del 2009 è orientata ad un rallentamento significativo degli scambi con l'estero. Soltanto i dati di tutto il 2009 potranno confermare o meno questa tendenza, che al momento pare condivisa dal nostro sistema locale così come dai più ampi aggregati regionale e nazionale.

Le importazioni vicentine si caratterizzano soprattutto per l'acquisizione di materie prime e semilavorati per l'industria e di prodotti dell'agricoltura e dell'industria alimentare. Secondariamente rilevano anche prodotti finiti industriali, soprattutto elettronici, elettrici e abbigliamento. La prima voce di importazione, che distanzia nettamente tutte le altre, è la metallurgia (18% pari a 472 milioni di euro nel primo semestre 2009). Altre voci rilevanti sono i prodotti chimici (9%, pari a 236 milioni di euro), i macchinari (8,7%, pari a 238 milioni di euro), i prodotti alimentari (8,1%, pari a 213 milioni di euro), le pelli e i semilavorati della concia (8,1%, 213 milioni di euro), l'abbigliamento (7,5%, 196 milioni di euro), l'elettronica (5,3%, 140 milioni di euro) e le altre apparecchiature elettriche (5%, 132 milioni di euro).

Tra le principali voci di importazione i primi sei mesi del 2009 hanno visto crescere i prodotti alimentari (+3,8%) e quelli elettronici (+2,3%), mentre portano il segno di una riduzione tutti gli altri settori citati: -44,5 per cento la metallurgia, -8,8 per cento la chimica, -30,4 per cento i macchinari, -50,6 per cento la concia, -1,3 per cento l'abbigliamento e -3,9 per cento le altre apparecchiature elettriche.

Le aree di approvvigionamento dell'economia berica vedono il netto prevalere dell'Europa (62% dell'import) ed in particolare dei Paesi UE (52,7%). La seconda area per rilevanza delle importazioni è l'Asia (19%), cui seguono il continente americano (8,8%, suddiviso tra il 4,6% dell'America latina e il 4,3% dell'America settentrionale), l'Africa (8,6%) e l'Oceania (1,5%). Tra i singoli Paesi la Germania si conferma il nostro primo fornitore (14,5% di tutto l'import), subito seguito dalla Cina (10,3%). Tra i primi venti Paesi fornitori prevalgono comunque quelli europei. Al di fuori del vecchio continente si rileva, oltre alla Cina, il ruolo degli Stati Uniti (3,7%, ridimensionato rispetto al passato), del Brasile (3,5%), della Tunisia (2,2%), dell'India (2%) e del Giappone (1,5%).

Con riferimento alle esportazioni notiamo che i pesi maggiori sono quelli riservati ai macchinari (18,9%, 997 milioni di euro), alle pelli e produzioni conciarie (10,6%, 560 milioni di euro), alla metallurgia (8,7%,

459 milioni di euro), ai gioielli e oreficeria (8,7%, 457 milioni di euro), all'abbigliamento (7,7%, 408 milioni di euro), alle altre apparecchiature elettriche (7,4%, 392 milioni di euro) ed alla carpenteria metallica (7,3%, 387 milioni di euro). Di questi gruppi merceologici soltanto la carpenteria metallica è risultata avere esportazioni in crescita (+6,2%). Tutte le altre merci portano il segno negativo, con una diminuzione più o meno accentuata (dal -9,1% della concia al -36,9% della metallurgia).

Le aree di destinazione dei prodotti vicentini sono anzitutto l'Europa (66,9%) e all'interno di questa l'Unione Europea (55,3%). Ai restanti Paesi europei è riservata una quota dell'11,6 per cento. L'Asia poi assorbe il 16,3 per cento di quanto esportato dalla nostra provincia, confermandosi il secondo mercato continentale per ordine di importanza. Seguono quindi l'America (11%, suddiviso tra il 7,9% dell'America settentrionale ed il 3% dell'America latina), l'Africa (4,6%) ed infine l'Oceania (1,2%). La graduatoria dei mercati nazionali di sbocco vede in testa Germania e Francia (rispettivamente 12,2% e 11%), seguiti dagli Stati Uniti (7%). Altre realtà particolarmente rilevanti in ambito europeo sono Spagna, Svizzera e Regno Unito (rispettivamente 4,6%, 4,2% e 4,1%). Ad essi segue un mercato emergente come area di destinazione, ossia la Cina (3,1%). Da alcuni anni impostasi come Paese fornitore, la Cina sembra ora aprire il proprio mercato come acquirente. La crescita nell'ultimo anno dell'export verso la nazione estremo orientale è stata pari a +6,6 per cento e assieme a Germania (+3,2%), Belgio (+35%), Austria (+3,5%) e Portogallo (+18,3%) costituisce un mercato in espansione. Viceversa l'export verso gli altri principali Paesi risulta in flessione (-2,5% la Francia, -31,2% gli USA, -10,6% la Spagna, -15,6% la Svizzera, -18% il Regno Unito, soltanto per citare i primi nella graduatoria).

4. L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DI SERVIZI

di Monica Sandi

In sintesi

La crisi finanziaria, abbattutasi sul sistema economico mondiale nell'ultimo trimestre dell'anno, ha prodotto un sensibile rallentamento nello scambio internazionale di servizi, che hanno avuto una dinamica più contenuta rispetto all'anno precedente. Nonostante ciò, il consuntivo 2008 evidenzia risultati ancora positivi (+11,3%).

Oltre alla crisi, sul commercio di servizi continuano a pesare le mancate liberalizzazioni, infatti, anche nel 2008 si è assistito al perfezionarsi di accordi tra un numero limitato di Paesi a scapito dei negoziati multilaterali che, invece, hanno il pregio di contribuire notevolmente all'espansione del comparto.

L'Europa rimane al centro degli scambi, ma le nuove economie avanzano (India e Corea del sud), erodendone il peso. L'Italia, recentemente superata dalla Cina, mantiene saldo, per il 2008, l'ottavo posto della graduatoria mondiale dei Paesi esportatori con una quota di mercato invariata.

All'interno del panorama italiano, il Veneto si è dimostrato nuovamente la regione più intraprendente, ma nonostante gli innegabili progressi il divario con Lombardia e Lazio resta profondo.

Il già importante saldo attivo del 2007 è stato migliorato grazie alle entrate derivanti dai viaggi e dagli altri servizi per le imprese. Quest'ultima componente ha, in particolar modo, caratterizzato l'eccellente prestazione del Veneto rispetto alle altre regioni.

4.1 Lo scenario internazionale tra crisi e protezionismo

Negli ultimi vent'anni, gli scambi internazionali sono cresciuti rapidamente e in maniera sostenuta grazie alla progressiva riduzione delle tariffe, al perfezionamento degli strumenti tecnologici e ai trattati multilaterali di liberalizzazione. Tuttavia, lo sforzo teso a eliminare gli ostacoli delle barriere commerciali internazionali è stato minato in tempi più recenti dall'affermarsi della consuetudine a operare attraverso accordi bilaterali e regionali coinvolgendo un numero ristretto di *partners*, e ciò è avvenuto puntualmente anche nel 2008. Questo modo di agire, sorretto anche da una politica protezionistica, auspicata dall'opinione pubblica, sta determinando un profondo cambiamento e insidiando l'attuazione del libero mercato globale sul quale si era retta gran parte dell'espansione economica mondiale registrata in questo scorcio di secolo.

Oramai, le azioni intraprese da un piccolo numero di Paesi, non rappresentano più un'eccezione, ma stanno prendendo il sopravvento; solo gli argomenti meno rilevanti e meno allettanti approdano ai negoziati multilaterali¹.

È senza dubbio assai meno oneroso e dispendioso, soprattutto in termini di tempo, incentrare le trattative su delle particolari tematiche che interessano i singoli partecipanti ai negoziati, però questa parcellizzazione in aree commerciali sempre più ridotte, ciascuna con regole proprie, potrebbe portare, in breve, ad un indebolimento del sistema commerciale complessivo e ad una conseguente ulteriore incrinatura della già fragile economia globale provata pesantemente dalla crisi. A risentirne di più potrebbero essere proprio i servizi che, più dei beni, hanno bisogno di una maggiore deregolamentazione.

A questa regola sembra sfuggire il turismo che gode di una relativa liberalizzazione; sono, infatti, quasi 130 i Paesi dell'OCSE che hanno manifestato la loro intenzione a sviluppare una certa apertura negli scambi di servizi e ad attirare investimenti stranieri, che concretamente possono rivelarsi un importante contributo alla crescita del comparto².

All'interno di un quadro internazionale difficile, le cui problematiche non hanno solo carattere meramente tecnico e commerciale, ma investono

¹ Attualmente sono in essere nel mondo 438 aree regionali a scambio preferenziale, di cui 247 attive, che coprono tutte le materie commerciali.

² OCDE, La libéralisation des échanges de services, clé de la croissance du tourisme, L'observateur - Synthèses, aprile 2008.

ambiti politici e interessi globali³, si è innestata, dapprima in modo strisciante e poi via via più diretto, la crisi finanziaria capace di produrre un rallentamento degli scambi commerciali di beni e servizi come mai era avvenuto negli ultimi cinquanta anni.

Nonostante tutto, il consuntivo 2008 mostra risultati indiscutibilmente positivi, con le esportazioni mondiali di servizi giunte a 3.731 miliardi di dollari⁴, in crescita dell'11,3 per cento rispetto al valore maturato nell'anno precedente e con le importazioni, pari a 3.469 miliardi di dollari, in aumento dell'11,2 per cento.

Tuttavia, è visibile nell'andamento degli scambi, una netta cesura temporale, identificabile con l'ultimo trimestre, presente soprattutto tra le economie avanzate, dovuta all'inasprirsi della crisi. Infatti, nei primi nove mesi dell'anno, in Europa le esportazioni di servizi erano cresciute del 19 per cento per poi crollare e quasi dimezzarsi nell'ultima frazione dell'anno. Lo stesso avveniva nel nord America dove, al *trend* positivo dell'export (+13%) e dell'import (+10%) dei primi tre trimestri, succedevano i risultati negativi (rispettivamente -2% e -3%) del quarto.

Se il 2007 si era caratterizzato per la migliore dinamica espressa dai servizi rispetto alle merci, il 2008, al contrario, ha registrato una notevole frenata. Apparentemente, sembra che gli effetti della crisi si siano riversati più pesantemente sul commercio dei servizi piuttosto che su quello dei manufatti: come accennato, la crescita a valori correnti delle esportazioni è stata dell'11,3 per cento con una diminuzione di quasi 8 punti percentuali rispetto all'anno precedente, mentre le merci hanno evidenziato un incremento in linea con gli ultimi due anni (+15,2% nel 2008). La tenuta delle merci è però da imputare essenzialmente al forte aumento dei prezzi delle materie prime piuttosto che ad un reale mantenimento delle quantità scambiate, di fatto notevolmente diminuite.

A risentire delle elevate quotazioni raggiunte dalle materie energetiche nella prima parte dell'anno sono stati comunque anche i "trasporti" (uno dei tre aggregati principali di cui si compongono i servizi) tanto che i risultati maturati (+14,8%) hanno espresso una dinamica decisamente migliore dei "viaggi" (+10%) e degli "altri servizi" (+10,5%). Ad ogni modo, per tutte e tre le voci si tratta di incrementi nettamente inferiori a quelli registrati nell'anno precedente.

³ Basti citare il complesso rapporto USA-Cina, il controllo del riscaldamento globale, il cambiamento economico-sociale dell'ordinamento politico mondiale uscito dal dopoguerra.

⁴ Dati provvisori forniti dall'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO). I valori espressi sono valutati in dollari a prezzi correnti.

Uno sguardo sul lungo periodo (1999-2008) evidenzia come gli “altri servizi”, che raggruppano al loro interno i servizi finanziari e quelli a sostegno delle imprese, beneficiando del processo di globalizzazione, siano la componente che ha conosciuto la crescita più sostenuta e rapida nel tempo, tanto che negli ultimi anni sono giunti a coprire oltre la metà degli scambi mondiali di servizi. Ma la stessa ragione che li ha portati al successo, li ha condotti, ovviamente, a risentire più marcatamente dell’effetto crisi, e ciò è visibile nel vistoso assottigliamento del progresso annuo, passato dal 21,5 per cento al 10,5 per cento.

Dall’esame per aree geografiche si evince che il commercio di servizi si esplica principalmente nei Paesi più avanzati, Stati Uniti, Germania e Regno Unito in testa, però, di gran interesse appaiono sia l’evoluzione dell’India che coi progressi registrati nei servizi ad alto contenuto tecnologico ha scalato di due posizioni la classifica mondiale dei Paesi esportatori, collocandosi al nono posto (la stessa tendenza si è manifestata anche nelle importazioni), che i movimenti registrati nei Paesi dell’est Europa e nell’America centro-meridionale, sede di delocalizzazioni non solo di attività produttive, ma anche di servizi d’impresa ad essa collegate.

L’Unione europea resta il principale fornitore di servizi del mondo con ben undici Paesi tra i primi venti esportatori, tra cui l’Italia, ottava, che mantiene la stessa posizione del 2007.

Le esportazioni italiane di servizi hanno raggiunto nel 2008 i 123 miliardi di dollari con una quota del 3,3 per cento sul mercato mondiale,

Grafico 4.1 – Esportazioni mondiali di servizi per tipologia (importi in milioni di dollari). Anni 1998-2008

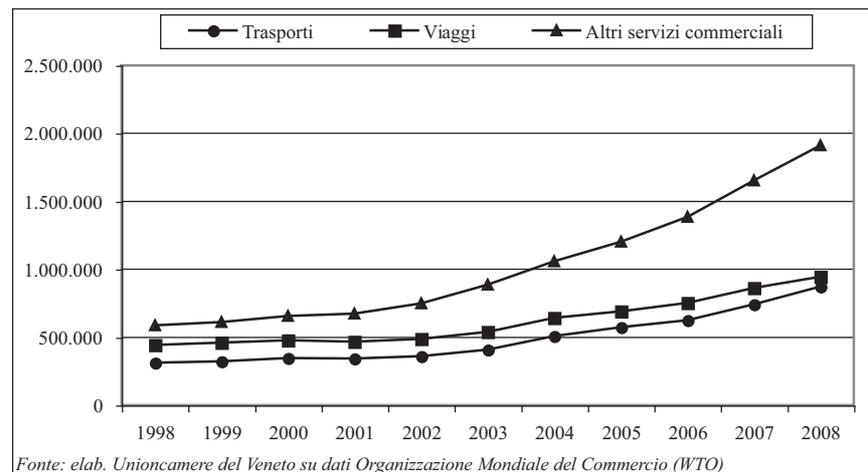


Tabella 4.1 – Principali Paesi esportatori nel commercio internazionale di servizi (miliardi di dollari a prezzi correnti). Anno 2008

Graduatorie		Paesi	Esportazioni	var. % 2008/07	quota di mercato
2008	2007				
1	1	Stati Uniti	522	10,4	14,0
2	2	Regno Unito	283	2,1	7,6
3	3	Germania	235	11,5	6,3
4	5	Francia	153	6,1	4,1
5	4	Giappone	144	13,1	3,9
6	6	Spagna	143	11,1	3,8
7	7	Cina	137	12,6	3,7
8	8	Italia	123	11,7	3,3
9	11	India	106	15,4	2,8
10	9	Paesi Bassi	102	8,3	2,7
		Mondo	3.731	11,3	

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

insidiata, però, dall'India che sta velocemente avanzando. Sul piano delle importazioni, l'Italia è ancora una volta settima, con una partecipazione agli scambi del 3,8 per cento e un ammontare di 132 miliardi di dollari. I tassi di incremento evidenziati sul 2007 sia per le esportazioni (+11,7%) che per le importazioni (+11,9%) hanno sviluppato, comunque, una dinamica migliore della media mondiale.

L'incidenza degli scambi commerciali di servizi mondiali sul valore complessivo delle esportazioni si è attestata nel 2008 al 18,8 per cento, una quota pari a quella del 2006 e tra le più basse dell'ultimo decennio.

4.2 L'interscambio commerciale di servizi del Veneto

Ancora una volta, il Veneto e la Toscana sono le regioni che più di tutte hanno contribuito nel 2008 ad attenuare l'entità del disavanzo italiano in materia di servizi, grazie all'apporto di un consistente saldo positivo generato in gran parte dalla voce "viaggi" che ben esprime la vocazione turistica e l'importanza economica che questo comparto assume in entrambe le aree.

Per il Veneto, tuttavia, il merito di questo successo non va ricercato, come negli anni precedenti, nel solo turismo, ma anche nelle prestazioni riportate dalla componente "altri servizi alle imprese" che hanno, in modo determinante, concorso a formare il miglior saldo regionale nei servizi e

permesso di raggiungere il più importante attivo degli ultimi dieci anni. L'avanzo, infatti, è stato di 4.667 milioni di euro, un importo quasi doppio rispetto al 2007, che già era stato un anno particolarmente favorevole. Secondo i dati forniti dalla Banca d'Italia, questo saldo deriva dalla differenza tra 8.225 milioni di crediti e 3.558 milioni di debiti.

L'andamento espresso dalla regione nordestina, come spesso accade, differisce da ciò che si manifesta a livello nazionale. Se nella media italiana⁵ i crediti subiscono una flessione dello 0,6 per cento, nel Veneto essi, al contrario, aumentano in modo esponenziale. Si tratta in assoluto del migliore risultato italiano, ma a colpire è soprattutto l'entità dell'incremento, 30,9 per cento, di gran lunga superiore a quelli riportati da Trentino e Marche, che pur si sono dimostrate delle regioni assai dinamiche (poco meno del 12%).

Questa ottima performance si inserisce all'interno di un ciclo espansivo

Tabella 4.2 – Italia. Esportazioni internazionali di servizi delle regioni italiane (milioni di euro) e quota export. Anno 2008

Regioni	Viaggi	Servizi alle imprese	Totale	var. % anno precedente	quota export
Abruzzo	276	48	345	3,0	0,5
Basilicata	37	2	39	-8,6	0,1
Calabria	177	19	216	-26,6	0,3
Campania	1.415	190	1.697	2,2	2,5
Emilia Romagna	1.553	1.223	3.040	0,8	4,4
Friuli Venezia Giulia	1.001	253	1.667	0,0	2,4
Lazio	5.277	5.596	13.396	0,0	19,4
Liguria	1.239	531	1.971	-1,3	2,9
Lombardia	5.318	14.508	22.450	-2,1	32,5
Marche	366	199	585	11,8	0,8
Molise	35	8	44	9,0	0,1
Piemonte	1.134	1.807	3.093	-3,2	4,5
Puglia	548	135	699	9,1	1,0
Sardegna	478	148	663	-17,7	1,0
Sicilia	1.032	87	1.198	-25,0	1,7
Toscana	3.815	886	4.861	3,3	7,0
Trentino Alto Adige	1.407	344	1.783	11,9	2,6
Umbria	296	43	347	-2,2	0,5
Valle d'Aosta	303	5	312	-17,8	0,5
Veneto	4.648	3.346	8.225	30,9	11,9

N.B. 1) Poiché per i trasporti non sono disponibili i dati regionali, il totale Italia utilizzato per il calcolo delle quote è depurato di detta voce.

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

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

⁵ In questo scritto, per avere omogeneità nei confronti, il valore Italia è stato calcolato escludendo i "trasporti" che non hanno valorizzazione regionale.

cominciato già da qualche anno che ha visto il Veneto aumentare costantemente il suo contributo alle entrate nazionali. L'incidenza dei crediti è, infatti, passata dal 9,6 per cento del 2004 all'11,9 per cento di cinque anni dopo. La maggiore importanza acquisita dal Veneto va a discapito soprattutto della Lombardia che, comunque, resta saldamente al comando della graduatoria nazionale dei servizi, seguita a distanza dal Lazio. Lo svantaggio del Veneto, terzo nella classifica, rimane, nonostante gli indiscutibili avanzamenti, ancora incolmabile.

La vivacità nelle esportazioni espressa dal Veneto nel 2008 trova completa giustificazione, come già accennato, nell'andamento particolarmente felice degli "altri servizi alle imprese" che passano dai 977 milioni di euro del 2007 ai 2.846 milioni di fine 2008, e questo soprattutto per merito delle movimentazioni generate dalla provincia di Padova. In un contesto nazionale, dove sembra che in quest'ambito tutti perdano terreno, o comunque raggiungano risultati ben più modesti⁶, l'*exploit* della nostra regione appare quanto mai significativo. Inoltre, a rafforzare questo risultato emerge, per la prima volta, un saldo ampiamente positivo, quando per tutto il decennio precedente il *déficit* maturato era sempre stato penalizzante. Il ridimensionamento dei debiti contratti all'estero negli "altri servizi alle imprese", pur avendo una certa rilevanza (-9,8%) per la determinazione dell'ammontare dell'avanzo, non inficia assolutamente il rilievo dell'eccellente sviluppo dei crediti.

Rimane da indagare la natura e il valore intrinseco di questo forte incremento per comprendere appieno quanto di esso sia da imputare a una crescita di esportazioni di servizi da parte di imprese specializzate o piuttosto a servizi resi dalla casa madre a insediamenti produttivi localizzati all'estero.

Oltre a Padova, si segnalano l'ottima *performance* di Verona, che quasi raddoppia le sue esportazioni di servizi alle imprese, e gli avanzamenti di Treviso e Belluno, mentre indicazioni negative provengono dalle altre realtà venete, in particolare Rovigo.

Sul fronte delle importazioni di servizi alle imprese, in linea con la tendenza regionale, ma con una maggior incidenza, troviamo Treviso (-39%), Venezia e Belluno che riducono significativamente le uscite e Verona che, al vertice dell'import del settore, conosce solo una leggera flessione. Di segno opposto le dinamiche espansive di Rovigo e Vicenza (attorno al +10%).

⁶ Sono sette le regioni che aumentano le esportazioni di servizi alle imprese, ma tutte con risultati molto contenuti, ad eccezione del Piemonte che si distingue, al pari del Veneto, per un incremento significativo, sia in termini percentuali che in valori assoluti. In questo settore sono solo cinque le regioni (Campania, Liguria, Marche, Sardegna e Veneto) che maturano un saldo positivo.

Uno sguardo più generale alle importazioni evidenzia come l'andamento negativo veneto (-7,6%) sia diametralmente opposto alla media italiana, che indica un leggerissimo aumento (+0,3%), e come, in valori assoluti, esso rappresenti la diminuzione più cospicua registrata nel Paese. Il 2008 ha messo fine a un biennio di incrementi, proponendo un calo importante su tutte le voci che compongono la bilancia dei servizi, con le sole eccezioni di "assicurazioni" e "servizi per il governo" che mostrano, al contrario, considerevoli accrescimenti. Il miglioramento della partita dei debiti è dovuto essenzialmente al contenimento delle uscite degli "altri servizi alle imprese", e in secondo ordine dei "viaggi all'estero dei residenti" e delle "costruzioni".

Sempre importante e determinante per il saldo attivo è la componente viaggi. Sebbene la crisi finanziaria abbia influito pesantemente sulle dinamiche del turismo internazionale, facendo mancare all'appello molti turisti stranieri, soprattutto statunitensi, tra i principali fruitori della nostra regione, le entrate venete hanno segnato a fine anno solo una

Tabella 4.3 – Italia. Importazioni internazionali di servizi delle regioni italiane (milioni di euro) e quota export. Anno 2008

Regioni	Viaggi	Servizi alle imprese	Totale	var. % anno precedente	quota import
Abruzzo	391	113	540	-1,2	0,8
Basilicata	105	3	108	-2,7	0,2
Calabria	191	26	221	-18,2	0,3
Campania	1.253	165	1.464	-0,2	2,1
Emilia Romagna	1.701	2.810	4.871	0,5	7,1
Friuli Venezia Giulia	702	400	1.178	4,4	1,7
Lazio	2.877	6.604	12.696	-1,2	18,4
Liguria	587	394	1.293	4,3	1,9
Lombardia	5.982	17.865	28.519	8,9	41,4
Marche	507	193	726	1,8	1,1
Molise	74	14	89	37,2	0,1
Piemonte	1.590	2.082	4.907	3,3	7,1
Puglia	611	136	792	19,3	1,1
Sardegna	229	126	365	-17,3	0,5
Sicilia	358	97	528	-18,6	0,8
Toscana	1.151	1.061	2.354	-6,9	3,4
Trentino Alto Adige	589	723	1.368	2,3	2,0
Umbria	266	59	333	-32,2	0,5
Valle d'Aosta	67	19	91	27,7	0,1
Veneto	1.690	1.665	3.558	-7,6	5,2

N.B. 1) Poiché per i trasporti non sono disponibili i dati regionali, il totale Italia utilizzato per il calcolo delle quote è depurato di detta voce.

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

Tabella 4.4 – Veneto. Commercio internazionale di servizi per tipologia di servizio (migliaia di euro). Anno 2008

	valori assoluti		var. % anno precedente	
	crediti	debiti	crediti	debiti
Viaggi	4.648.066	1.689.715	-0,6	-3,8
Costruzioni	125.029	43.338	20,3	-45,4
Comunicazioni	9.580	16.564	-16,1	-30,2
Assicurazioni	70.519	118.562	-26,8	16,3
Servizi finanziari	427.100	46.509	32,9	-17,5
Servizi informatici	46.548	34.457	12,0	-33,5
Royalties e licenze	26.321	130.342	-17,8	-9,8
Altri servizi alle imprese	2.846.468	1.454.019	191,4	-9,8
Servizi personali	25.573	22.652	19,9	-2,3
Servizi per il governo	224	1.947	-90,7	5.800,0
Totale	8.225.428	3.558.105	30,9	-7,6

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

leggera flessione (-0,6%), contabilizzando 4.648 milioni di euro di crediti. Nonostante ciò, il saldo attivo della voce è risultato in aumento dell'1,3 per cento grazie alle minori uscite effettuate dai residenti (1.690 milioni pari a -3,8% sul 2007).

Il Veneto resta al terzo posto per valore delle entrate (esportazioni) derivanti dai “viaggi”, dopo Lombardia e Lazio, e si pone ben al di sopra della Toscana che, però, ha registrato un andamento significativamente positivo (+2,4%) proseguendo, parallelamente al Lazio, nel *trend* espansivo degli ultimi anni. Il contributo del Veneto alle entrate turistiche italiane resta comunque elevato, con una quota maggiore del 15 per cento, ma con un distacco di due punti e mezzo da Lombardia e Lazio. Per quanto riguarda le uscite (importazioni), il Veneto retrocede al quarto posto nella classifica tra regioni, guidata sempre da Lombardia e Lazio, essendo scavalcato dall'Emilia Romagna. Diversamente da questi territori, che mostrano incrementi interessanti, la nostra regione, come già evidenziato, ha avuto un riscontro negativo, che ha comportato una diminuzione di quasi un punto percentuale del contributo ai debiti nazionali del settore.

A Venezia, regina del turismo veneto, come sempre, spetta il più importante contributo al saldo positivo regionale, seguita da Verona, Padova e Belluno, mentre Treviso si distingue, ancora, per quello negativo.

Gli introiti turistici hanno messo in luce l'ottima *performance* di

Tabella 4.5 – Veneto. Commercio internazionale di servizi per provincia (migliaia di euro). Anno 2008

Province	crediti	debiti	saldo
Verona	1.568.458	948.928	619.530
Vicenza	816.130	667.544	148.586
Belluno	178.145	150.248	27.897
Treviso	387.285	640.153	-252.868
Venezia	2.751.154	472.997	2.278.157
Padova	2.473.782	608.095	1.865.687
Rovigo	50.474	70.140	-19.666
Veneto	8.225.428	3.558.105	4.667.323

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

Belluno (+69%) e i discreti andamenti di Treviso e Vicenza, mentre per le altre realtà provinciali si è registrato un calo, più significativo a Verona in valori assoluti. Nel 2008, i bellunesi e i padovani hanno subito maggiormente il fascino dell'oltrefrontiera, mentre veronesi e vicentini, riducendo fortemente le spese per i viaggi, hanno concorso a diminuire, in modo consistente, il debito contratto dal Veneto verso l'estero. Se l'impatto della crisi sul flusso turistico non si era ancora manifestato con intensità nel 2008, lasciando quindi ancora dei margini di crescita, ben diverso è il 2009, per il quale i primi cinque mesi dell'anno già hanno evidenziato una contrazione nelle entrate di oltre il 10 per cento.

Tra i movimenti più importanti si segnalano, inoltre, il progresso positivo del saldo dei servizi finanziari (+43%) cui contribuisce in massima parte Vicenza, quello dei servizi informatici, per la prima volta in attivo, e delle costruzioni, generato da maggiori entrate e minori uscite.

Tra le voci deficitarie consistente è la riduzione della posta negativa per le comunicazioni, le royalties e licenze, mentre per le assicurazioni si registra un'ampia espansione del saldo debitorio.

La tabella 4.5 mette bene in evidenza come i principali contributi al saldo attivo, per il 2008, arrivino da Venezia attraverso le rimesse turistiche e da Padova per la capacità espressa negli altri servizi alle imprese.

Riferimenti bibliografici

- ISTAT-ICE (2009), *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2008-2009*, Annuario 2008, Roma.
- 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.
- The World Bank Development Research Group (2008), *Services Trade and Growth*, a cura di Bernard Hoekman e Aaditya Mattoo.
- OCSE (2008), *La libéralisation des échanges de services, clé de la croissance du tourisme*, L'observateur - Synthèses.
- OCSE (2008), *The impact of services trade liberalisation on trade in non-agricultural products*, OECD Trade Policy Working Paper no. 81, a cura di Hildegunn Kyvik Nordas.
- OCSE (2009), *International Trade Statistics*, report del 30 aprile e del 15 luglio.

Siti Internet consultati

www.istat.it
www.ice.gov.it
www.wto.org
www.oecd.org
www.worldbank.org
www.bancaditalia.it
www.politichecomunitarie.it

5. LA BILANCIA TECNOLOGICA DEL VENETO

di Grazia Sartor

In sintesi

Nel 2008 il saldo globale veneto della Bilancia tecnologica dei pagamenti (BTP) è risultato negativo per un importo di circa 88 milioni di euro, decisamente più contenuto rispetto al disavanzo registrato nell'anno precedente (223 milioni di euro). Per il Veneto si conferma, quindi, l'andamento strutturalmente in deficit della BTP, ma si evince anche un minor volume dei flussi in ragione della crisi economica che ha investito per primo il suo principale partner extra europeo, gli Stati Uniti.

Dall'analisi dei dati aggregati secondo lo schema OCSE, si evidenzia un surplus solo in corrispondenza dei "servizi con contenuto tecnologico" (34 milioni di euro), in funzione dell'unico segno positivo registrato dalla voce "studi tecnici ed engineering" (+48 milioni di euro). Tutte le altre macro-componenti della bilancia tecnologica veneta hanno registrato, invece, disavanzi più o meno elevati e un peggioramento soprattutto sul versante dei pagamenti.

5.1 Premessa

Lo schema di analisi della Bilancia tecnologica dei pagamenti (BTP) regionale segue lo standard suggerito dall'OCSE, che distingue i flussi in quattro componenti principali¹:

- il commercio in tecnologia;
- le transazioni riguardanti la proprietà industriale;
- i servizi con contenuto tecnologico;
- la ricerca e sviluppo realizzata/finanziata a/dall'estero.

L'esame degli scambi di tecnologia (incassi, pagamenti e saldi) comprenderà quindi le seguenti 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.

Nello schema di rappresentazione del FMI le transazioni relative agli scambi internazionali di tecnologia sono invece allocate tra le diverse voci del conto corrente e del conto capitale della bilancia dei pagamenti, tuttavia i dati sono disponibili solo a livello nazionale, perciò in questo capitolo non tratteremo tale disaggregazione.

L'importanza dell'analisi della BTP risiede nella crescente consapevolezza che un'economia industrializzata, come quella del Veneto, non sta sviluppando la propria competitività solo sul fronte della produzione di beni, bensì poggia anche, e sempre più, su assetti intangibili, il cui valore è legato alla capacità di generarne a loro volta nel futuro, e non al costo sostenuto per ottenerli o acquistarli².

La BTP riveste, inoltre, un ruolo fondamentale nell'ambito dell'internazionalizzazione dell'economia, ma anche, e soprattutto, nello studio delle dinamiche inerenti la ricerca e sviluppo. Già negli anni '70, infatti, le statistiche sulla bilancia tecnologica dei pagamenti sono state adottate a tale scopo insieme a quelle relative ai brevetti³.

¹ Per ulteriori approfondimenti sulla metodologia raccomandata dalle istituzioni internazionali, si veda la Nota Metodologica sul sito della Banca d'Italia www.bancaditalia.it/statistiche/rapp_estero/altre_stat/bpt.

² Maurizio Beraldo (2007), *Brevetti e Innovazioni*, Franco Angeli ed.

³ Giorgio Sirilli (2000), *Mappa degli indicatori della società tecnologica*.

5.2 Principali tendenze della BTP italiana

Nel 2008 la Bilancia dei Pagamenti della Tecnologia italiana ha registrato un saldo positivo pari a 374 milioni di euro (tab.5.1), confermando la tendenza positiva dei due anni precedenti, anche se in “peggioramento” (era in media sugli 800 milioni). Tale dinamica è riconducibile principalmente ad una decisa contrazione dal lato degli incassi (3.679 milioni, -12,2% su base annua) e ad una flessione più contenuta dei pagamenti (3.304 milioni, -2,1%).

Scendendo nel dettaglio delle singole voci, rispetto al consueto schema

Tabella 5.1 – Italia. Bilancia dei pagamenti della tecnologia. Serie storica ricostruita secondo il criterio di aggregazione OCSE (migliaia di euro). Anni 2004-2008

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

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

dell'OCSE, si osserva, in sostanziale continuità col passato, un surplus nei servizi con contenuto tecnologico (1.212 milioni di euro), dovuto, in particolare, all'avanzo maturato dagli "studi tecnici ed engineering" (1.246 milioni) e dall'"invio di tecnici esperti" (quasi 40 milioni). I "servizi di ricerca e sviluppo" hanno pure registrato un saldo attivo pari a 340 milioni di euro, il commercio in tecnologia, strutturalmente in deficit, ha invece invertito tendenza, registrando un avanzo di 20 milioni, mentre le "transazioni in marchi di fabbrica e disegni" e "gli altri regolamenti per tecnologia" hanno presentato un disavanzo peggiore rispetto al 2007, pari rispettivamente a 530 milioni e 668 milioni di euro.

La diminuzione su base annua degli incassi ha interessato tutte le causali, ad eccezione delle "cessioni di brevetti" (+25 milioni). Le riduzioni più consistenti hanno riguardato gli "studi tecnici ed engineering" (-209 milioni), che rappresentano ancora la quota principale del totale incassi (49,8%); "altri regolamenti di tecnologia" (-119 milioni) ed "invio di tecnici ed esperti" (-56 milioni).

Dal lato dei pagamenti, il risultato complessivo deriva da dinamiche differenti tra le singole voci: in termini assoluti si sono registrate variazioni positive e consistenti in "altri regolamenti di tecnologia" (+170 milioni) e "diritti di sfruttamento di marchi di fabbrica, modelli e disegni" (+147 milioni). Al contrario si sono rilevate robuste riduzioni dei pagamenti in corrispondenza ad "assistenza tecnica connessa" (-131 milioni), "studi tecnici ed engineering" (-119 milioni), "acquisti di marchi di fabbrica, modelli e disegni" (-42 milioni) e "invio di tecnici ed esperti" (-38 milioni).

A fronte di questi andamenti, il surplus nei "servizi di ricerca e sviluppo" e dei "servizi con contenuto tecnologico" sono rimasti sostanzialmente stabili, si è invertito il segno da negativo a positivo del saldo per il "commercio in tecnologia", ma si sono aggravati i disavanzi per le componenti delle "transazioni in marchi e disegni" e per gli "altri regolamenti di tecnologia". Nello specifico delle voci delle macro-componenti, hanno mantenuto un saldo positivo "studi tecnici ed engineering", "servizi di ricerca e sviluppo" e "invio di tecnici ed esperti", mentre sono peggiorati i saldi già negativi delle voci "altri regolamenti di tecnologia" e "diritti di sfruttamento di marchi di fabbrica". D'altra parte, invece, sono migliorati i saldi per l'"assistenza tecnica connessa a cessioni e diritti di sfruttamento" ed è diventato positivo il saldo strutturalmente deficitario per "cessioni/acquisti di brevetti".

Dal punto di vista della composizione percentuale, l'analisi della serie storica relativa all'ultimo quinquennio (2004-2008), mette in luce, sul piano degli incassi, una maggior quota attribuibile ai "servizi con contenuto

tecnologico”, che lungo l’arco temporale ha sempre rappresentato oltre il 50 per cento degli introiti (55,2% nel 2008), seguiti dai “servizi di ricerca e sviluppo”, che consolidano la loro quota attestandosi al 27,7 per cento. Continuano a ricoprire un ruolo minoritario gli incassi inerenti il “commercio in tecnologia (11,4%) e le voci riguardanti le “transazioni in marchi di fabbrica e disegni” (4,5% nel 2008).

Guardando i pagamenti, le quote risultano distribuite in maniera più omogenea sulle singole componenti: quella relativa ai “servizi con contenuto tecnologico” è risultata in diminuzione attestandosi al 24,8 per cento nel 2008, mentre la percentuale dei pagamenti del “commercio in tecnologia ha presentato un minimo storico del 12,1 per cento. L’incidenza degli esborsi per le “transazioni in marchi di fabbrica e disegni” si è attestata al 21,1 per cento nel 2007, mentre quella relativa alla “ricerca e sviluppo” ha segnato nell’ultimo anno il 20,5 per cento del totale.

Disaggregando i flussi della bilancia tecnologica per regione, emerge, come di consueto, la predominanza della Lombardia, sia dal lato degli incassi (47,1%, tab.5.2), che dei pagamenti (46,4%). Si consolida invece la seconda posizione occupata dal Lazio (per incassi e pagamenti rispettivamente 20,9 e 21,5%).

Tabella 5.2 – Italia. Incassi, pagamenti e saldi della Btp per regione (migliaia di euro). Anno 2008

Regione	Incassi		Pagamenti		Saldi
	val.ass.	%	val.ass.	%	
Lombardia	1.732.575	47,1%	1.534.025	46,4%	198.550
Lazio	768.125	20,9%	711.179	21,5%	56.946
Toscana	177.347	4,8%	202.531	6,1%	-25.184
Veneto	114.151	3,1%	202.403	6,1%	-88.252
Piemonte	530.384	14,4%	159.986	4,8%	370.398
Emilia Romagna	136.937	3,7%	142.554	4,3%	-5.617
Umbria	5.049	0,1%	94.112	2,8%	-89.063
Liguria	79.424	2,2%	68.100	2,1%	11.324
Abruzzo	6.416	0,2%	35.389	1,1%	-28.973
Friuli Venezia Giulia	34.377	0,9%	33.301	1,0%	1.076
Marche	32.444	0,9%	25.151	0,8%	7.293
Puglia	10.439	0,3%	21.215	0,6%	-10.776
Trentino Alto Adige	9.996	0,3%	18.261	0,6%	-8.265
Sicilia	12.153	0,3%	16.973	0,5%	-4.820
Molise	160	0,0%	15.460	0,5%	-15.300
Campania	18.991	0,5%	10.441	0,3%	8.550
Sardegna	5.716	0,2%	6.697	0,2%	-981
Valle d'Aosta	188	0,0%	3.819	0,1%	-3.631
Calabria	2.970	0,1%	1.985	0,1%	985
Basilicata	731	0,0%	556	0,0%	175
Altro	0	0,0%	0	0,0%	0
Italia	3678573	100,0%	3.304.138	100,0%	374.435

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

Sul versante degli incassi le altre regioni che seguono il Lazio con un'incidenza superiore al 3 per cento sono: Piemonte (14,4%), Toscana (4,8%), Emilia Romagna (3,7%) e Veneto (3,1%). Queste prime sei regioni determinano il 94 per cento degli introiti di servizi tecnologici.

Per quanto concerne i pagamenti al terzo posto si collocano Toscana e Veneto a pari merito (6,1%), seguite da Piemonte (4,8%) ed Emilia Romagna (4,3%). Detengono un ruolo marginale le altre regioni che presentano un'incidenza minore del 3 per cento.

Come mostra la tabella 5.2, la graduatoria delle regioni rinnova ancora una volta il peso delle regioni nord-occidentali nelle transazioni inerenti la bilancia dei pagamenti della tecnologia. Incassi e pagamenti sono determinati, infatti, rispettivamente per il 63,7 e il 53,4 per cento del totale da questa area geografica. A seguire per importanza sono le regioni dell'Italia centrale, il cui ruolo principale è rivestito dal Lazio, sede della capitale italiana (26,9% degli incassi e 32,3% dei pagamenti). L'Italia nord-orientale si colloca invece al terzo posto (8% degli incassi e 12,1% dei pagamenti), mentre il Mezzogiorno continua a rappresentare il fanalino di coda in questo processo (1,4% degli incassi e 2,2% dei pagamenti).

5.3 La Bilancia tecnologica del Veneto

Nel 2008 il Veneto ha confermato l'andamento strutturalmente in deficit della BPT, con un saldo globale pari a -88 milioni di euro (tab.5.3

Grafico 5.1 – Veneto. Incassi, pagamenti e saldi della Bpt (migliaia di euro). Anni 2004-2008

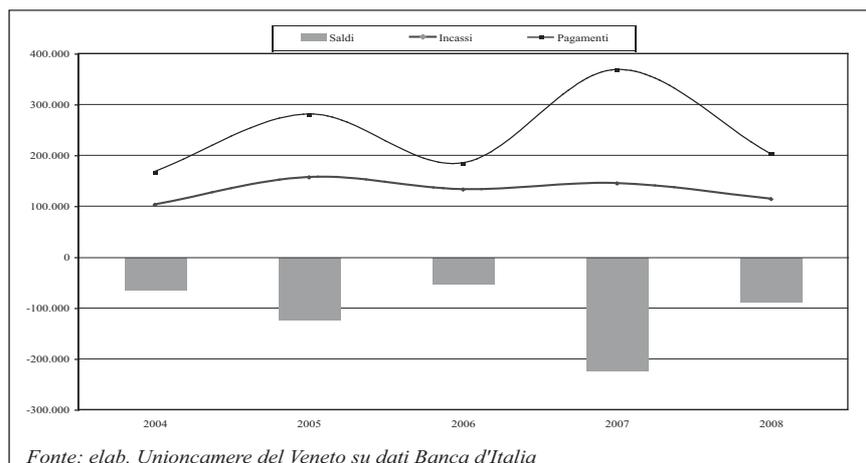
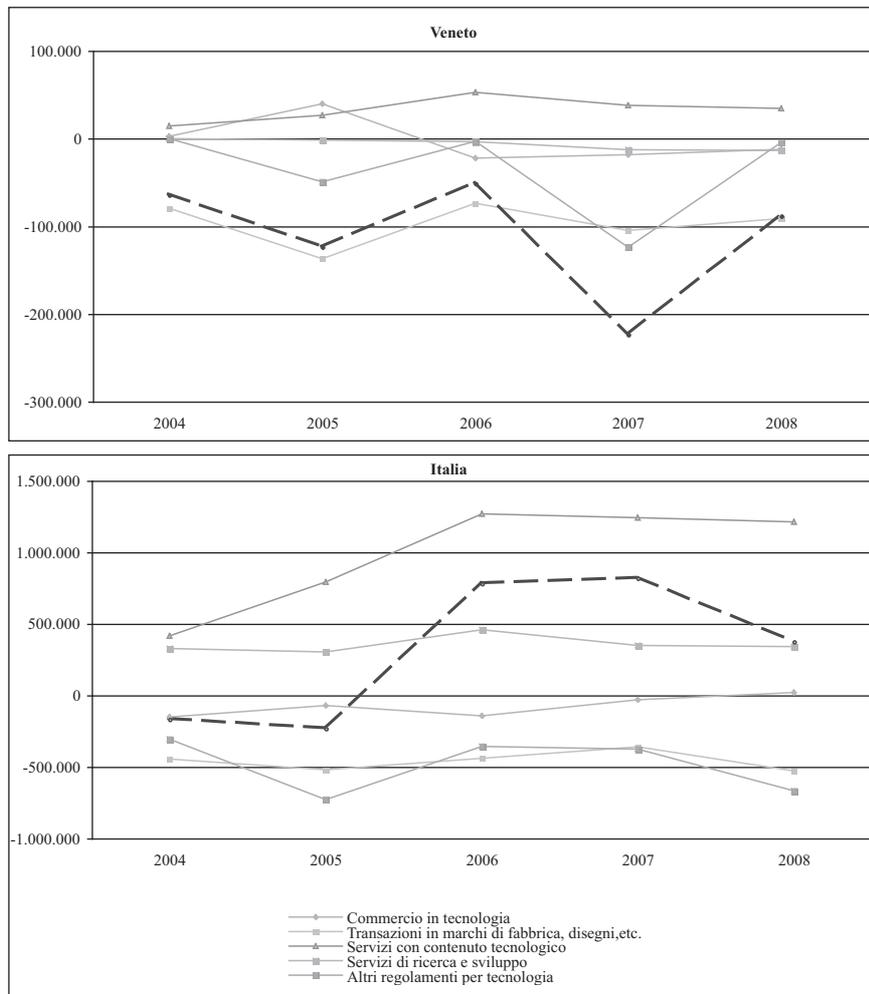


Grafico 5.2 – Italia e Veneto. Saldi della Bpt ripartiti per servizio (migliaia di euro). Anni 2004-2008



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

e graf.5.1). Tale disavanzo si presenta decisamente più contenuto rispetto al 2007 ed è conseguenza, contrariamente al trend nazionale, di una forte diminuzione dei pagamenti (-45%), rispetto agli incassi (-21%). Tale dinamica, determinata da un minor volume di scambio dei servizi della tecnologia, ha inciso sulla quota detenuta dal Veneto nella graduatoria delle regioni italiane, diminuita sia dal lato degli incassi, ma soprattutto dal lato dei pagamenti. Questo risultato evidenzia, inoltre, non tanto una minor necessità di tali servizi, quanto una minor capacità di approvvigionamento

da parte dell'economia regionale legata alla lunga serie di criticità della congiuntura economica.

Analizzando i dati per macro-componenti, secondo il consueto schema OCSE, si evidenzia il surplus strutturale in corrispondenza dei “servizi con contenuto tecnologico” con 34 milioni di euro (graf.5.2). In particolare a tale avanzo hanno concorso, analogamente alla situazione nazionale, gli “studi tecnici ed engineering”, il cui saldo si è consolidato rispetto al 2007 segnando 48 milioni di euro. Tutti gli altri aggregati della bilancia tecnologica veneta hanno registrato un saldo negativo: le “transazioni in marchi di fabbrica e disegni” hanno presentato il peggior deficit, sebbene leggermente più contenuto rispetto al 2007, pari a 91 milioni; i “servizi di ricerca e sviluppo” e il “commercio in tecnologia” hanno registrato un passivo rispettivamente di circa 14 e 13 milioni di euro, mentre gli “altri regolamenti per tecnologia” hanno registrato solo -4 milioni di euro (era addirittura di -124 milioni di euro l'anno precedente).

Dal punto di vista degli incassi si nota una contrazione generale per tutti

Tabella 5.3 – Italia e Veneto. Incassi, pagamenti e saldi della BPT per tipologia di servizio (migliaia di euro). Anno 2008

Tipologia di Servizio	Incassi			Pagamenti			Saldi
	Mgl euro	var.%	comp. %	Mgl euro	var.%	comp. %	Mgl euro
Veneto							
Commercio in tecnologia	18.200	-39,3%	15,9%	30.847	-36,7%	15,2%	-12.647
Cess./Acquis. brevetti	1.016	-44,4%	0,9%	4.155	-60,9%	2,1%	-3.139
Dir. di sfrutt. brevetti	8.731	17,2%	7,6%	23.365	-11,2%	11,5%	-14.634
Know how	8.158	-59,1%	7,1%	3.327	-71,8%	1,6%	4.831
Cess./Acqu.invenzioni	295	-62,8%	0,3%	-	-	0,0%	295
Transazioni in marchi di fabbrica, disegni, etc.	17.240	-17,5%	15,1%	108.724	-13,7%	53,7%	-91.484
Dir. di sfrutt. di marchi di fabbrica, modelli e disegni	16.765	-5,4%	14,7%	104.576	-14,5%	51,7%	-87.811
Cess./Acq. di marchi di fabbrica, modelli e disegni	475	-85,0%	0,4%	4.148	13,9%	2,0%	-3.673
Servizi con contenuto tecnologico	71.106	-13,5%	62,3%	36.975	-17,4%	18,3%	34.131
Assistenza tecnica connessa a cess. e dir. di sfrutt.	507	-81,8%	0,4%	2.672	9,5%	1,3%	-2.165
Invio di tecnici ed esperti	5.681	-67,8%	5,0%	16.720	-0,5%	8,3%	-11.039
Formazione del personale	441	-55,5%	0,4%	687	-23,5%	0,3%	-246
Studi tecnici e di engineering	64.477	6,0%	56,5%	16.896	-31,4%	8,3%	47.581
Servizi di ricerca e sviluppo	7.144	-13,5%	6,3%	20.918	-1,1%	10,3%	-13.774
Altri regolamenti per tecnologia	461	-85,6%	0,4%	4.939	-96,1%	2,4%	-4.478
Totale	114.151	-21,0%	100,0%	202.403	-45,0%	100,0%	-88.252
Italia							
Commercio in tecnologia	418.240	-2,3%	11,4%	398.221	-13,2%	12,1%	20.019
Cess./Acquis. brevetti	66.865	63,1%	1,8%	41.370	-31,1%	1,3%	25.495
Dir. di sfrutt. brevetti	304.821	-7,5%	8,3%	289.678	-8,4%	8,8%	15.143
Know how	44.437	765,2%	1,2%	61.919	-24,3%	1,9%	-17.482
Cess./Acqu.invenzioni	2.117	-96,0%	0,1%	5.254	522,5%	0,2%	-3.137
Transazioni in marchi di fabbrica, disegni, etc.	165.854	-27,9%	4,5%	696.173	17,8%	21,1%	-530.319
Dir. di sfrutt. di marchi di fabbrica, modelli e disegni	137.454	-16,2%	3,7%	649.223	29,3%	19,6%	-511.769
Cess./Acq. di marchi di fabbrica, modelli e disegni	28.400	-57,0%	0,8%	46.950	-47,0%	1,4%	-18.550
Servizi con contenuto tecnologico	2.030.589	-13,3%	55,2%	818.282	-25,8%	24,8%	1.212.307
Assistenza tecnica connessa a cess. e dir. di sfrutt.	32.115	-54,0%	0,9%	76.989	-62,9%	2,3%	-44.874
Invio di tecnici ed esperti	139.203	-28,6%	3,8%	99.507	-27,9%	3,0%	39.696
Formazione del personale	25.706	-25,9%	0,7%	53.794	7,7%	1,6%	-28.088
Studi tecnici e di engineering	1.833.565	-10,2%	49,8%	587.992	-16,8%	17,8%	1.245.573
Servizi di ricerca e sviluppo	1.018.028	-0,8%	27,7%	677.989	-0,2%	20,5%	340.039
Altri regolamenti per tecnologia	45.862	-72,2%	1,2%	713.473	31,3%	21,6%	-667.611
Totale	3.678.573	-12,2%	100,0%	3.304.138	-2,1%	100,0%	374.435

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

Tabella 5.4 – Veneto. Incassi e pagamenti (comp. %). Anni 2004-2008

Anni	Commercio in tecnologia	Transazioni in marchi di fabbrica, disegni, etc.	Servizi con contenuto tecnologico	Servizi di ricerca e sviluppo	Altri regolamenti per tecnologia	Totale
Incassi						
2004	27,9	19,7	39,1	12,2	1,2	100,0
2005	40,3	12,9	35,2	10,0	1,7	100,0
2006	12,3	13,4	63,0	11,0	0,3	100,0
2007	20,8	14,5	56,9	5,7	2,2	100,0
2008	15,9	15,1	62,3	6,3	0,4	100,0
Pagamenti						
2004	15,7	59,9	15,7	7,8	1,0	100,0
2005	8,6	56,1	10,3	6,4	18,7	100,0
2006	21,2	49,8	16,9	10,0	2,1	100,0
2007	13,2	34,2	12,2	5,7	34,6	100,0
2008	15,2	53,7	18,3	10,3	2,4	100,0

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

gli aggregati: il “commercio in tecnologia” ha registrato -39,3 per cento (ammonta a 18 milioni), la sola voce di questa componente a registrare un segno positivo è stata “diritti di sfruttamento brevetti” (+17,2%, quasi 9 milioni); le “transazioni in marchi di fabbrica e disegni” hanno registrato registrano -17,5 per cento (17 milioni); il complesso dei “servizi con contenuto tecnologico” si è ridotto del 13,5 per cento (71 milioni), si rileva l’unico incremento alla voce “studi tecnici e di engineering” (+6%, 64 milioni), che rappresenta lo zoccolo duro dell’aggregato; le vendite dei “servizi di ricerca e sviluppo” sono diminuite del 13,5 per cento (7 milioni) e, infine, gli “altri regolamenti per tecnologia” hanno subito un crollo dell’85,5 per cento (con 462 mila euro rappresentano, tuttavia, una minima parte del commercio in tecnologia).

Anche per quanto riguarda i pagamenti, tutte le macroaree sono state interessate da contrazioni. Le “transazioni in marchi di fabbrica, disegni, etc.” (pari al 53,7% del totale nel 2008) hanno subito un calo del 13,7 per cento; “i servizi con contenuto tecnologico” del 17,4 per cento, di cui solo la voce “assistenza tecnica connessa a cess. e dir. di sfruttamento” ha segnato un +9,5 per cento. I pagamenti in “servizi di ricerca e sviluppo” hanno conosciuto anch’essi una flessione pari a -1,1 per cento, mentre gli “altri regolamenti per tecnologia” hanno subito una contrazione del 96,1 per cento, delineando una dinamica alquanto instabile negli ultimi 2 anni e rivestendo, perciò, un ruolo importante nella determinazione del saldo della bilancia tecnologica dei pagamenti.

Da un esame delle principali dinamiche strutturali relative all'ultimo quinquennio 2004-2008 si evince, sul versante degli incassi, un consolidamento del ruolo dei "servizi con contenuto tecnologico" (tab.5.4) che nell'ultimo anno ha superato il 60 per cento degli introiti, erodendo punti alle quote del "commercio in tecnologia" e dei "servizi in ricerca e sviluppo".

Dal lato dei pagamenti la struttura si è consolidata, invece, in corrispondenza alle "transazioni in marchi di fabbrica, disegni, etc.", che nel 2008 costituiscono oltre la metà di tutti i flussi in uscita. Si ricompone perciò la struttura che si era momentaneamente destabilizzata nel 2007, quando i pagamenti relativi alla voce "altri regolamenti per tecnologia" erano esplosi.

5.4 La geografia dei flussi della Bilancia tecnologica

Rispetto all'anno precedente, nel 2008 i risultati delle transazioni del Veneto per Paese mettono in luce l'importanza crescente che riveste l'Unione Europea sia dal lato degli incassi (68,9%) che dei pagamenti (46,5%).

Il disavanzo maturato rispetto a queste due aree è risultato, inoltre, più contenuto e minore per l'Unione Europea (-15 milioni) rispetto all'insieme dei Paesi extra-UE (-73 milioni).

Gli esiti del bilancio con i Paesi extra-UE sono stati determinati prevalentemente da una forte contrazione dei pagamenti, soprattutto nei confronti degli Stati Uniti (si è passati da 162 a 51 milioni). Gli Stati Uniti rimangono, comunque, il principale partner extra-UE per quanto riguarda la BTP. La Svizzera, invece, si conferma il principale Paese europeo, non UE, da cui il Veneto compra servizi tecnologici e con cui ha mantenuto pressappoco lo stesso volume di flusso (41 milioni di euro).

Per quanto riguarda l'Unione europea, il volume dei flussi è diminuito sia in uscita che in entrata per tutti i Paesi. Nella classifica dei primi dieci Paesi partner, si conferma al primo posto per incassi il Regno Unito (27,2%). La graduatoria cambia, invece, dal secondo posto in poi. Nel 2008 Belgio e Paesi Bassi occupano rispettivamente la seconda e terza posizione (10,9% e 10,5%) scavalcando Francia e Germania. Per quanto riguarda i pagamenti è la Francia il principale paese partner (12,3%) seguita da Regno Unito (9,4%) e Germania (5,7%). Dal punto di vista del saldo, fra i primi dieci Paesi, si conferma un avanzo rispetto al 2007 in corrispondenza di Regno Unito e Belgio; mentre si presenta ancora un disavanzo per Francia,

Tabella 5.5 – Italia e Veneto. Incassi, pagamenti e saldi della BPT per area geografica (in migliaia di euro). Anno 2008

	Incassi	Pagamenti	Saldi	Incassi	Pagamenti
	val.ass. (in mlg euro)			comp.%	
Veneto					
Regno Unito	31.100	19.124	11.976	27,2%	9,4%
Belgio	12.398	292	12.106	10,9%	0,1%
Paesi Bassi	12.035	8.113	3.922	10,5%	4,0%
Francia	9.511	24.848	-15.337	8,3%	12,3%
Germania	7.476	11.621	-4.145	6,5%	5,7%
Spagna	1.716	2.488	-772	1,5%	1,2%
Portogallo	1.083	1.164	-81	0,9%	0,6%
Svezia	705	365	340	0,6%	0,2%
Lussemburgo	691	11.616	-10.925	0,6%	5,7%
Romania	639	1.865	-1.226	0,6%	0,9%
TOTALE UE	78.706	94.137	-15.431	68,9%	46,5%
U.S.A.	10.136	51.603	-41.467	8,9%	25,5%
Nuovi Paesi Industr. Asiatici	7.294	777	6.517	6,4%	0,4%
Altri Paesi Extra-Ue	4.113	3.559	554	3,6%	1,8%
Europa dell'Est	3.636	1.544	2.092	3,2%	0,8%
Cina Rep.Pop.	3.609	4.683	-1.074	3,2%	2,3%
Giappone	3.263	2.638	625	2,9%	1,3%
Svizzera	1.068	40.733	-39.665	0,9%	20,1%
Brasile	964	263	701	0,8%	0,1%
Paesi OPEC	810	2.294	-1.484	0,7%	1,1%
Canada	552	172	380	0,5%	0,1%
TOTALE EXTRA-UE	35.445	108.266	-72.821	31,1%	53,5%
TOTALE MONDO	114.151	202.403	-88.252	100,0%	100,0%
Italia					
Francia	501.154	821.126	-319.972	13,6%	24,9%
Germania	478.231	315.360	162.871	13,0%	9,5%
Belgio	327.443	56.361	271.082	8,9%	1,7%
Regno Unito	297.274	600.106	-302.832	8,1%	18,2%
Paesi Bassi	259.383	211.041	48.342	7,1%	6,4%
Spagna	64.888	48.103	16.785	1,8%	1,5%
Polonia	46.417	6.212	40.205	1,3%	0,2%
Lussemburgo	38.021	45.068	-7.047	1,0%	1,4%
Grecia	32.216	4.631	27.585	0,9%	0,1%
Lituania	15.976	2.698	13.278	0,4%	0,1%
Austria	15.593	22.291	-6.698	0,4%	0,7%
TOTALE UE	2.163.686	2.325.369	-161.683	58,8%	70,4%
Paesi OPEC	460.948	79.566	381.382	12,5%	2,4%
U.S.A.	300.457	324.320	-23.863	8,2%	9,8%
Altri Paesi Extra-Ue	245.799	143.751	102.048	6,7%	4,4%
Svizzera	176.203	282.610	-106.407	4,8%	8,6%
Brasile	95.023	2.692	92.331	2,6%	0,1%
Europa dell'Est	68.294	43.858	24.436	1,9%	1,3%
Nuovi Paesi Industr. Asiatici	55.480	17.855	37.625	1,5%	0,5%
Cina Rep.Pop.	52.472	10.879	41.593	1,4%	0,3%
Giappone	52.004	49.738	2.266	1,4%	1,5%
Canada	8.207	23.500	-15.293	0,2%	0,7%
TOTALE EXTRA-UE	1.514.887	978.769	536.118	41,2%	29,6%
TOTALE MONDO	3.678.573	3.304.138	374.435	100,0%	100,0%

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

Germania e Romania. Cambia segno, invece e diventano positivi i saldi relativi a Paesi Bassi e Lussemburgo, al contrario quello del Portogallo scende sotto la soglia dello zero.

Da un confronto con il panorama nazionale si evincono delle differenze

sostanziali. La prima riguarda la distribuzione degli incassi e dei pagamenti fra Unione Europea e Paesi extra-UE, dovuta soprattutto ad un rapporto meno intensivo dell'Italia, rispetto al Veneto, con gli Stati Uniti e con la Svizzera sul fronte dei pagamenti (per l'Italia costituiscono rispettivamente il 9,8 e 8,6%). Di conseguenza l'Italia nel suo complesso attinge per larga parte a servizi tecnologici reperibili nella Comunità europea (i pagamenti sono infatti effettuati per il 70,4% nell'UE). Guardando agli incassi, invece, si nota un'intensificazione dei rapporti dell'Italia con i paesi OPEC (12,5%), mentre per il Veneto tale aggregazione rappresenta ancora una quota marginale degli incassi (0,7%).

5.5 Conclusioni

I dati presentati in merito alla bilancia tecnologica dei pagamenti evidenziano un generale rallentamento dei volumi dei flussi, in particolare in uscita, sia a livello nazionale che regionale. Questa dinamica, sebbene abbia mantenuto in attivo il saldo della BTP italiana e abbia determinato un contenimento del cronico disavanzo relativo al Veneto, è dovuto in gran parte alla crisi che ha investito il sistema produttivo.

Gli andamenti che hanno interessato il 2008 confermano tuttavia Lombardia, Lazio e Piemonte quali regioni maggiormente attive sul piano degli scambi di servizi tecnologici e penalizzano ancora il Veneto, che arretra di una posizione sul fronte dei pagamenti e vede diminuire pure la propria quota rispetto agli incassi.

Per il Veneto, l'analisi per tipologia di servizio ha messo in evidenza la struttura portante degli incassi costituiti dalle vendite di servizi con contenuto tecnologico, sostenuti dalla voce "studi tecnici e di engineering", la sola a mantenere un avanzo consistente anche nel 2008.

Il Veneto è perciò, principalmente, fruitore di tecnologia proveniente dall'estero. Dopo l'impennata del 2007 alla voce "altri regolamenti per tecnologia", i cui flussi sono ritornati ai livelli degli anni precedenti, il disavanzo si è attestato a 88 milioni di euro.

Dal punto di vista delle direzioni geografiche dei flussi, il contenimento del deficit è legato all'indebolimento dei rapporti con gli Stati Uniti, da cui è partita la crisi finanziaria. La carenza di servizi tecnologici interna e quindi l'elevata dipendenza del sistema dall'estero, nel 2008 si è aggravata a seguito della crisi economica che, da una parte ha bloccato le economie estere, dall'altra ha penalizzato il sistema produttivo interno, e quindi, la disponibilità all'acquisto.

Le prospettive per il 2009 non sembrano, inoltre, far presupporre un miglioramento della situazione, poiché solo ora, nell'ultimo trimestre dell'anno, il sistema produttivo regionale sta risalendo lentamente la china, ma non abbastanza per ritornare velocemente ai livelli maturati nel 2007.

Riferimenti bibliografici

Banca d'Italia (2009), *La bilancia dei pagamenti della tecnologia*, Roma.
Maurizio Beraldo (2007), *Brevetti e Innovazioni. La difesa della proprietà industriale dall'Europa alla Cina*, Franco Angeli.

Siti Internet consultati

www.bancaditalia.it

6. GLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI

di Alessandra Grespan e Giovanna Guzzo

In sintesi

Nel 2008 il Veneto ha registrato una significativa frenata del flusso di IDE in entrata, conseguenza diretta della crisi finanziaria che ha investito i mercati. Cresce tuttavia la quota regionale sul totale nazionale. La Germania si conferma il principale Paese di origine degli IDE in entrata nel Veneto con un peso di quasi due terzi sul totale, in crescita rispetto all'anno precedente. A livello settoriale si inverte la dinamica tra attività industriali e servizi: mentre l'industria perde peso sul totale delle attività, i servizi acquistano importanza.

Anche gli IDE in uscita in Veneto hanno segnato un'importante contrazione riducendosi di circa un quarto in confronto al 2007, che tuttavia risulta inferiore rispetto alla dinamica nazionale. I principali Paesi di destinazione sono il Lussemburgo e l'Olanda, mentre si riducono significativamente gli IDE diretti verso la Francia, il cui valore si è più che dimezzato. Da un punto di vista settoriale, i servizi si confermano come area di maggiore assorbimento degli IDE, tuttavia in flessione dal 2007.

6.1 Premessa metodologica

I dati di fonte UIC, organismo confluito dal 1° gennaio 2008 all'interno della Banca d'Italia, consentono di ricostruire i flussi degli IDE¹, sia per Paese di provenienza o destinazione che per settore di attività, nonché di analizzare gli andamenti a livello provinciale.

Le rilevazioni della Banca d'Italia, finalizzate alla compilazione della Bilancia dei pagamenti e alla determinazione della posizione netta sull'estero, sono basate sul criterio del primo beneficiario e primo settore. In sostanza non vanno a ricostruire l'intera catena di controllo per individuare il soggetto economico che non risulta direttamente o indirettamente controllato da altri, generando inevitabilmente alcune distorsioni. Va tenuto inoltre presente che, per le forti oscillazioni che caratterizzano questo tipo di investimenti, risulta preferibile un'analisi concentrata sui valori percentuali di incidenza geografica e settoriale, piuttosto che su un esame dei tassi di crescita su base annua.

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

6.2 Lo scenario globale

Gli IDE rappresentano la forma più strutturata e importante con cui le imprese espandono la propria attività a livello internazionale. Questi investimenti rappresentano una risorsa economica di sviluppo e modernizzazione capace di determinare la crescita di un territorio.

La crisi finanziaria in atto e la perdita di fiducia nei mercati hanno inciso significativamente sugli investimenti esteri. Infatti, la crisi sui mercati finanziari da crisi di liquidità è diventata crisi di fiducia, impattando

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

² Abbiamo considerato gli anni 2000-2008 per il dato complessivo e l'intervallo 2003-2008 per i dati per Paese e settori.

soprattutto sul livello degli ordini provenienti dall'estero, provocando un repentino crollo delle transazioni sui mercati internazionali e penalizzando gli scambi internazionali tanto da ridimensionare in maniera consistente il credito commerciale.

Il 2008 ha segnato la fine del ciclo di crescita degli IDE a livello mondiale, in aumento dal 2003 con il valore massimo di quasi 2.000 miliardi di dollari registrato nel 2007. Dopo quattro anni di crescita, secondo gli ultimi dati Unctad, il valore dei flussi degli IDE mondiali in entrata nel 2008 si è ridotto del 14,2 per cento, raggiungendo meno di 1.700 miliardi di dollari (tab. 6.1).

La flessione del 2008 deriva principalmente da due fattori che hanno colpito sia gli investimenti nazionali che quelli internazionali, come conseguenza dell'aggravarsi della crisi dalla fine del 2008. In primo luogo, è diminuita la capacità delle imprese di investire a causa della difficoltà di accesso al credito; in secondo luogo il clima di incertezza e sfiducia sulle prospettive economiche future a livello globale induce le imprese ad una maggiore prudenza che ha seriamente rallentato le operazioni di investimento dei soggetti economici.

La diminuzione degli investimenti stranieri ha colpito maggiormente i Paesi industrializzati. Il calo dei flussi verso Regno Unito, Francia, Olanda e Belgio ha contribuito alla contrazione complessiva dei flussi diretti verso l'UE27 (-40,2% passando da 842 a 503 miliardi di dollari). L'Europa, oltre a subire come tutte le principali economie gli effetti della crisi finanziaria, ha anche visto ingenti capitali emigrare verso gli Stati Uniti, i cui IDE in entrata, in totale controtendenza rispetto alle altre economie avanzate, sono risultati positivi, nel tentativo di salvare le società affiliate americane.

Reggono invece meglio le economie emergenti, come ad esempio l'Africa, che nel 2008 ha visto aumentare gli IDE in entrata del 27 per cento

Tabella 6.1 – Flussi di investimenti diretti esteri in entrata e in uscita (miliardi di dollari). Anni 2006-2008

	FDI inflows			FDI outflows		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Mondo	1.461	1.979	1.697	1.397	2.146	1.858
Economie avanzate	973	1.359	962	1.158	1.809	1.506
EU27	590	842	503	697	1.192	837
Nord America	297	379	361	269	438	389
Economie emergenti	434	530	621	215	285	293
Africa	57	69	88	7	11	9
Cina	73	83	108	21	22	52
India	20	25	41	14	17	18

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati UNCTAD

rispetto all'anno precedente. Tale crescita è conseguente all'aumento dei prezzi delle materie prime, che ha spinto gli investitori stranieri nell'area africana al fine di sfruttare le crescenti possibilità di profitto.

La classifica dei 20 Paesi che attraggono più investimenti esteri è guidata dagli Stati Uniti, seguiti da Francia, Cina, Regno Unito e Russia. Anche per gli IDE in uscita è da segnalare l'avanzata della Cina, passata dal diciannovesimo al tredicesimo posto tra i maggiori investitori.

L'Italia attira pochi investimenti diretti esteri: nel 2008 solo il 3,3 per cento del totale UE, a conferma della scarsa capacità del sistema economico italiano ad attrarre l'interesse delle multinazionali.

6.3 Gli investimenti dall'estero

La bassa attrattività dell'Italia è confermata anche dalle statistiche della Banca d'Italia, dove si rileva che a livello nazionale gli IDE in entrata hanno segnato nel 2008 un rallentamento portandosi a 118 miliardi di euro rispetto ai 203 del 2007 (tab. 6.2). Considerando anche i disinvestimenti

Tabella 6.2 – Veneto e Italia. Flussi di investimenti diretti dall'estero. Anni 2000-2008

Anni	Belluno	Padova	Rovigo	Treviso	Venezia	Verona	Vicenza	Veneto	Italia
Valori assoluti (milioni di euro)									
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
2008	18	1.539	803	257	127	5.471	617	8.832	118.211
Media 00-08	22	681	369	454	79	2.999	474	4.936	94.389
Incidenza % province su totale Veneto									
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	
2008	0,2	17,4	9,1	2,9	1,4	61,9	7,0	100,0	
Media 00-08	0,5	13,8	7,5	9,2	1,6	60,8	9,6	100,0	

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

effettuati nell'anno, il saldo finale (+20,7 miliardi di euro) è risultato inferiore a quello registrato l'anno precedente (+24,6 miliardi).

Anche il Veneto ha registrato una significativa frenata del flusso di IDE. Il 2008 si è chiuso, infatti, con 8,8 miliardi di euro di IDE in entrata nella regione contro i 10,4 dell'anno precedente. Cresce tuttavia la quota regionale sul totale nazionale, che passa dal 5,1 per cento del 2007 al 7,5 del 2008, superiore all'incidenza media del decennio in corso (5,2%).

Il Veneto occupa la seconda posizione nella classifica delle regioni italiane più attrattive: con il 7,5 per cento sugli IDE nazionali (dal 5,1% del 2007), dopo l'assoluto primato della Lombardia che da sola ha assorbito ben il 63,4 per cento del totale. Seguono il Lazio (6,3%) e il Piemonte (6%).

Il principale Paese di origine degli IDE in entrata nel Veneto si conferma la Germania, che con un valore assoluto di 5,6 miliardi di euro ha un peso di quasi due terzi sul totale (tab. 6.3). Inoltre l'incidenza degli investimenti tedeschi è sensibilmente aumentata rispetto al 2007 (+17,9 punti). Si interrompe invece l'andamento positivo degli IDE provenienti dall'Irlanda, che si sono ridotti a 1,3 miliardi, portando la quota di questo Paese al 15 per cento del totale (-16 punti rispetto al 2007). L'Olanda rimane al terzo posto, con 895 milioni di euro, in diminuzione in termini percentuali (-19,2%), ma pressoché stabile nella quota sul totale (10,1%).

Per gli altri Paesi le quote sono risultate nell'insieme più contenute e tra essi si segnalano i valori di Lussemburgo, Francia e Regno Unito, per i quali si è osservato rispetto al 2007 un calo in termini assoluti e anche (ad eccezione della Francia che rimane stabile) di incidenza sul totale.

Analizzando i principali settori di destinazione si osserva che la maggior parte degli IDE in entrata nel 2008 si è concentrata nel commercio (58,4% del totale pari a 5,2 miliardi di euro in valore assoluto) e nel settore dei macchinari agricoli e industriali (16,6% pari a 1,5 miliardi).

Nel settore dei macchinari agricoli e industriali si è registrata una forte flessione rispetto al 2007, gli IDE si sono oltre che dimezzati (-1,7 miliardi in valore assoluto), anche in termini di incidenza percentuale sul totale (-13,5 punti), mentre nel commercio, pur avendo rilevato un incremento rispetto all'anno precedente (+1,1 miliardi in valore assoluto), si è manifestato un ridimensionamento della quota sul totale di oltre 19 punti (tab. 6.4).

Tra gli altri settori verso cui sono stati indirizzati gli IDE, va menzionata l'energia (10,5% del totale), il sistema moda e gli altri servizi destinabili alla vendita (entrambi 4%). Rispetto al 2007 si è rilevato un lieve rallentamento degli IDE in entrata relativi al primo comparto, mentre una forte diminuzione si è verificata per gli altri due settori. Si evidenzia la marcata crescita degli IDE nei mezzi di trasporto (+29,6

Tabella 6.3 – Veneto. Flussi in entrata degli IDE dai principali Paesi partner. Anni 2003-2008

Paese	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media 2003-2008
valori assoluti (in milioni di euro)							
1 Germania	4.280	4.158	3.533	3.598	4.735	5.601	4.318
2 Irlanda	33	154	404	358	3.216	1.321	914
3 Olanda	33	30	241	712	1.108	895	503
4 Lussemburgo	246	481	551	780	654	441	526
5 Francia	86	109	117	302	185	171	162
6 Regno Unito	62	49	296	494	366	167	239
7 Austria	35	2	22	37	37	58	32
8 Svizzera	30	37	58	21	19	29	32
9 Egitto	0	0	0	0	0	26	4
10 Stati Uniti	4	9	13	9	7	21	11
Totale	4.867	5.171	5.294	6.356	10.392	8.832	6.819
Europa	4.833	5.154	5.269	6.338	10.364	8.730	6.781
Altri continenti	34	18	24	18	28	102	
% su totali annuali							
1 Germania	87,9	80,4	66,7	56,6	45,6	63,4	63,3
2 Irlanda	0,7	3,0	7,6	5,6	31,0	15,0	13,4
3 Olanda	0,7	0,6	4,6	11,2	10,7	10,1	7,4
4 Lussemburgo	5,1	9,3	10,4	12,3	6,3	5,0	7,7
5 Francia	1,8	2,1	2,2	4,8	1,8	1,9	2,4
6 Regno Unito	1,3	1,0	5,6	7,8	3,5	1,9	3,5
7 Austria	0,7	0,0	0,4	0,6	0,4	0,7	0,5
8 Svizzera	0,6	0,7	1,1	0,3	0,2	0,3	0,5
9 Egitto	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,1
10 Stati Uniti	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Europa	99,3	99,7	99,5	99,7	99,7	98,8	99,5
Altri continenti	0,7	0,3	0,5	0,3	0,3	1,2	0,5

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

milioni di euro) e nei prodotti, alimentari e tabacchi, passati da 706 mila a 10,6 milioni di euro, forse influenzati dal ruolo delle multinazionali nel processo di modernizzazione della produzione agricola. Crescono anche le assicurazioni (+8,6 milioni di euro) e i servizi dei trasporti interni (+4,3 milioni).

È importante sottolineare che nel 2008 si inverte la dinamica tra attività industriali e servizi, mentre l'industria perde peso sul totale passando dal 53,1 al 35,6 per cento del totale, i servizi acquistano importanza passando dal 46,7 al 64,1 per cento (graf. 6.1).

A livello provinciale nel 2008 è ancora Verona ad assorbire la quota maggiore degli IDE provenienti dall'estero (5,5 miliardi pari al 61,9% del totale). Padova si colloca al secondo posto con 1,5 miliardi, anche se ha registrato una forte diminuzione del peso percentuale sul totale rispetto al 2007 (da 32,9% al 17,4%).

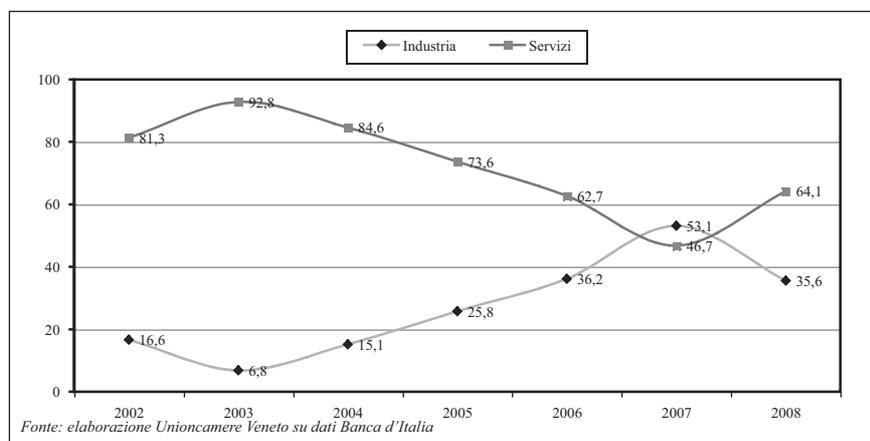
Per le altre province le quote sono risultate inferiori e comunque in arretramento rispetto all'anno precedente, in particolare per Treviso (da

Tabella 6.4 – Veneto. Flussi in entrata degli IDE per settori (in migliaia di euro). Anni 2003-2008

Settori	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media 2003-2008	
							val. ass.	% sul tot
AGRICOLTURA, SIVICOLTURA,PESCA	2.040	2.426	1.834	1.770	5.283	5.151	3.084	0,0
Prodotti energetici	42	933	165.150	682.326	930.391	923.093	450.323	6,6
Prodotti alimentari,bevande,tobacco	571	3.474	220	3.188	706	10.559	3.120	0,0
Pr. tessuti,cuoio,calzature,abbigliamento	106.033	400.902	468.974	543.700	501.501	353.751	395.810	5,8
Carta,art.da carta e pr. della stampa	1.509	2.124	13.875	26.126	6.739	16.000	11.062	0,2
Prodotti chimici	848	19.037	263.933	37.619	73.158	80.916	79.252	1,2
Prodotti in gomma e plastica	2.106	23.843	13.450	20.198	43.654	25.154	21.401	0,3
Minerali e pr. a base di minerali non met.	3.282	16.130	2.177	5.329	84.104	3.949	19.162	0,3
Minerali e metalli ferrosi e non ferrosi	21.411	18.144	21.023	304	122	2.275	10.547	0,2
Pr. in metallo esclusi veicoli da trasporto	1.970	7.680	26.905	73.386	277.632	35.765	70.556	1,0
Macchine agricole ed industriali	18.745	43.825	44.757	418.134	3.130.334	1.466.754	853.758	12,5
Macchine per uff., macchine per l'elab.	14.228	13.927	7.404	356.317	363.583	128.007	147.244	2,2
Materiali e forniture elettriche	22.474	50.209	37.277	26.751	38.850	43.086	36.441	0,5
Mezzi di trasporto	191	6.888	2.385	4.612	2.037	31.675	7.965	0,1
Altri prodotti industriali	65.227	144.984	284.981	91.379	50.156	11.460	108.031	1,6
Edilizia ed opere pubbliche	73.265	29.397	13.675	10.762	17.641	13.956	26.449	0,4
INDUSTRIA	331.902	781.497	1.366.186	2.300.131	5.520.608	3.146.400	2.241.121	32,9
Servizi del commercio e riparazioni	4.294.719	4.241.966	3.665.447	3.378.173	4.059.726	5.162.268	4.133.717	60,6
Servizi degli alberghi e pubblici es.	14.149	6.753	2.346	19.818	27.086	14.324	14.079	0,2
Servizi dei trasporti interni	178	653	1.069	1.692	25	4.300	1.320	0,0
Servizi dei trasporti marittimi ed aerei	952	577	721	1.540	780	1.100	945	0,0
Servizi connessi ai trasporti	467	1.458	2.151	1.388	2.242	183	1.315	0,0
Servizi e comunicazioni	168	204	24	24	130	2.050	515	0,0
Assicurazioni	-	7.125	250	-	1.428	9.999	4.701	0,1
Finanziarie	60.745	16.393	34.980	307.723	120.981	57.918	99.790	1,5
Famiglie	32.290	25.134	39.225	45.075	36.341	58.506	39.429	0,6
Amministrazione pubbliche	-	-	25	-	-	-	4	0,0
Altri servizi destinabili alla vendita	111.134	77.346	150.921	228.298	606.249	355.004	254.825	3,7
SERVIZI	4.514.802	4.377.609	3.897.135	3.983.731	4.854.988	5.665.652	4.548.986	66,7
ALTRE BRANCHE NON CLASSIF.	18.012	9.897	28.489	70.772	10.914	15.046	25.522	0,4
Totale	4.866.756	5.171.429	5.293.644	6.356.404	10.391.793	8.832.249	6.818.713	100,0

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

Grafico 6.1 – Veneto. Perc. macrosettori su totale investimenti dall'estero. Anni 2002-2008



4,8% a 2,9%), Vicenza (da 8,4% a 7%) e Rovigo (da 9,3% a 9,1%), mentre cresce ma di poco Venezia e Belluno, province nelle quali si registra una bassa percentuale di investimenti dall'estero.

Il dato medio del periodo 2000-2008 ha evidenziato la prevalenza di Verona sul totale degli IDE esteri diretti in regione con oltre ben la metà

del totale (60,8%) seguita da Padova (13,8%), Vicenza (9,6%) e Treviso (9,2%), mentre Rovigo e Venezia hanno presentato valori più contenuti (rispettivamente 7,5% e 1,6%), come conseguenza di una dinamica relativamente non favorevole nel periodo considerato. Esigua la quota di Belluno (0,5%).

6.4 Gli investimenti verso l'estero

Gli investimenti italiani verso l'estero hanno registrato una forte contrazione nel 2008, attestandosi sui 42 miliardi di euro, con una diminuzione di oltre 31 miliardi rispetto al 2007 (tab. 6.5). Anche il Veneto ha segnato un calo degli investimenti diretti verso l'estero arrivando a 1,3 miliardi di euro. La nostra regione, con un'incidenza degli IDE del 3 per cento sul totale nazionale, si colloca al quinto posto tra le regioni italiane, dopo il primato di Lombardia (37,5%), Lazio (19,3%), Piemonte (12,9%) ed Emilia-Romagna (5,8%).

Rispetto alla dinamica positiva degli ultimi tre anni, nel 2008 gli IDE in uscita del Veneto hanno evidenziato una significativa diminuzione (-25,8%) su base annua. Tale contrazione è risultata tuttavia inferiore alla flessione

Tabella 6.5 – Veneto e Italia. Flussi di investimenti diretti verso l'estero. Anni 2000-2008

Anni	Belluno	Padova	Rovigo	Treviso	Venezia	Verona	Vicenza	Veneto	Italia
valori assoluti (milioni di euro)									
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
2008	13	247	136	257	230	162	228	1.271	42.154
Media 00-08	73	351	75	365	108	145	266	1.382	41.649
Incidenza % province su totale Veneto									
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	
2008	1,0	19,4	10,7	20,2	18,1	12,7	17,9	100,0	
Media 00-08	5,3	25,4	5,4	26,4	7,8	10,5	19,2	100,0	

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

Tabella 6.6 – Veneto. Flussi in uscita degli IDE per i principali Paesi partner. Anni 2003-2008

Paese	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media 2003-2008
valori assoluti (in migliaia euro)							
1 Lussemburgo	619.350	414.949	510.113	473.471	521.798	273.366	468.841
2 Olanda	41.891	23.392	118.216	520.839	380.140	261.351	224.305
3 Germania	19.871	42.419	100.980	41.220	39.377	133.223	62.848
4 Regno Unito	328.544	94.191	104.637	127.640	174.043	121.229	158.381
5 Stati Uniti	27.860	27.501	61.642	73.898	54.165	66.750	51.969
6 Francia	40.330	102.468	51.308	87.009	87.648	41.808	68.429
7 Svizzera	26.647	29.840	100.246	57.737	37.144	41.249	48.811
8 Irlanda	2.100	642	613	4.592	1.804	30.850	6.767
9 Cina	6.101	26.305	25.566	12.490	17.386	26.369	19.036
10 Spagna	74.777	15.457	24.919	20.942	19.077	21.148	29.387
Totale	1.618.449	957.216	1.333.756	1.691.503	1.712.464	1.271.386	1.430.796
% su totali annuali							
1 Lussemburgo	38,3	43,3	38,2	28,0	30,5	21,5	32,8
2 Olanda	2,6	2,4	8,9	30,8	22,2	20,6	15,7
3 Germania	1,2	4,4	7,6	2,4	2,3	10,5	4,4
4 Regno Unito	20,3	9,8	7,8	7,5	10,2	9,5	11,1
5 Stati Uniti	1,7	2,9	4,6	4,4	3,2	5,3	3,6
6 Francia	2,5	10,7	3,8	5,1	5,1	3,3	4,8
7 Svizzera	1,6	3,1	7,5	3,4	2,2	3,2	3,4
8 Irlanda	0,1	0,1	0,0	0,3	0,1	2,4	0,5
9 Cina	0,4	2,7	1,9	0,7	1,0	2,1	1,3
10 Spagna	4,6	1,6	1,9	1,2	1,1	1,7	2,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

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

nazionale (-42,6%). La quota degli IDE regionali sul totale italiano è invece aumentata in linea con il dato medio del periodo 2000-2008 (3,3%).

Con riferimento ai Paesi di destinazione il Lussemburgo si conferma il primo Paese di investimento, con un valore di 273 milioni di euro, sebbene nel 2008 la quota percentuale sul totale degli IDE veneti in uscita sia inferiore a quella dell'anno precedente (da 30,5% a 21,5%). Al secondo posto si colloca l'Olanda con un valore di 261 milioni di euro, il 20,6 per cento del totale regionale. Seguono la Germania, che nel 2008 ha visto una crescita rilevante dei flussi di investimento veneti passando da 39 a 133 milioni di euro, il 10,5 per cento del totale, e il Regno Unito (121 milioni di euro, 9,5%) (tab. 6.6).

Tra le altre destinazioni meno significative in termini di incidenza sul totale merita particolare attenzione il calo significativo degli IDE diretti verso la Francia, il cui valore si è più che dimezzato passando da 87 milioni a 41 milioni di euro, a fronte della forte crescita degli IDE diretti verso l'Irlanda che da 1,8 milioni di euro passano ai quasi 30 milioni di euro.

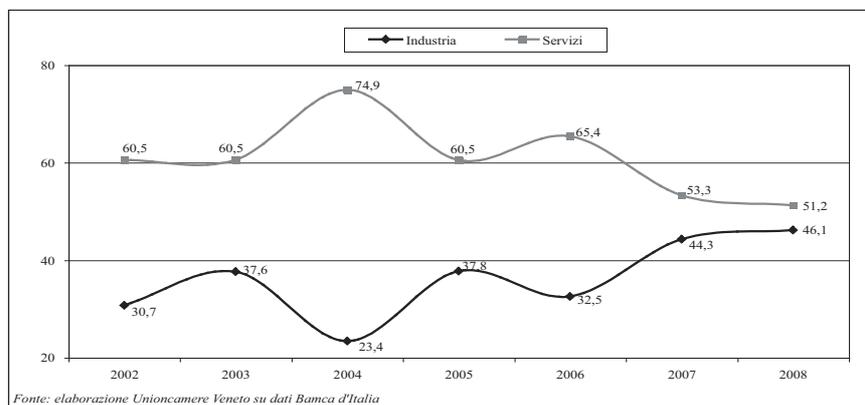
Da un punto di vista settoriale, il terziario si conferma come area di maggiore assorbimento degli IDE regionali con il 51,2 per cento del totale (pari a 651 milioni di euro), grazie soprattutto alle estese reti create all'estero dalle grandi imprese del Veneto. La quota degli IDE nelle attività dei servizi e del commercio è tuttavia in flessione di quasi 2 punti rispetto al 2007

Tabella 6.7 – Veneto. Flussi in uscita degli IDE per settore (in migliaia di euro).
Anni 2003-2008

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media 2003-2008	
							val. ass.	% sul tot
AGRICOLTURA, SIVICOLTURA,PESCA	1.093	3.782	6.439	3.047	7.664	2.719	4.124	0,3
Prodotti energetici	261	13	87.359	139.965	239.282	128.262	99.190	6,9
Prodotti alimentari,bevande,tobacco	4.480	2.133	28.250	36.208	42.128	12.151	20.892	1,5
Prodotti tessili,cuoio,calzature,abbigliamento	74.177	25.571	119.571	65.749	87.325	25.207	66.267	4,6
Carta,art.da carta e prodotti della stampa	271	6.411	2.519	23.141	14.961	1.300	8.101	0,6
Prodotti chimici	55.508	24.689	4.784	21.433	78.935	108.594	48.991	3,4
Prodotti in gomma e plastica	9.968	15.470	12.240	5.844	7.430	9.906	10.143	0,7
Minerali e prodotti a base di minerali non met.	8.489	10.180	9.364	6.899	28.598	26.672	15.034	1,1
Minerali e metalli ferrosi e non ferrosi	7.523	12.947	1.635	6.943	6.220	2.582	6.308	0,4
Prodotti in metallo esclusi veicoli da trasporto	59.200	16.673	70.449	32.913	58.622	39.116	46.162	3,2
Macchine agricole ed industriali	10.723	15.592	30.332	74.686	31.321	65.150	37.967	2,7
Macchine per ufficio, macchine per l'elaborazione	292.456	11.198	15.750	28.537	24.454	21.763	65.693	4,6
Materiali e forniture elettriche	8.672	25.913	28.296	20.170	25.918	12.216	20.198	1,4
Mezzi di trasporto	7.160	4.551	27.876	1.155	7.362	11.139	9.874	0,7
Altri prodotti industriali	42.645	40.843	45.068	60.047	40.989	33.858	43.908	3,1
Edilizia ed opere pubbliche	26.630	8.094	13.748	23.384	64.262	88.717	37.473	2,6
INDUSTRIA	608.163	220.278	497.241	547.074	757.807	586.633	536.199	37,5
Servizi del commercio e riparazioni	49.663	14.830	27.526	48.594	78.669	96.474	52.626	3,7
Servizi degli alberghi e pubblici esercizi	7.455	6.686	3.153	5.407	5.086	4.888	5.446	0,4
Servizi dei trasporti interni	614	226	293	947	2.493	4.568	1.524	0,1
Servizi dei trasporti marittimi ed aerei	2.645	717	50	196	2.077	3.051	1.456	0,1
Servizi connessi ai trasporti	280	846	239	183	680	2.005	706	0,0
Servizi e comunicazioni	6.874	496	35	46	84	183	1.286	0,1
Assicurazioni	615	1.236	3.875	162	22.118	1.035	4.840	0,3
Finanziarie	737.398	419.979	362.008	396.095	347.737	184.088	407.884	28,5
Famiglie	74.786	91.356	130.863	183.937	162.979	131.342	129.211	9,0
Amministrazioni pubbliche	-	-	-	-	-	-	-	0,0
Altri servizi destinabili alla vendita	99.418	180.465	279.188	470.865	290.260	223.536	257.289	18,0
SERVIZI	979.748	716.837	807.230	1.106.432	912.183	651.170	862.267	60,3
ALTRE BRANCHE NON CLASSIFICABILI	29.445	16.319	22.846	34.950	34.810	30.864	28.206	2,0
Totale	1.618.449	957.216	1.333.756	1.691.503	1.712.464	1.271.386	1.430.796	100,0

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

Grafico 6.2 – Veneto. Perc. macrosettori su totale investimenti verso l'estero. Anni 2002-2008



(graf. 6.2). Una parte non trascurabile degli investimenti produttivi all'estero appare finalizzata alla delocalizzazione di specifiche fasi del processo produttivo in paesi a basso costo del lavoro. Le attività industriali (586 milioni di euro in valore assoluto) rappresentano il 46,1 per cento del totale

regionale, in aumento di circa due punti in relazione al 2007.

Da un'analisi settoriale più dettagliata (tab. 6.7) si evidenzia una maggiore concentrazione degli IDE in uscita nei servizi destinati alla vendita (223 milioni di euro pari al 17,6% del totale), nei servizi relativi alle finanziarie (184 milioni di euro pari al 14,5% del totale), nei servizi alle famiglie (131 milioni di euro pari al 10,3% del totale) e nei prodotti energetici (128 milioni pari al 10,1%). Rispetto al 2007 tuttavia ciascun comparto ha registrato una flessione.

Nei prodotti chimici, nelle macchine agricole ed industriali, nell'edilizia ed opere pubbliche, nel servizio del commercio e riparazioni si osserva invece un aumento degli IDE in uscita, che hanno un'incidenza sul totale compresa tra il 5,1 e l'8,5 per cento.

6.5 Gli investimenti netti

I flussi di investimento netti in entrata o in uscita rappresentano il saldo tra investimenti e disinvestimenti avvenuti nello stesso periodo ed escluse le componenti dei crediti commerciali e delle transazioni bancarie.

Nel 2008 gli investimenti netti pervenuti in Veneto sono risultati

Tabella 6.8 – Italia. Investimenti diretti netti esteri in entrata per regione (in migliaia di euro). Anni 2003-2008(1)

Regioni	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media 2003-2008	% su saldo medio Italia (3)
Abruzzo	39.144	52.310	41.156	61.180	171.182	73.753	73.121	0,4
Basilicata	3.786	5.837	-121.218	-152.925	-102.950	-242.339	-101.635	-0,5
Calabria	3.442	3.391	1.215	22.268	30.437	31.516	15.378	0,1
Campania	158.932	164.510	261.391	167.056	354.815	299.559	234.377	1,2
Emilia Romagna	-1.123.305	-159.099	411.086	514.660	1.001.655	887.728	255.454	1,3
Friuli Venezia Giulia	-55.571	8.175	108.423	169.498	104.482	603.930	156.490	0,8
Lazio	3.227.738	1.696.015	1.033.785	6.832.259	3.110.560	1.838.171	2.956.421	15,4
Liguria	104.219	128.837	523.958	919.138	912.714	881.748	578.436	3,0
Lombardia	6.365.922	5.515.319	-876.771	3.306.920	6.195.569	6.301.345	4.468.051	23,3
Marche	42.441	83.558	52.217	18.503	21.937	-167	36.415	0,2
Molise	4.782	-10.509	-165.048	-755.945	-518.399	-175.035	-270.026	-1,4
Piemonte	831.274	1.193.626	6.503.998	4.826.983	-107.398	1.949.780	2.533.044	13,2
Puglia	249	19.961	107.676	144.488	178.484	80.831	88.615	0,5
Sardegna	22.478	22.319	22.550	94.005	80.359	276.016	86.288	0,4
Sicilia	9.762	3.348	27.524	-7.881	72.820	14.155	19.955	0,1
Toscana	-299.948	-201.816	-312.019	-64.079	370.106	-1.440.760	-324.753	-1,7
Trentino Alto Adige	-43.309	130.690	170.942	173.961	141.385	171.897	124.261	0,6
Umbria	365.507	232.437	147.047	-186.997	-12.961	8.947	92.330	0,5
Valle d'Aosta	9.932	15.638	3.280	1.128	642	3.513	5.689	0,0
Veneto	532.942	382.692	498.850	1.299.141	1.245.124	1.803.465	960.369	5,0
Totale Italia (2)	14.711.160	14.475.407	16.009.038	24.598.680	24.615.602	20.676.160	19.181.008	100,0

(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 6.9 – Italia. Investimenti diretti netti in uscita verso l'estero per regione (in migliaia di euro). Anni 2003-2008(1)

Regioni	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media 2003-2008	% su saldo medio Italia (3)
Abruzzo	26.442	98.896	82.065	-60.765	102.657	56.799	49.859	0,2
Basilicata	599	1.393	5.563	2.705	3.481	7.907	2.748	0,0
Calabria	1.096	2.094	1.578	19.794	348	8.021	4.982	0,0
Campania	210.051	353.846	264.852	277.849	333.005	354.457	287.921	1,3
Emilia Romagna	425.695	320.290	451.236	239.037	1.072.334	1.386.130	501.718	2,2
Friuli Venezia Giulia	228.775	569	114.229	143.977	866.479	487.417	270.806	1,2
Lazio	1.711.544	2.969.495	1.983.167	6.824.665	28.560.060	4.252.713	8.409.786	37,0
Liguria	219.056	124.984	-84.591	456.932	725.667	521.741	288.410	1,3
Lombardia	575.185	6.865.569	10.002.788	14.917.557	12.297.631	12.358.945	8.931.746	39,3
Marche	22.967	64.646	41.596	69.230	25.036	50.378	44.695	0,2
Molise	64.678	3.700	-1.019	101.225	4.556	3.362	34.628	0,2
Piemonte	-1.077.693	1.135.129	-220.120	1.217.680	-289.076	-2.402.559	153.184	0,7
Puglia	34.061	51.700	166.198	81.740	129.799	90.246	92.700	0,4
Sardegna	5.180	-5.669	1.233	-11.419	106.567	-17.976	19.178	0,1
Sicilia	-13.837	-21.045	33.082	13.900	31.726	190.760	8.765	0,0
Toscana	114.506	64.319	231.283	298.955	410.225	158.168	223.858	1,0
Trentino Alto Adige	74.028	42.013	13.802	117.223	97.567	264.325	68.927	0,3
Umbria	13.952	31.392	39.254	21.212	44.635	26.719	30.089	0,1
Valle d'Aosta	-582	2.687	6.625	2.446	3.011	-9.430	2.837	0,0
Veneto	1.225.010	752.062	871.263	1.015.082	771.498	805.052	926.983	4,1
Totale Italia (2)	6.914.371	15.589.654	15.721.694	28.028.035	47.357.503	24.524.469	22.722.251	100,0

(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

in attivo (+1,8 miliardi di euro in contrazione rispetto ai +1,2 del 2007) collocando la regione al quarto posto dopo Lombardia (+6,3 miliardi di euro), Piemonte (+1,9 miliardi di euro) e Lazio (+1,83 miliardi di euro) (tab. 6.8). Il Veneto contribuisce al saldo nazionale per l'8,7 per cento, dato superiore a quello registrato nella media degli ultimi sei anni (5%).

Anche gli investimenti netti in uscita sono risultati in attivo (+805 milioni di euro), posizionando il Veneto sempre al quarto posto nella classifica nazionale dopo Lombardia (+12,3 miliardi di euro), Lazio (+4,2 miliardi di euro), ed Emilia Romagna (+1,3 miliardi di euro) (tab. 6.9). La quota veneta sul totale del saldo nazionale (3,3%) risulta invece inferiore rispetto al valore medio 2003-2008 (4,1%).

Riferimenti bibliografici

UNCTAD (2008), *World Investment Report 2008*.

UNCTAD (2008), *World Investment Prospects Survey 2008-2010*.

UNCTAD (2009), *World Investment Report 2009 Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*.

ISTAT-ICE (2009), *Commercio estero ed attività internazionali delle imprese - 2008*, luglio 2009, Roma.

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

Siti Internet consultati

www.istat.it

www.ice.it

www.unctad.org

www.uif.bancaditalia.it/UICFEWebroot/

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

di Serafino Pitingaro

In sintesi

L'espansione multinazionale delle imprese venete, che negli anni Novanta ha conosciuto un significativo allargamento della platea di operatori, non è riuscito a proiettare il Veneto tra le aree del Paese a maggior grado di multinazionalizzazione tramite gli investimenti diretti esteri.

Nonostante il dinamismo mostrato dalle piccole e medie imprese e dai medi gruppi industriali, dall'inizio del decennio il processo di integrazione multinazionale delle imprese ha registrato un rallentamento, non solo sul lato degli investimenti in uscita ma anche in entrata.

Le specificità del sistema economico regionale nel contesto nazionale e le performance registrate negli ultimi anni, nonché la possibilità di miglioramento di alcune di esse, al fine di conseguire una più ampia e solida apertura internazionale, sono da mettere in relazione alle caratteristiche proprie del modello di internazionalizzazione regionale.

Ancora oggi infatti la proiezione del sistema economico del Veneto è principalmente di tipo mercantile, essendo relativamente contenuta la relativa presenza diretta sui mercati esteri.

7.1 Il Veneto “multinazionale”

L’integrazione dei mercati originata dalla progressiva globalizzazione dell’economia si è sviluppata sia attraverso l’intensificarsi della mobilità dei flussi di beni e di capitali, sia attraverso l’integrazione delle strutture industriali e terziarie, che attraverso l’incremento esponenziale degli investimenti diretti esteri, oggi si presentano sempre più caratterizzate da assetti proprietari diversificati, nei quali si intrecciano soggetti nazionali di provenienza diversa.

In tale contesto un ruolo importante lo hanno giocato le imprese, che oltre ad essere state oggetto e soggetto delle trasformazioni intercorse, hanno saputo essere “mobili”, nel tempo e nello spazio: nel tempo modificando le proprie strategie e strutture al fine di cogliere le opportunità di crescita economica, offerte dai cambiamenti in corso, nello spazio avviando processi di internazionalizzazione produttiva allo scopo di combinare i propri vantaggi proprietari esclusivi con quelli offerti dai Paesi ospiti.

Uno dei fenomeni più rilevanti della “mobilità” aziendale è senza dubbio rappresentato dall’espansione multinazionale delle imprese attraverso la partecipazione nel capitale di imprese con sede all’estero, che ancora oggi le statistiche non riescono a cogliere integralmente.

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 e provinciale.

Data la dimensione sempre più rilevante del fenomeno, anche quest’anno il presente capitolo si propone di illustrare la propensione “multinazionale” delle imprese venete, cercando di cogliere le specificità

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 (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 (2009), Italia multinazionale 2008, Rubettino, Soveria Mannelli (CZ).

del sistema economico regionale rispetto alle altre regioni italiane e al contesto nazionale e le trasformazioni intervenute negli ultimi anni⁴.

7.2 Le partecipazioni delle imprese venete all'estero

Considerando le imprese venete con partecipazioni all'estero (dette anche imprese investitrici o semplicemente investitori) e delle imprese estere partecipate da imprese venete si può ottenere una misura del grado di multinazionalizzazione attiva (in uscita) del Veneto (tab. 7.1).

Secondo gli ultimi dati resi disponibili dalla banca dati REPRINT, all'inizio del 2008 le imprese venete investitrici sono 983, pari al 15,3 per cento del totale nazionale. Ad esse corrispondono 3.128 imprese estere partecipate (13,9% del totale nazionale), che occupano oltre 128 mila dipendenti (9,9% dell'occupazione all'estero) e registrano un fatturato di oltre 23,7 miliardi di euro (5,5% del totale nazionale).

In termini di imprese e dipendenti coinvolti, il Veneto mostra una

Tabella 7.1 – Le partecipazioni di imprese venete all'estero. Anni 2001 e 2008

	2001			2008		
	Valore	%	% su Italia	Valore	%	% su Italia
Totale						
Imprese investitrici (N.)	816	100,0	15,8	983	100,0	15,3
Imprese partecipate (N.)	2.204	100,0	13,2	3.128	100,0	13,9
Dipendenti (N.)	99.497	100,0	8,4	128.317	100,0	9,9
Fatturato (mln euro)	15.487	100,0	5,4	23.776	100,0	5,5
Partecipazioni di controllo						
Imprese investitrici (N.)	728	89,2	15,9	882	89,7	15,5
Imprese partecipate (N.)	1.792	81,3	13,7	2.648	84,7	14,4
Dipendenti (N.)	78.006	78,4	9,0	109.708	85,5	11,3
Fatturato (mln euro)	14.111	91,1	6,6	21.524	90,5	6,2
Partecipazioni paritarie e minoritarie						
Imprese investitrici (N.)	212	26,0	13,6	277	28,2	14,3
Imprese partecipate (N.)	412	18,7	11,6	480	15,3	11,7
Dipendenti (N.)	21.491	21,6	7,0	18.609	14,5	5,7
Fatturato (mln euro)	1.376	8,9	1,9	2.251	9,5	2,6

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

⁴ Il presente saggio raccoglie i primi risultati emersi nell'ambito di un più ampio progetto di ricerca, curato da un gruppo di lavoro interno al sistema camerale veneto, nell'ambito del progetto "Il sistema camerale in rete al servizio dell'internazionalizzazione del Veneto" a valere sul Fondo perequativo 2006 di Unioncamere italiana. La conclusione del progetto è prevista per la fine di maggio 2010 con la presentazione di un rapporto di ricerca finale sulla dimensione della multinazionalizzazione delle imprese del Veneto.

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 la banca dati REPRINT rileva le modalità di internazionalizzazione di natura *equity*, ovvero le partecipazioni azionarie di maggioranza e di minoranza in sussidiarie, filiali, affiliate, join venture, incroci azionari a supporto di alleanze strategiche⁵.

Le imprese con almeno una partecipazione di controllo all’estero sono 882 mentre le imprese controllate sono 2.648, dove lavorano quasi 110 mila dipendenti e sviluppano un fatturato pari a 21,5 miliardi. L’incidenza delle partecipazioni di controllo oscilla attorno all’85-90 per cento per tutti gli indicatori considerati. Le imprese con partecipazioni minoritarie sono 277 e coinvolgono 480 imprese estere, che occupano 18.600 dipendenti e registrano un fatturato di 2,2 miliardi di euro⁶.

Sotto il profilo settoriale (tab. 7.2) le attività estere partecipate si concentrano in due comparti: l’industria manifatturiera e il commercio

Tabella 7.2 - Imprese estere partecipate da imprese venete per settore. Anno 2008

Settori di attività	Imprese estere partecipate		Dipendenti delle imprese estere partecipate	
	N.	%	N.	%
Industria estrattiva	4	0,1	33	0,0
Industria manifatturiera	972	31,1	91.878	71,6
Energia, gas e acqua	5	0,2	31	0,0
Costruzioni	86	2,7	2.233	1,7
Commercio all’ingrosso	1.896	60,6	32.096	25,0
Logistica e trasporti	57	1,8	588	0,5
Servizi di telecomunicazione e di informatica	20	0,6	396	0,3
Altri servizi professionali	88	2,8	1.062	0,8
Totale	3.128	100,0	128.317	100,0

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

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

⁶ Il totale degli investitori risulta inferiore rispetto alla somma del numero degli investitori con partecipazioni di controllo e di quelli con partecipazioni paritarie/minoritarie, in quanto 176 imprese sono presenti in entrambe le forme di partecipazione.

all'ingrosso. Quest'ultimo settore prevale per numero di imprese partecipate (pari a 1.896, 60,6%), mentre il manifatturiero detiene la quota più elevata di dipendenti (quasi 92 mila pari al 71,6%). In particolare oltre il 29 per cento dell'occupazione si concentra del settore del tessile-abbigliamento-calzature, mentre un altro 20,4 per cento nel settore elettromeccanico, che rappresentano i motori tradizionali del sistema industriale regionale.

Osservando l'articolazione geografica delle partecipazioni estere (tab. 7.3), l'Unione europea rappresenta nettamente la principale area di localizzazione delle iniziative all'estero delle imprese venete. Ben il 35 per cento delle imprese estere partecipate e quasi il 30 per cento dei relativi addetti sono localizzate all'interno dei confini Ue15. Se consideriamo tutto il Vecchio Continente, includendo quindi i Paesi non UE e la Turchia, la quota complessiva raggiunge il 61,6 per cento in termini di imprese e il 69,8 per cento in termini di dipendenti.

Sull'altra sponda dell'Atlantico si concentrano il 17,7 per cento delle imprese estere partecipate, con una presenza (anche in termini occupazionali) più accentuata negli Stati Uniti e Canada (10,7%) rispetto al resto del continente (7%). I Paesi asiatici ospitano nel loro insieme una quota pari al 15,5 per cento in termini di imprese partecipate e al 12,8 per cento in termini di addetti, mentre i Paesi africani che si affacciano sul Mediterraneo raccolgono il 2,4 per cento delle imprese e il 3,4 per cento dell'occupazione.

Il quadro delineato è il risultato del progressivo processo di trasformazione che ha caratterizzato il sistema produttivo regionale. Dalla metà degli anni Ottanta infatti l'espansione multinazionale, che

Tabella 7.3 - Imprese estere partecipate da imprese venete per Paese. Anno 2008

Aree geografiche	Imprese estere partecipate		Dipendenti delle imprese estere partecipate	
	N.	%	N.	%
Unione europea (15 paesi)	1.096	35,0	37.933	29,6
Europa centro-orientale	733	23,4	48.296	37,6
Altri paesi europei	99	3,2	3.284	2,6
Africa settentrionale	75	2,4	4.412	3,4
Altri paesi africani	32	1,0	520	0,4
America settentrionale	336	10,7	11.242	8,8
America centrale e meridionale	218	7,0	5.669	4,4
Medio Oriente	35	1,1	394	0,3
Asia centrale	63	2,0	5.409	4,2
Asia orientale	387	12,4	10.563	8,2
Oceania	54	1,7	595	0,5
Totale	3.128	100,0	128.317	100,0

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

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 7.1, solo nel periodo 2001-2008 il numero di imprese venete investitrici è aumentato del 20,5 per cento (erano 816 nel 2001), determinando un rapido 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 42 per cento (erano 2.204), mentre il fatturato è aumentato addirittura del 53,5 per cento (oltre 8 miliardi in più)⁷.

Valutando il peso regionale rispetto alla consistenza complessiva delle partecipazioni italiane all'estero, l'espansione multinazionale ha seguito una dinamica in linea con il resto del Paese: nel periodo 2001-2008 l'incidenza è aumentata di 1,5 punti percentuali in termini occupazionali e di 0,7 punti in termini di imprese estere partecipate mentre è rimasta invariata per quanto concerne il fatturato e la quota di investitori si è lievemente ridotta.

Il processo di inseguimento multinazionale che ha coinvolto le imprese locali non è riuscito a proiettare il Veneto tra le aree del Paese a maggior grado di multinazionalizzazione tramite IDE e la presenza all'estero delle imprese venete rimane al di sotto della media nazionale. Con 14,9 dipendenti all'estero ogni 100 dipendenti interni, che rappresenta una misura del grado di multinazionalizzazione attiva (in uscita)⁸, il Veneto si colloca al di sotto della media italiana (17,8) e alle spalle di Piemonte, Lombardia, Emilia Romagna e Marche⁹. La posizione della regione non migliora se il confronto viene effettuato solo per l'industria manifatturiera:

⁷ Occorre precisare che per effetto dei continui aggiornamenti effettuati sulla banca dati Reprint i dati qui presentati possono differire da quelli già pubblicati. Sono state individuate un numero di "piccole multinazionali" italiane. Nel caso del Veneto, data la peculiarità della struttura produttiva e la marcata presenza di PMI, l'aggiornamento è stato particolarmente favorevole, in quanto ha fatto emergere un numero elevato di "multinazionali tascabili" (più di 100 solo nel 2001), riducendo parzialmente gli effetti della sottostima e migliorando la posizione della regione nel contesto nazionale rispetto a quella delineata nel precedente rapporto.

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

⁹ Oltre il 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.

l'indicatore del Veneto, pari a 17,2 dipendenti all'estero ogni 100 dipendenti interni, risulta inferiore alla media del Nordest (18,7) e staccato dalla media nazionale (23,9).

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

7.3 Le partecipazioni estere in Veneto

Analogamente a quanto illustrato nel paragrafo precedente, se si considerano le imprese venete partecipate da imprese estere e quelle a controllo estero si può ottenere una misura del livello regionale di multinazionalizzazione passiva (in entrata) del Veneto (tab. 7.4).

Secondo la banca dati REPRINT, all'inizio del 2008 le imprese con sede in Veneto che risultano partecipate da imprese multinazionali estere (IMN) sono 539 e assorbono oltre 49.600 dipendenti per un fatturato complessivo che supera i 29,2 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'88,3 per cento delle imprese partecipate, mentre il restante 11,7 per cento è rappresentato da partecipazioni paritarie o minoritarie. In termini di dipendenti e di fatturato l'incidenza delle partecipazioni di controllo è più accentuata: nel primo caso è pari al 90,6 per cento, nel secondo pari al 93,7 per cento.

In Veneto si concentra il 7,4 per cento delle imprese italiane partecipate da IMN estere e oltre il 5 per cento dei dipendenti e del fatturato, valori che evidenziano stavolta un'incidenza inferiore al peso economico della regione nel contesto nazionale.

Anche in questo caso la composizione settoriale vede l'assoluta prevalenza dell'industria manifatturiera, con il 44,2 per cento delle imprese partecipate e il 71 per cento dei dipendenti (tab.7.5). Spiccano in particolare il settore dell'elettromeccanica, con il 18,2 per cento delle imprese e il 35,6 per cento dei dipendenti, e quello chimico-farmaceutico, con il 3,9 per cento delle imprese e il 7,1 per cento dei dipendenti. Rilevante la partecipazione estera anche nel settore del commercio all'ingrosso dove si concentrano il 37 per cento delle imprese e il 14 per cento dei dipendenti.

Tabella 7.4 - Le partecipazioni di imprese estere in Veneto. Anni 2001 e 2008

	2001			2008		
	Valore	%	% su Italia	Valore	%	% su Italia
Totale						
Imprese investitrici (N.)	366	100,0	9,4	435	100,0	10,8
Imprese partecipate (N.)	439	100,0	6,2	539	100,0	7,4
Dipendenti (N.)	44.059	100,0	4,9	49.626	100,0	5,1
Fatturato (mln euro)	16.706	100,0	4,9	29.246	100,0	5,7
Val. aggiunto (mln euro)	2.823	100,0	4,4	4.258	100,0	3,9
Partecipazioni di controllo						
Imprese investitrici (N.)	328	89,6	8,9	394	90,6	10,2
Imprese partecipate (N.)	391	89,1	6,0	476	88,3	7,1
Dipendenti (N.)	39.765	90,3	5,2	44.938	90,6	5,4
Fatturato (mln euro)	15.114	90,5	5,2	27.402	93,7	6,4
Val. aggiunto (mln euro)	2.532	89,7	4,5	3.866	90,8	4,5
Partecipazioni paritarie e minoritarie						
Imprese investitrici (N.)	46	14,0	11,6	57	13,1	14,9
Imprese partecipate (N.)	48	12,3	8,5	63	11,7	11,2
Dipendenti (N.)	4.294	10,8	2,9	4.688	9,4	3,4
Fatturato (mln euro)	1.593	10,5	3,1	1.844	6,3	2,3
Val. aggiunto (mln euro)	292	11,5	3,8	392	9,2	1,6

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Più contenuta la presenza estera in Veneto nel comparto dei servizi alle imprese (professionali, telecomunicazione e informatica, logistica e trasporti) che assieme concentrano il 15,8 per cento delle imprese e il 13,1 per cento dei dipendenti.

Osservando la provenienza geografica degli investimenti esteri (tab. 7.6), emerge che il 66,4 per cento delle imprese venete sono partecipate da investitori con sede nei Paesi dell'Ue15, una quota che si attesta al 75 per cento se consideriamo tutto il vecchio 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 16 per cento in termini di imprese e al 14,5 in termini occupazionali, mentre un altro 8,2 per cento degli investitori fanno riferimento ai Paesi asiatici (il 4,2% solo dal Giappone).

Tale distribuzione presenta differenze piuttosto significative rispetto a quella riscontrata a livello nazionale. Considerando l'origine delle multinazionali presenti nel Paese, solo il 66 per cento delle imprese partecipate sono da attribuire a investitori europei (75% per il Veneto) contro il 26 per cento del Nord America (16% per il Veneto).

Anche in termini di multinazionalizzazione passiva (in entrata) il confronto con il resto del Paese mostra una presenza estera in regione

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

La presenza limitata di imprese a partecipazione estera è 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 FDI MARKETS - FINANCIAL TIMES LTD che fornisce informazioni sugli investimenti greenfield e per ampliamenti di attività esistenti¹⁰. 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 Lazio e Piemonte, 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

Tabella 7.5 - Imprese venete partecipate da imprese estere per settore. Anno 2008

Settori di attività	Imprese a partecipazione estera		Dipendenti delle imprese a partecipazione estera	
	N.	%	N.	%
Industria estrattiva	1	0,2	180	0,4
Industria manifatturiera	238	44,2	35.218	71,0
Energia, gas e acqua	10	1,9	411	0,8
Costruzioni	5	0,9	342	0,7
Commercio all'ingrosso	200	37,1	6.994	14,1
Logistica e trasporti	28	5,2	1.082	2,2
Servizi di telecomunicazione e di informatica	19	3,5	1.512	3,0
Altri servizi professionali	38	7,1	3.887	7,8
Totale	539	100	49.626	100

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

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

Tabella 7.6 - Imprese venete partecipate da imprese estere per Paese investitore. Anno 2008

Aree Geografiche	Imprese a partecipazione estera		Dipendenti delle imprese a partecipazione estera	
	N.	%	N.	%
Unione europea (15 paesi)	358	66,4	33.818	68,1
Europa centro-orientale	7	1,3	450	0,9
Altri Paesi europei	40	7,4	3.988	8,0
Africa settentrionale	0	0,0	0	0,0
Altri Paesi africani	2	0,4	36	0,1
America settentrionale	86	16,0	7.208	14,5
America centrale e meridionale	1	0,2	110	0,2
Medio Oriente	6	1,1	184	0,4
Asia centrale	5	0,9	359	0,7
Asia orientale	33	6,1	3.058	6,2
Oceania	1	0,2	415	0,8
Totale	539	100,0	49.626	100,0

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

le regioni italiane posto davanti la Toscana e l'Emilia-Romagna.

Il quadro delineato, che vede il "Veneto multinazionale" in forte ritardo nel contesto nazionale ed europeo, suggerisce alcuni spunti in chiave strategica. Per recuperare il divario rispetto al resto del Paese e inserirsi nel gruppo delle regioni europee con maggiore apertura internazionale anche sotto il profilo della multinazionalizzazione produttiva, il sistema economico del Veneto deve riprendere lo slancio degli anni Novanta, consolidando le dinamiche e accelerando lungo le direttrici che lo vedono più in ritardo.

Riferimenti bibliografici

- ISTAT (2009), *Struttura e attività delle imprese a controllo estero*. Anno 2006, Comunicato stampa del 15 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).
- Mariotti S., Mutinelli M (2009), *Italia multinazionale 2008, Le partecipazioni italiane all'estero ed estere in Italia*, Rubbettino, Soveria Mannelli (CZ).
- Regione del Veneto (2009), *"I flussi commerciali e l'impresa mobile"*, in Rapporto Statistico 2009, Venezia.
- Unioncamere del Veneto (2007), *Veneto Internazionale 2007*, Grafiche Vianello, Ponzano Veneto (TV).
- Unioncamere del Veneto (2008), *Veneto Internazionale 2009*, 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
www.fdiintelligence.com

SCHEDA METODOLOGICA.

LE STATISTICHE DEL COMMERCIO CON L'ESTERO

SECONDO LA NUOVA CLASSIFICAZIONE ATECO 2007¹

1. Introduzione

La classificazione delle attività economiche ATECO 2007 adottata dall'ISTAT a partire dal 1 gennaio 2008 in luogo della precedente ATECO 2002, è la versione nazionale della classificazione europea delle attività economiche NACE Rev.2 predisposta dall'Eurostat a seguito di una consistente revisione e di un confronto con gli Stati Membri e le principali organizzazioni internazionali durato più di cinque anni².

La revisione della NACE, e di conseguenza dell'ATECO, si è resa necessaria per due ragioni:

- la precedente versione (NACE Rev.1.1) era ormai inadeguata a riflettere i cambiamenti intervenuti nell'ultimo decennio nel mondo produttivo;
- occorreva pervenire ad una classificazione delle attività economiche armonizzata a livello mondiale con la classificazione ISIC Rev.4³

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

² La NACE Rev.2 è stata adottata con Regolamento (CE) n.1893/2006 del Parlamento europeo e del Consiglio del 20 dicembre 2006.

³ La classificazione ISIC Rev.4 è la classificazione delle attività economiche dell'ONU. Per ragioni legate alle specificità dell'economia comunitaria, la NACE Rev.2 ha un maggior numero di classi della ISIC Rev.4. Pur tuttavia tali classi sono perfettamente e univocamente riconducibili alle classi della ISIC realizzando così una corrispondenza perfetta tra le due tassonomie.

e, quindi, sostituire le diverse tassonomie esistenti a questa solo parzialmente raccordabili (come per l'appunto, la NACE nell'ambito dell'Unione europea o la NAICS in Nord America).

L'ATECO 2007, che coincide con la NACE Rev.2 fino alla quarta cifra di dettaglio, è stata elaborata dall'ISTAT in collaborazione con numerose amministrazioni pubbliche e con le principali associazioni di categoria di produttori e distributori allo scopo di individuare attività economiche particolarmente importanti nella nostra economia, tener conto delle specificità produttive del sistema e pervenire ad una tassonomia unica e condivisa da tutte le istituzioni nazionali coinvolte nel trattamento di dati statistici. Una novità rilevante rispetto alla versione precedente del 2002 è rappresentata dall'introduzione della sesta cifra di dettaglio (sotto-categorie) in molte attività economiche, anche se per il momento il loro utilizzo non è previsto per fini statistici ma solo amministrativi. La tabella 1 descrive la struttura essenziale dell'ATECO 2007 e il numero di codici previsti in ciascuna suddivisione a confronto con l'ATECO 2002.

Nello specifico, le sezioni sono contraddistinte da lettere mentre i restanti codici sono numerici.

Si tenga conto che ai fini di adattamento alle esigenze di alcuni settori delle statistiche ufficiali (quali ad es. la Contabilità Nazionale e il Commercio con l'estero), in deroga alla classificazione ufficiale è stata individuata un'aggregazione intermedia di 27 "pseudo-sottosezioni" collocate immediatamente al di sotto delle sezioni C "Attività manifatturiere", J "Attività dei servizi di informazione e comunicazione", M "Attività professionali, scientifiche e tecniche" e Q "Sanità e assistenza sociale" e contraddistinte dalle due lettere come mostra la tabella 2.

Tabella 1 – Prospetto riepilogativo della struttura dell'ATECO nel 2002 e nel 2007

Cifre del codice	Descrizione	N. codici ATECO 2002	N. codici ATECO 2007
1	Sezione	17	21
2	Divisione	62	88
3	Gruppo	224	272
4	Classe	514	615
5	Categoria	883	918
6	Sotto-categoria	...	1224

Fonte: Istat

2. I criteri fondanti dell'ATECO 2007, le differenze con l'ATECO 2002 e i riflessi sulle politiche di diffusione dell'ISTAT

In linea generale, la nuova ATECO 2007 si basa su criteri del tutto analoghi alla versione del 2002 per quanto attiene i seguenti aspetti⁴:

- Definizione di attività economica sulla base dei fattori di produzione;
- Non distinzione tra attività “di mercato” e “non di mercato” né tra produzione formale e informale;
- Inclusione delle categorie per la produzione indifferenziata di beni e servizi da parte di famiglie e convivenze;
- Classificazione delle unità produttive sulla base dell'attività economica prevalente misurata attraverso il valore aggiunto ad essa attribuito o, quando non disponibile, su criteri legati ai fattori di produzione (ore lavorate, retribuzione ecc.);
- Classificazione delle unità produttive a prescindere dagli assetti proprietari o del tipo di organizzazione;
- Struttura gerarchica tra le attività stabilite sulla base delle caratteristiche generali dei beni e servizi prodotti (sezioni), dell'utilizzo dei beni e servizi prodotti (divisioni e gruppi), del processo e della tecnologia di produzione (classi), fase di fabbricazione e dei bisogni soddisfatti (categorie).

Pur tuttavia, il dettaglio della classificazione è aumentato notevolmente rispetto alla versione del 2002 a causa dell'aumento del numero di attività economiche considerate e/o della loro riorganizzazione sulla base dell'importanza economica acquisita nel tempo. Tra gli elementi di maggiore novità si segnalano l'aumento del numero di attività dei servizi, il raggruppamento in un'unica divisione delle attività legate all'ambiente e la diversificazione delle attività dell'agricoltura in funzione del loro accresciuto peso economico.

Di conseguenza, come visualizzato in precedenza nella tabella 1 il numero di codici si è notevolmente ampliato (il numero di sezioni è passato da 17 a 21, il numero delle divisioni da 62 ad 88 ecc.) cosicché anche a elevati livelli di aggregazione non sempre è possibile individuare una corrispondenza “uno a uno” tra voci simili delle due classificazioni. (cfr oltre). Man mano che si scende nel dettaglio, al contrario, la corrispondenza tra le due classificazioni diventa sempre

⁴ Per approfondimenti: www.istat.it/dati/catalogo/20090615_00metenorme09_40classificazione_attivita_economiche_2007.pdf

Tabella 2 – ATECO 2007. Aggregazione intermedia SNA/ISIC di alcune sezioni in sottosezioni omogenee

Lettera	Descrizione
C	Attività manifatturiere
CA	Alimentari, bevande e tabacco
CB	Tessili, abbigliamento, pelli e accessori
CC	Legno e prodotti in legno; carta e stampa
CD	Coke e prodotti petroliferi raffinati
CE	Sostanze e prodotti chimici
CF	Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici
CG	Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi
CH	Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti
CI	Computer, apparecchi elettronici e ottici
CJ	Apparecchi elettrici
CK	Macchinari ed apparecchi n.c.a.
CL	Mezzi di trasporto
CM	Altre attività manifatturiere
J	Attività dei servizi di informazione e comunicazione
JA	Editoria e audiovisivi; attività radiotelevisive
JB	Attività di telecomunicazione
JC	Attività di servizi IT e di altri servizi informativi
M	Attività professionali, scientifiche e tecniche
MA	Attività legali, di contabilità, di consulenza, di architettura e ingegneria
MB	Attività di ricerca e sviluppo
MC	Altre attività professionali, scientifiche e tecniche
Q	Sanità e assistenza sociale
QA	Sanità
QB	Servizi alle famiglie e assistenza sociale

Fonte: Istat

più complessa: ad esempio, a livello di categoria (quinta cifra) delle 883 voci dell'ATECO 2007 solo 512 si raccordano perfettamente con altrettante voci dell'ATECO 2002 e viceversa, mentre per le restanti 371 la corrispondenza è multipla.

La complicazione nello stabilire un raccordo perfetto tra le due tassonomie anche a livelli di aggregazione molto elevata, spiega perché la migrazione delle statistiche economiche nella nuova ATECO prevede per i prossimi anni il convivere di dati espressi nelle due diverse classificazioni; tale decisione, per altro, rispetta il piano di diffusione comune a tutti gli Stati membri stabilito a livello europeo con il coordinamento dell'EUROSTAT.

Dal punto di vista dell'analisi economica i risultati derivanti dall'adozione del nuovo schema di classificazione ha prodotto, come era logico attendersi,

una modifica dei dati retrospettivi in serie storica⁵ che, dunque, possono evidenziare un'evoluzione diversa - anche in misura sensibile - rispetto a quella evidenziata secondo l'ATECO 2002. Ciò, tuttavia, non va interpretato nel senso di un'alterazione della lettura della realtà pregressa, bensì semplicemente come un'opportunità di analisi dei fenomeni in una cornice diversa e più completa, favorita dalla disponibilità di strumenti più efficienti.

3. Il commercio con l'estero secondo l'ATECO 2007

La difficoltà di mantenere una corrispondenza perfetta tra le due versioni dell'ATECO si evidenzia in modo particolare nel caso delle classificazioni di prodotti associate all'attività economica, quali ad esempio la Prodcom, utilizzata nelle statistiche della produzione industriale, o la Nomenclatura Combinata (NC) usata nelle statistiche del commercio con l'estero; ai problemi descritti nel paragrafo precedente si aggiunge il fatto che le classificazioni di prodotti subiscono degli aggiornamenti annuali che impongono di effettuare il link tra i prodotti e l'ATECO necessariamente su base annua. Ciò significa che le modifiche registrate da quelle tassonomie spesso si traducono in cambiamenti delle attività economiche cui i prodotti erano associati in passato⁶.

Le tabelle di corrispondenza tra attività e prodotti vengono fornite direttamente dall'EUROSTAT agli Istituti di Statistica e agli utenti associando ciascun bene direttamente alla quarta cifra della NACE Rev.2. Più precisamente, l'associazione tra prodotti e attività economiche viene effettuata utilizzando la classificazione intermedia CPA2008 (Classification of Products by Activity) che riconduce i primi alle seconde sulla base di criteri statistici condivisi a livello mondiale. La CPA2008, a sua volta, coincide con la NACE fino alla quarta cifra di dettaglio ed è la versione europea della classificazione mondiale CPC.

L'EUROSTAT fornisce altresì la tavola di corrispondenza tra la NACE Rev.2 e la classificazione MIGs⁷ (Raggruppamenti Principali di Industrie in Italia) che rappresenta un ulteriore raggruppamento di attività industriali (gruppi di ATECO) sulla base della destinazione d'uso dei beni a queste associati.

⁵ La maggior parte degli indicatori congiunturali sottoposti al Regolamento europeo STS hanno effettuato la ricostruzione delle serie storiche pregresse in nuova ATECO fino all'anno 2000.

⁶ È il caso di codici-prodotto il cui contenuto cambia a seguito, ad esempio, di uno scorporo di alcune tipologie di beni. Il prodotto (o i prodotti) derivante dallo scorporo potrebbe risultare associato ad un'attività economica diversa da quella a cui era associato il codice prima della modifica.

⁷ www.eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2007:155:0003:0006:IT:PDF

Per quanto attiene all'Italia, la corrispondenza tra i prodotti e la quinta cifra dell'ATECO 2007 viene effettuata dall'ISTAT sulla base dei medesimi criteri seguiti dall'EUROSTAT per la CPA 2008.

In particolare, con riferimento alla diffusione delle statistiche del commercio con l'estero, allo scopo di facilitare gli utenti nazionali l'ISTAT ha ricostruito le serie storiche in valore secondo l'ATECO 2007 dall'anno 1991 e quelle degli indici dei valori medi unitari e dei volumi dall'anno 1996, utilizzando per ciascun anno della serie la tavola di corrispondenza ATECO-NC fornita dall'EUROSTAT.

Per avere un'idea delle differenze registrate nelle serie storiche espresse secondo l'ATECO 2002 e secondo l'ATECO 2007 cui si accennava nel paragrafo precedente, è stata costruita a titolo illustrativo una matrice di transizione, visualizzata nella tabella 3, tra l'ATECO 2002 (in colonna madre) e l'ATECO 2007 (in testata) in cui viene rappresentata la nuova allocazione dei prodotti della NC tra le due tassonomie. I dati fanno riferimento al peso percentuale (in valore) rispetto al totale per riga dei prodotti esportati nel 2008⁸ appartenenti a ogni divisione dell'ATECO 2002 che sono confluiti nella ATECO 2007. Per ragioni legate allo spazio disponibile, la tabella fa riferimento alle divisioni della Manifattura che hanno subito i maggiori cambiamenti.

Come si osserva, vi sono divisioni che nel passaggio alla nuova classificazione si sono divise nettamente - chimica e farmaceutica, strumenti ottici e apparecchi medicali - e altre in cui a fronte di una grossa parte che confluisce in un'analogha divisione del 2007 - come le macchine e gli apparecchi meccanici - vi sono percentuali minori ma non meno importanti che confluiscono in altre divisioni, contribuendo a rendere non confrontabili gli aggregati. Tali situazioni possono accentuarsi ulteriormente a livelli di dettaglio più fini complicando ogni tentativo di riconciliazione tra le due classificazioni. Ciò motiva ampiamente la decisione di diffondere le serie storiche secondo le due tassonomie.

Riferimenti bibliografici

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

⁸ Analoghi risultati si hanno considerando il flusso delle importazioni e qualsiasi altro anno delle serie storiche. La differenza nelle percentuali dipende dalle modifiche eventualmente intercorse nelle classificazioni dei prodotti.

Tabella 3 – Matrice di transizione dall'ATECO 2002 all'ATECO 2007 per alcune divisioni della manifattura. Esportazioni. Anno 2008 (peso % del valore dei prodotti transitati alla nuova classificazione)

ATECO 2002	ATECO 2007														Totale
	Chimici	Farma- ceutici	Gomma e plastica	Altri prod min non metalliferi	Prodotti metallurgia	Metalli	Computer elettronica e ottica	Apparecc. elettriche	Macchinari e app. nca	Autovei- coli	Altri mezzi trasporto	Mobili	Altri manufatti	Racc.e smaltim rifiuti	
Chimica e farmaceutica	64.6	35.1					0.1						0.1	0.2	100.0
Gomma e plastica			97.8					0.8					1.2	0.2	100.0
Prodotti di min. non metalliferi				100.0											100.0
Metalli					97.0									3.0	100.0
Prodotti in metallo				1.0	1.6	97.3									100.0
Macchine e app. meccanici						2.3		9.5	88.2						100.0
Macchine per ufficio							75.0		25.0						100.0
Macchine e app. elettrici			0.2	0.2			1.3	93.6	0.6	4.1					100.0
Appar.radio televisivi							95.5	4.5							100.0
Strumenti ottici e app. medicali							50.0	0.6	1.2				48.2		100.0

Fonte: elaborazione su dati Istat

PARTE SECONDA
studi e ricerche

8. SPECIALIZZAZIONI SETTORIALI E GEOGRAFICHE DEL COMMERCIO ESTERO DEL VENETO

di Renato Chahinian

In sintesi

In questo capitolo di approfondimento si analizzano le principali specializzazioni settoriali e geografiche del commercio estero del Veneto. Tale analisi è particolarmente significativa per individuare i settori ed i Paesi ove esistono, alla luce delle teorie del commercio internazionale, dei vantaggi comparati della regione rispetto al commercio estero nazionale ed a quello mondiale.

Dall'esame dei dati disponibili risulta che alcuni settori presentano delle specializzazioni molto elevate nelle esportazioni e ciò è sintomo di vantaggi acquisiti non indifferenti che fanno ben sperare anche per l'evoluzione futura dei nostri flussi commerciali. Anche per area geografica le specializzazioni del Veneto sono buone soprattutto nei confronti del resto del Mondo, anche se l'esplorazione dei mercati emergenti dovrebbe essere maggiore.

Si sono individuate pure le specializzazioni delle importazioni regionali, anche se di più difficile interpretazione per la presenza indistinta di beni di consumo finale e di beni intermedi e strumentali, soggetti cioè ad una domanda di natura diversa.

8.1 Premessa metodologica

Per meglio comprendere il significato e l'effettiva distribuzione delle specializzazioni settoriali nel commercio estero, è utile premettere qualche breve indicazione teorica sul fenomeno.

Se in un Mondo irrealistico per ogni Paese fossero soddisfatte le medesime condizioni di uniformità nelle produzioni, nelle dotazioni dei fattori relativi e nei rendimenti costanti di scala, con preferenze omogenee ed assenza di distorsioni, non si formerebbe il commercio internazionale e ciascun Paese produrrebbe per il proprio mercato interno. Se invece anche una sola delle condizioni citate viene a mancare, sorge la causa che fa avviare una domanda ed un'offerta di commercio estero tra due o più Paesi. In questo modo, si tenderà ad una specializzazione di *vantaggio assoluto* (teoria di Smith), in cui ciascun Paese si concentra nelle produzioni più efficienti (costo - opportunità più basso), mentre acquista dall'estero le produzioni che al proprio interno avrebbero un costo - opportunità più alto (si intende al netto dei costi di trasporto e delle eventuali barriere tariffarie).

Ma per vari motivi il vantaggio assoluto non può crescere indefinitamente, mentre è più indicato osservare la specializzazione dal punto di vista del *vantaggio comparato* (teoria di Ricardo), che considera un settore "forte" (cioè dotato di competitività, generalmente valutata in termini di produttività del fattore lavoro) quando viene esportato in proporzione maggiore (sulle esportazioni totali) rispetto alla proporzione di esportazione da parte degli altri Paesi.

Il vantaggio comparato viene misurato dall'indice di *Balassa*, detto indice di vantaggio comparato "*rivelato*", e può essere formulato secondo due rapporti diversi che danno comunque lo stesso risultato¹.

- a)
$$\frac{\text{esportazioni settore "j"}/\text{esportazioni totali (Paese A)}}{\text{esportazioni settore "j"}/\text{esportazioni totali (Paese B o altri)}}$$
- b)
$$\frac{\text{esportazioni settore "j" (Paese A)}/\text{esportazioni settore "j" (Paese B o altri)}}{\text{esportazioni totali (Paese A)}/\text{esportazioni totali (Paese B o altri)}}$$

¹ Se il risultato dei due rapporti è superiore a 1, significa che vi è maggiore specializzazione settoriale, altrimenti la specializzazione è inferiore. Se le esportazioni del settore sono nulle nel Paese A, anche la sua specializzazione è nulla. Se le esportazioni del settore sono nulle nel paese B, la specializzazione del settore è infinita nel Paese A rispetto al Paese B.

Nei rapporti tra due Paesi si potrebbero sostituire le esportazioni del secondo con le relative importazioni per avere la misura di una specializzazione delle quote di mercato, ma nel presente lavoro non è proponibile tale rapporto, in quanto il confronto del Veneto viene effettuato con l'Italia (di cui la regione è parte) e con il resto del Mondo (in cui l'import eguaglia l'export).

In altri termini, si valuta la quota delle esportazioni di un settore per valutarne la competitività sui mercati internazionali, in relazione alle dotazioni fattoriali esistenti e pertanto la specializzazione può cambiare al mutare delle dotazioni fattoriali. Successivamente, infatti, altri autori (tra cui il recente premio Nobel, Krugman) hanno evidenziato altri fattori più evoluti del commercio internazionale, quali: la differenziazione dei prodotti, le economie di scala (non solo a livello aziendale, ma anche di sistema, come quelle territoriali e distrettuali) e la frammentazione della produzione internazionale (con specializzazioni di funzioni produttive). Inoltre, si è fatto pure riferimento alla capacità d'uso dei fattori (Porter), anche se la dotazione è scarsa.

Rimane il fatto che la specializzazione delle esportazioni (come risultante dai vantaggi comparati) indica la competitività complessiva raggiunta da un settore a livello internazionale in comparazione con la competitività globale dell'intera economia dello stesso Paese e pertanto racchiude l'effetto di impatto di tutti i fattori sopra citati nel settore di riferimento.

Analogamente, si possono avanzare simili riflessioni per la *specializzazione delle importazioni*, la quale indica due aspetti rilevanti, che possono essere distinti:

- da un lato, la competitività del settore estero, i cui prodotti vengono importati, anche in relazione alla preferenza dei consumatori rispetto ai beni dello stesso settore prodotti internamente;
- dall'altro, il fabbisogno di beni e servizi intermedi o beni strumentali per la produzione interna, ma anche per gli stessi settori specializzati nelle esportazioni.

La trattazione del prossimo paragrafo analizzerà le principali specializzazioni delle esportazioni e delle importazioni del Veneto alla luce delle predette considerazioni.

8.2 La specializzazione settoriale

La specializzazione *settoriale delle esportazioni* del Veneto è stata misurata con l'indice di Balassa, rispetto alle esportazioni nazionali ed al commercio mondiale.

Con il primo raffronto si intende mettere in evidenza il vantaggio comparato (che è pure competitivo) di alcuni settori veneti rispetto alla media nazionale e quindi dove la nostra regione riesce meglio a concretizzare le sue "performance" esportative in rapporto all'intera

struttura della capacità esportativa dimostrata. In altri termini, qui non si tratta di individuare i settori maggiormente orientati all'esportazione, ma quelli che proporzionalmente lo sono più della media nazionale. Ciò è significativo, in quanto si esprime un'eccellenza nel settore specializzato che si verifica nella regione, ma non nell'intero Paese. Gli ulteriori risvolti di tali evidenze possono essere i seguenti:

- l'eccellenza regionale può venire potenziata per ottenere ulteriori vantaggi comparati (economie di scala, maggiore produttività, ecc.);
- gli stessi motivi di eccellenza possono essere simulati o replicati in altre zone del Paese per accrescere la specializzazione nazionale verso i medesimi settori;
- altri settori non specializzati regionalmente potrebbero diventarlo sfruttando i vantaggi comparati nazionali, se ritenuti perseguibili nel contesto regionale.

Il secondo raffronto, anche se di più incerta rilevanza e di più difficile interpretazione operativa, è complessivamente più significativo perché compara le quote settoriali delle esportazioni venete con quelle corrispondenti nel commercio mondiale. Pertanto, ove si nota la specializzazione regionale, si deduce un maggior impegno nel settore rispetto a quello che il Mondo intero presta per entrare negli stessi mercati di competenza (viceversa, in caso contrario). Sulla base di tali risultati, sarà opportuno valutare i vantaggi comparati per decidere se potenziare o meno certe specializzazioni rispetto ad altre. Ovviamente, tutto ciò avviene indipendentemente dal vantaggio assoluto, ossia dall'efficienza delle produzioni (costo più basso), attraverso politiche di diversificazione produttiva e/o di mercato.

La tabella 8.1 illustra le due serie di specializzazione settoriale del Veneto rispetto all'Italia e nei confronti del Mondo, partendo dalla composizione per settore delle esportazioni relativamente all'anno 2007².

Dai dati riportati si può notare che il maggior valore esportato dalla regione, secondo la classificazione presentata, va al settore delle macchine ed apparecchi meccanici con il 22 per cento sul totale delle esportazioni, seguito dai due comparti "cuoio, pelle e similari" e "altri prodotti manifatturieri" (compresi mobili e gioielli, che rappresentano due produzioni di punta del Veneto), ciascuno con il 9 per cento del totale

² Ultimi dati definitivi (quelli del 2008 sono provvisori). È il caso di rammentare che nel passaggio dai dati provvisori a quelli definitivi del 2007, si è avuta una rivalutazione delle esportazioni venete di ben il 9,2 per cento. Pertanto, in tutte le tabelle di questo capitolo si farà riferimento, ove possibile, a dati definitivi.

Tabella 8.1 – Specializzazione settoriale delle esportazioni del Veneto rispetto all'Italia ed al commercio mondiale (valori in milioni di euro e rapporti percentuali). Anno 2007

Classi di attività economica	Veneto		Italia		Mondo	Specializz. rispetto l'Italia (a) : (b)	Specializz. rispetto il mondo (a) : (c)
	val.ass	comp. % (a)	val.ass	comp. % (b)	comp. % (1) (c)		
Prodotti dell'agricoltura e della caccia	685	1,4	4.646	1,3		108	
Prodotti della silvicoltura	5	0,0	109	0,0		...	
Prodotti pesca e piscicoltura	52	0,1	229	0,1		100	
Carbon fossile, lignite e torba	0,3	0,0	8	0,0
Petrolio greggio e gas naturale	19	0,0	676	0,2		0	
Minerali metalliferi	2	0,0	139	0,0		...	
Altri prodotti di miniere e cave	55	0,1	501	0,1		100	
Prodotti alimentari e bevande	2.537	5,0	19.196	5,3	4,7	94	106
Prodotti di tabacco	2	0,0	16	0,0		
Prodotti tessili	2.112	4,2	14.361	3,9	4,3	108	233
Articoli abbigliamento, pellicce	2.934	5,8	13.949	3,8		153	
Cuoio, pelle e similari	4.557	9,0	14.611	4,0	1,1	225	818
Legno e prodotti in legno (esclusi mobili)	286	0,1	1.684	0,5	0,9	20	11
Pasta, carta, cartone	898	1,8	5.385	1,5		120	
Editoria, stampa e supporti registrati	284	0,1	1.671	0,5	2,2	20	86
Coke e prodotti petroliferi	296	0,1	13.160	3,6	4	3	3
Prodotti chimici e fibre (sintetiche e artificiali)	1.917	3,8	34.385	9,4	10,3	40	37
Gomma e materie plastiche	1.568	3,1	13.163	3,6	2,3	86	135
Lavoraz. minerali non metalliferi	1.598	3,2	9.933	2,7	1,1	119	291
Prodotti metallurgia	3.040	6,0	26.782	7,3		82	
Prodotti in metallo (escluse macchine e impianti)	3.016	6,0	16.915	4,6	9,6	130	125
Macchine e apparecchi meccanici	11.138	22,0	75.639	20,7	8,5	106	259
Macchine ufficio, elaboratori e sistemi informatici	166	0,0	1.763	0,5		0	
Macchine e apparecchi elettrici	2.448	4,8	14.490	4,0		120	
Apparecchi radiotelevisivi e per le comunicazioni	353	0,7	6.651	1,8	18,8	39	58
Apparecchi medicali, di precisione, ottica e orologi	2.711	5,4	8.698	2,4		225	
Autoveicoli e rimorchi	1.391	2,8	29.816	8,2	9,2	34	30
Altri mezzi di trasporto	1.885	3,8	11.328	3,1	3,1	123	123
Altri prodotti manifatturieri (compresi mobili)	4.545	9,0	17.352	4,8	2,7	188	333
Energia elettrica, gas, acqua	-	-	113	0,0		-	
Prodotti informatici e professionali	4	0,0	450	0,1	0
Altro	54	0,0	6.926	1,9		0	
Totale	50.557	100,0 (2)	364.744	100,0 (2)	100,0 (2)	100	100

(1) - Nell'annuario statistico ICE - ISTAT è riportato il commercio mondiale soltanto per settori manifatturieri. Pertanto, la quota degli altri settori non viene indicata, ma le quote dei settori manifatturieri sono state ugualmente riferite al commercio mondiale totale (in quanto il peso complessivo di queste è pari all'82,7% del totale).

(2) - Il totale non è uguale alla somma degli addendi a causa degli arrotondamenti.

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

medesimo. Poi vengono: i prodotti della siderurgia e quelli in metallo (ciascuno con il 6%), gli articoli di abbigliamento (5,8%), gli apparecchi medicali, di precisione, ottica e orologi (5,4%) e così via.

A livello nazionale, prevalgono ugualmente le macchine e gli apparecchi meccanici (20,7%), seguiti però dai prodotti chimici e fibre (9,4%), autoveicoli e rimorchi (8,2%), prodotti della metallurgia (7,3%), prodotti alimentari e bevande (5,3%), ecc..

Il Veneto risulta quindi più specializzato dell'Italia soprattutto nei

seguenti settori: cuoio, pelle e similari (indice 225)³, apparecchi medicali, di precisione, ottica e orologi (sempre 225), altri prodotti manifatturieri (188) e articoli di abbigliamento (153). Si tratta di settori ove chiaramente esistono vantaggi comparati non indifferenti, nonostante la concorrenza di prezzo subita nei mercati dei prodotti tradizionali e la specializzazione avanzata richiesta dalla meccanica di precisione. Anche la specializzazione

Tabella 8.2 – Specializzazione settoriale delle importazioni del Veneto rispetto all'Italia ed al commercio mondiale (valori in milioni di euro e rapporti percentuali). Anno 2007

Classi di attività economica	Veneto		Italia		Mondo	Specializz. rispetto l'Italia (a) : (b)	Specializz. rispetto il mondo (a) : (c)
	val.ass	comp. % (a)	val.ass	comp. % (b)	comp. % (1) (c)		
Prodotti dell'agricoltura e della caccia	1325	3,3	8.965	2,4		138	
Prodotti della silvicoltura	95	0,2	553	0,1		200	
Prodotti pesca e piscicoltura	224	0,6	871	0,2		300	
Carbon fossile, lignite e torba	158	0,4	1.912	0,5	80
Petrolio greggio e gas naturale	1.202	3,0	49.432	13,2		23	
Minerali metalliferi	48	0,1	1.685	4,5		2	
Altri prodotti di miniere e cave	277	0,7	1.235	0,3		233	
Prodotti alimentari e bevande	2.935	7,4	21.550	5,8	4,7	128	
Prodotti di tabacco	6	0,0	2.048	0,5		0	157
Prodotti tessili	1.462	3,7	8.107	2,2	4,3	168	228
Articoli abbigliamento, pellicce	2.435	6,1	9.773	2,6		235	
Cuoio, pelle e similari	2.708	6,8	7.820	2,1	1,1	324	618
Legno e prodotti in legno (esclusi mobili)	927	2,3	4.374	1,2	0,9	192	256
Pasta, carta, cartone	861	2,2	6.499	1,7		129	
Editoria, stampa e supporti registrati	58	0,1	1.071	0,3	2,2	33	105
Coke e prodotti petroliferi	493	1,2	6.955	1,9	4	63	30
Prodotti chimici e fibre (sintetiche e artificiali)	3.007	7,5	48.153	12,9	10,3	58	73
Gomma e materie plastiche	841	2,1	7.597	2,0	2,3	105	91
Lavoraz. minerali non metalliferi	563	1,4	3.730	1,0	1,1	140	127
Prodotti metallurgia	5.435	13,6	43.568	11,7		116	
Prodotti in metallo (escluse macchine e impianti)	770	1,9	6.471	1,7	9,6	112	161
Macchine e apparecchi meccanici	3.038	7,6	27.390	7,3	8,5	104	89
Macchine ufficio, elaboratori e sistemi informatici	318	0,8	7.989	2,1		38	
Macchine e apparecchi elettrici	875	2,2	10.477	2,8		79	
Apparecchi radiotelevisivi e per le comunicazioni	546	1,4	12.954	3,5	18,8	40	36
Apparecchi medicali, di precisione, ottica e orologi	962	2,4	9.291	2,5		96	
Autoveicoli e rimorchi	6.733	16,9	41.570	11,1	9,2	152	184
Altri mezzi di trasporto	661	1,7	5.969	1,6	3,1	106	55
Altri prodotti manifatturieri (compresi mobili)	819	0,2	6.464	1,7	2,7	12	7
Energia elettrica, gas, acqua	-	-	2.170	0,6		-	
Prodotti informatici e professionali	3	0,0	871	0,2	0
Altro	59	0,1	5.826	1,6		6	
TOTALE	39.844	100,0 (a)	373.340	100,0 (2)	100,0 (2)	100	100

(1) - Le percentuali di composizione delle importazioni del mondo sono uguali a quelle delle esportazioni del mondo, perché ogni prodotto esportato da un Paese è importato in un altro.

(2) - Il totale non è uguale alla somma degli addendi a causa degli arrotondamenti.

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

³ L'indice di Balassa viene qui espresso dal rapporto percentuale e quindi la specializzazione viene indicata con valori superiori a 100.

in macchine ed apparecchi meccanici (attualmente con indice 106) andrebbe potenziata per l'elevata presenza già esistente a livello regionale; inoltre, potrebbe anche aumentare l'indice di 94 (cioè di una insufficiente specializzazione attuale) relativo ai prodotti alimentari e bevande, che presenta comunque una buona quota dell'export Veneto (5%).

Per quanto riguarda il confronto con il resto del Mondo, è stato necessario effettuare alcune aggregazione di settori, mentre i dati delle esportazioni non manifatturiere non sono stati riportati, perché non disponibili. Comunque, il commercio mondiale prevale nei quattro settori accorpatis (meccanica di precisione, apparecchi elettrici, elettronici e di comunicazione) (18,8% del totale), nei prodotti chimici e fibre (10,3%), prodotti metallici e metallurgici (9,6%), autoveicoli e rimorchi (9,2%) e apparecchi meccanici (8,5%).

Il Veneto risulta allora specializzato principalmente nel cuoio, pelle e similari (indice elevatissimo di 818), negli altri prodotti manifatturieri (indice 333, per la presenza di mobili e gioielli), nella lavorazione dei minerali non metalliferi (291), nella produzione di macchine e apparecchi meccanici (259) e nel tessile - abbigliamento (233). Per essere più in linea con i flussi mondiali, sarebbe auspicabile un potenziamento dell'elettronica e dei mezzi di comunicazione (nell'ambito dei quattro settori accorpatis).

Anche per la *specializzazione settoriale delle importazioni* è stata costruita una tabella simile, che mette in evidenza ove le produzioni estere detengono dei vantaggi comparati nei confronti della produzione locale e nazionale (anche comprendendo i beni intermedi e strumentali necessari a quest'ultima).

Dall'osservazione della tabella 8.2, si può notare che nel Veneto i settori maggiormente soggetti all'importazione⁴ sono: autoveicoli e rimorchi (16,9% del totale), prodotti metallurgici (13,6%), macchine e apparecchi meccanici (7,6%), prodotti chimici e fibre (7,5%) e prodotti alimentari e bevande (7,4%).

Rispetto all'Italia, le importazioni venete sono maggiormente specializzate nel cuoio, pelle e similari (indice 324)⁵, prodotti della pesca (300), articoli di abbigliamento (235) e prodotti di miniere e cave (233).

⁴ Si deve comunque avvertire che le importazioni non sempre si riferiscono al consumo regionale, perché a volte vengono convogliate su dogane di altri territori rispetto alla destinazione finale.

⁵ Questa più elevata specializzazione dell'import nello stesso settore di maggiore specializzazione dell'export è sicuramente imputabile ai consumi intermedi delle industrie che poi esportano i prodotti finiti, anche attraverso la delocalizzazione di fasi produttive all'estero.

Nei confronti del commercio mondiale, le importazioni regionali sono maggiormente specializzate nei seguenti settori: cuoio, pelle e similari (indice 618), come avviene rispetto all'Italia; legno e prodotti in legno (256); tessili e abbigliamento (228).

Un'ulteriore possibilità di analizzare il fenomeno della specializzazione risiede nel suo esame per contenuto tecnologico dei beni, in quanto una specializzazione in settori avanzati è più appetibile e ricca di opportunità future. Al riguardo, viene riportata la tabella 8.3 che presenta gli stessi calcoli precedenti con riferimento alla *tassonomia* di Pavitt per quanto riguarda il livello tecnologico dei prodotti scambiati con tre distinzioni: agricoltura e materie prime, prodotti tradizionali e standard, prodotti specializzati e high tech (a volte l'ultima categoria viene distinta ulteriormente tra media ed alta tecnologia).

I dati della tabella sono riferiti a quelli provvisori del 2008 (i soli riportati dall'Istituto Tagliacarne) e presentano la specializzazione delle province del Veneto sulla regione e sull'Italia. Come si poteva presumere, nelle esportazioni il Veneto è più specializzato dell'Italia nei prodotti tradizionali e standard, mentre all'interno della regione soltanto Padova è più specializzata nei prodotti di media ed alta tecnologia a livello nazionale. Si deve però tener presente che recentemente anche le stesse teorie economiche danno minore importanza al contenuto tecnologico dei beni trattati, in quanto anche nei settori tradizionali possono avere spazio processi tecnologici avanzati e comunque innovazioni rilevanti per la produttività e la competitività.

La specializzazione nelle importazioni vede invece il Veneto superiore all'Italia non solo nei prodotti tradizionali, ma anche in quelli tecnologici (soprattutto nella provincia di Verona che concentra molti flussi dall'estero anche destinati alle province vicine) e pertanto forse quest'ultima evidenza può essere sintomo di un'importazione anche di beni intermedi e strumentali avanzati che vengono impiegati nelle produzioni tradizionali per innalzare la qualità e le "performance" di queste.

8.3 La specializzazione geografica

Si può anche calcolare la *specializzazione geografica* delle esportazioni e delle importazioni del Veneto nei confronti dell'Italia e del Mondo.

Il primo indicatore evidenzia, per l'export, le aree geografiche in cui il Veneto è proporzionalmente più presente rispetto all'Italia. Ciò vuol dire che detiene un vantaggio comparato complessivo superiore; ma può

anche voler dire, data la maggiore o minore lontananza dei mercati, che si tratta dei Paesi maggiormente frequentati e con relazioni più consolidate, mentre non è da escludere che la mancata specializzazione in Paesi più lontani dipenda da carenza di relazioni, piuttosto che da assenza di vantaggi comparati.

Per l'import, la specializzazione geografica si riferisce ai Paesi che detengono un vantaggio comparato nei confronti del sistema produttivo interno, ma anche in questo caso può contare in parte la vicinanza dei mercati di provenienza (anche se tale influenza dovrebbe essere minore rispetto alle esportazioni perché l'importatore abituale detiene solitamente maggiori mezzi e relazioni di tante piccole imprese esportatrici).

La specializzazione rispetto al commercio mondiale, sia per le esportazioni che per le importazioni, dovrebbe presentare ancor più marcata la differenza di localizzazione. Infatti, nella maggior parte dei Paesi extraeuropei le relazioni commerciali si sviluppano più facilmente tra i Paesi di tali aree rispetto alle opportunità che possono presentarsi agli operatori veneti o italiani, indipendentemente dal loro grado di competitività. Per tale motivo, risulta importante una vasta opera di prospezione e promozione dei mercati lontani per conoscere e farsi conoscere al fine di individuare nuovi canali convenienti sia per l'import che per l'export.

La tabella 8.4 evidenzia la specializzazione geografica delle esportazioni venete.

Tabella 8.3 – Specializzazione del commercio estero veneto rispetto all'Italia, per contenuto tecnologico dei beni (valori in milioni di euro e rapporti percentuali). Anno 2008 (a)

	Agricoltura e materie prime				Prodotti tradizionali e standard				Prodotti specializzati e high tech			
	val.ass	% sul totale	Spec. sul Veneto	Spec. sull'Italia	val.ass	% sul totale	Spec. sul Veneto	Spec. sull'Italia	val.ass	% sul totale	Spec. sul Veneto	Spec. sull'Italia
ESPORTAZIONI												
Verona	472	5,7	335	285	5.235	63,2	100	112	2.583	31,2	88	75
Vicenza	42	0,3	18	15	9.321	67,2	107	119	4.508	32,5	92	78
Belluno	0,3	0,0	0	0	1.835,0	74,0	117	131	646,0	26,0	74	63
Treviso	25	0,2	12	10	6.837	65,0	103	115	3.662	34,8	99	84
Venezia	49	1,1	65	55	2.778	62,2	99	110	1.642	36,7	104	88
Padova	144	2,0	118	100	3.670	50,5	80	89	3.460	47,6	135	115
Rovigo	77	5,9	347	295	714	54,9	87	87	509	39,2	111	94
VENETO	808	1,7	100	85	30.389	63,0	100	112	17.009	35,3	100	85
ITALIA	7.267	2,0	-	100	206.747	56,5	-	100	151.792	41,5	-	100
IMPORTAZIONI												
Verona	575	4,8	54	22	5.139	43,0	73	92	6.233	52,2	161	165
Vicenza	298	4,0	45	19	5.614	75,8	129	162	1.495	20,2	62	64
Belluno	17	2,2	25	10	589	75,0	128	161	179	22,8	70	72
Treviso	175	3,1	35	14	4.133	72,5	124	155	1.389	24,4	75	77
Venezia	1.793	33,5	376	155	2.652	49,6	85	106	905	16,9	52	53
Padova	253	4,9	55	23	3.284	64,1	109	137	1.584	30,9	95	97
Rovigo	215	21,0	236	97	455	44,4	76	95	354	34,6	106	109
VENETO	3.326	8,9	100	41	21.864	58,6	100	125	12.140	32,5	100	103
ITALIA	81.445	21,6	-	100	176.171	46,7	-	100	119.668	31,7	-	100

(a) - Dati provvisori

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istituto Tagliacarne - ISTAT

Tabella 8.4 – Specializzazione geografica delle esportazioni del Veneto rispetto all'Italia ed al commercio mondiale (valori in milioni di euro e di dollari e rapporti percentuali). Anno 2007

Aree geografiche	Veneto		Italia		Mondo		Specializzazione rispetto l'Italia (a) : (b)	Specializzazione rispetto il mondo (a) : (c)
	val.ass	comp. % (a)	val.ass	comp.% (b)	val.ass (1)	comp. % (c)		
Unione europea	31.154	61,6	222.173	60,9	5.344.700	38,6	101	160
Paesi europei non UE	5.937	11,7	40.457	11,1	872.354	6,3	105	186
Africa settentrionale	985	2,0	9.968	2,7	154.253	1,1	74	182
Altri Paesi africani	540	1,1	4.629	1,3	245.697	1,8	85	61
America settentrionale	4.159	8,2	26.992	7,4	1.584.154	11,4	111	72
America centro - meridionale	1.866	3,7	11.993	3,3	792.961	5,7	112	65
Medio Oriente	1.894	3,8	16.751	4,6	659.872	4,8	83	79
Asia centrale	524	1,0	4.526	1,2	247.946	1,8	83	56
Asia orientale	2.916	5,8	22.086	6,1	3.751.433	27,1	95	21
Oceania ed altri territori	582	1,2	5.168	1,4	180.336	1,3	86	92
Mondo	50.557	100,0 (2)	364.744	100,0 (2)	13.845.300	100,0 (2)	100	100

(1) - Valore assoluto in milioni di dollari (e non di euro come avviene per il Veneto e per l'Italia). In questo caso non è necessario convertire i dollari in euro, in quanto il confronto viene effettuato tra quote di composizione.

(2) - Il totale non è uguale alla somma degli addendi a causa degli arrotondamenti.

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

Dai dati riportati emerge che il Veneto è più specializzato dell'Italia per la sua presenza nei Paesi americani (America centro - meridionale con indice 112 ed America settentrionale con 111), nei Paesi europei non appartenenti all'Unione Europea (indice 105) e nella stessa U.E. (101). Rispetto al commercio mondiale, invece, prevale nettamente la vicinanza, per cui gli indici di specializzazione più elevati sono riferiti ai Paesi europei non UE (indice 186), all'Africa settentrionale (182) e all'U.E. (160).

La specializzazione geografica delle importazioni venete, riportata nella tabella 8.5, invece, denota le seguenti specializzazioni:

- rispetto all'Italia: Asia centrale (indice 147), Asia orientale (124), altri Paesi africani (111), UE (109);
- rispetto al Mondo: Africa settentrionale (390), UE (163), Paesi europei non UE (156), altri Paesi africani (105), Asia centrale (104).

Per finire, può essere utile presentare un'ultima tabella (tab. 8.6) che riguarda i principali settori di specializzazione delle esportazioni venete rispetto a quelle italiane, distribuiti per area geografica. In altri termini, viene calcolata a titolo indicativo la specializzazione per settore/ Paese dei settori veneti che già secondo la tabella 8.1 erano risultati più specializzati. Ovviamente, le stesse operazioni si potrebbero effettuare, con una certa laboriosità, per tutti i settori, sia export che import, e pure rispetto al resto del Mondo. Per brevità, si ritiene che siano più significativi i settori indicati e limitatamente alle esportazioni. In questo

Tabella 8.5 – Specializzazione geografica delle importazioni del Veneto rispetto all'Italia ed al commercio mondiale (valori in milioni di euro e di dollari e rapporti percentuali). Anno 2007

Aree geografiche	Veneto		Italia		Mondo		Specializzazione rispetto l'Italia (a) : (b)	Specializzazione rispetto il mondo (a) : (c)
	val. ass.	comp. % (a)	val. ass.	comp. % (b)	val. ass. (1)	comp. % (c)		
Unione europea	25.014	62,8	215.453	57,7	5.514.124	38,5	109	163
Paesi europei non UE	3.348	8,4	39.853	10,7	770.957	5,4	79	156
Africa settentrionale	1.547	3,9	24.979	6,7	149.603	1,0	58	390
Altri Paesi africani	785	2,0	6.607	1,8	269.044	1,9	111	105
America settentrionale	1.296	3,3	12.606	3,4	2.436.272	17,0	97	19
America centro - meridionale	1.114	2,8	10.612	2,8	789.699	5,5	100	51
Medio Oriente	409	1,0	15.988	4,3	510.163	3,6	23	28
Asia centrale	1.106	2,8	7.025	1,9	380.247	2,7	147	104
Asia orientale	5.008	12,6	37.957	10,2	3.295.435	23,0	124	55
Oceania ed altri territori	218	0,6	2.262	0,6	213.297	1,5	100	40
Mondo	39.844	100,0 (2)	373.340	100,0 (2)	14.341.500	100,0 (2)	100	100

(1) - Valore assoluto in milioni di dollari (e non di euro come avviene per il Veneto e per l'Italia). In questo caso non è necessario convertire i dollari in euro, in quanto il confronto viene effettuato tra quote di composizione.

(2) - Il totale non è uguale alla somma degli addendi a causa degli arrotondamenti.

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

caso, i dati disponibili sono soltanto quelli provvisori relativi al 2008 e comunque si sono omesse tutte le operazioni intermedie di calcolo.

Dai risultati emersi si può osservare che nei settori di maggiore specializzazione il Veneto la mantiene, seppur con intensità variabile, in tutto il Mondo, tranne alcune eccezioni di poche aree. In tali casi, è importante chiedersi se la scarsa penetrazione in queste ultime aree geografiche dipenda da una domanda particolare che preferisce l'offerta di altre regioni o, come più probabile, da un insufficiente interesse dei nostri operatori per alcuni mercati di sbocco, anche in considerazione di maggiori difficoltà.

Tabella 8.6 – Principali specializzazioni (per attività economica ed area geografica) delle esportazioni venete rispetto all'Italia (rapporti percentuali). Anno 2008 (a)

Attività economiche	Unione europea	Paesi europei non UE	Africa	America	Asia	Oceania e altri territori
Industrie tessili e abbigliamento	153	105	237	89	105	144
Cuoio, pelle e similari	276	167	159	183	176	273
Lavorazione minerali non metalliferi	104	116	118	143	129	182
Macchine e apparecchi meccanici	115	12	114	86	87	201
Mobili	188	167	258	152	155	225

(a) - Dati provvisori

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ISTAT

Ma per venire ai singoli risultati, si può notare che:

- l'industria tessile e dell'abbigliamento si è più specializzata nelle esportazioni in Africa e poco in America (che, al contrario, avrebbe maggiori possibilità di assorbimento di prodotti di qualità);
- l'industria del cuoio, pelle e calzature ha la specializzazione più elevata un po' in tutto il Mondo e quindi può considerarsi ben distribuita anche per area geografica;
- la lavorazione dei minerali non metalliferi gode pure ovunque di una specializzazione delle esportazioni regionali rispetto a quelle italiane ed i valori risultano più alti proprio nei mercati più lontani (America, Asia ed Oceania);
- le macchine ed apparecchi meccanici, pur con una buona specializzazione nell'export, presentano delle carenze nei Paesi europei non UE, in America ed in Asia. Anche in questo caso, è difficile reputare che l'assorbimento di macchinari meccanici, competitivi altrove, siano di ardua collocazione in questi mercati, più di quanto lo siano altri prodotti veneti o gli stessi strumenti meccanici collocati dal resto d'Italia;
- i mobili, infine, presentano un soddisfacente grado di specializzazione nell'export in tutto il Mondo, con punte molto elevate in Africa ed in Oceania.

In linea generale, quindi, si può affermare che lo sviluppo del commercio estero e delle esportazioni in particolare può essere conseguito non soltanto rendendo più competitive le nostre produzioni sui mercati internazionali, ma anche esplorando ed adattandosi a nuovi mercati che sarebbero già in grado di assorbire i prodotti al livello di produttività attuale⁶. Tra l'altro, la caduta della domanda mondiale a seguito della crisi finanziaria ed economica in corso spinge a concentrare le azioni promozionali sui Paesi BRIC, ancora poco esplorati dal Veneto e dall'Italia sebbene continuino a presentare una domanda in espansione anche in questo periodo di crisi. È però da tener presente che per le aziende interessate è pure importante approfondire i singoli mercati più dettagliatamente, segmentando le produzioni da offrire e la composizione della domanda cui rivolgersi, nonché i canali e le forme di intervento.

⁶ La quota di mercato viene infatti conquistata non solo con la competitività in senso stretto e con la specializzazione, ma pure con l'adattamento geografico e merceologico alle esigenze dei singoli mercati.

Riferimenti bibliografici

- Amighini A., Chiarlone S. (2004), *Rischi dell'integrazione commerciale cinese per il modello di specializzazione internazionale dell'Italia*, Liuc Papers n.150.
- Banca d'Italia (2007), *L'economia delle regioni italiane nel 2006*, Questioni di economia e finanza (Occasional papers), n.10, Roma.
- Banca d'Italia (2009), *L'economia del Veneto nell'anno 2008*, Venezia.
- De Luca A. (2008), "Internazionalizzazione e innovazione", in PMI, n.11.
- Epifani P. (1998), *Sulle determinanti del modello di specializzazione internazionale dell'Italia*, Liuc Papers, n.51.
- Formez–Dipartimento Funzione Pubblica, *La governance dell'internazionalizzazione produttiva. L'osservatorio*.
- Galimberti F. (2008), "Commercio stile Krugman", in Il Sole –24Ore, 14/10.
- ICE (2009), *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2008 –2009*, Roma.
- ICE –ISTAT (2009), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese – edizione 2008*, Roma.
- Regione del Veneto (2009), *Rapporto statistico 2009. Il Veneto si racconta, il Veneto si confronta*, Venezia.
- Tattara G., Corò G., Volpe M. (a cura di) (2006), *Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*, Carocci, Roma.
- Unicredit–Mediocredito Centrale (2009), *10ª Indagine sulle imprese manifatturiere italiane*.
- Unioncamere (2009), *Rapporto Unioncamere 2009. L'economia reale dal punto di osservazione delle Camere di commercio, 7ª Giornata dell'economia*, Roma.

9. LA PROPENSIONE ALL'EXPORT IN ALCUNE REGIONI EUROPEE

di Giovanna Guzzo e Grazia Sartor*

In sintesi

L'analisi dei flussi commerciali a livello territoriale ha permesso di identificare e confrontare le principali caratteristiche delle regioni europee maggiormente "export oriented" in quattro importanti Paesi (Italia, Spagna, Francia e Germania).

Dal Bayern e dal Nordrhein-Westfalen provengono la maggior parte dei prodotti agroalimentari. Le tre regioni tedesche considerate, assieme alla Lombardia, sono leader nel commercio estero del settore elettromeccanico e del comparto gomma, chimica e plastica, mentre quelle italiane, pur investendo nell'elettromeccanica, sono specializzate nei settori tradizionali del comparto moda (con l'Île de France) e dei beni e arredamento per la casa (con il Bayern).

L'analisi dell'export condotta nel periodo 2000-2008 su Spagna e Italia mostra performance sotto la media nazionale per Cataluña (ha segnato una crescita leggermente inferiore, +50%) e Veneto (un incremento notevolmente più debole della media italiana, +29,3%).

*Giovanna Guzzo ha curato il paragrafo 9.2, Grazia Sartor i paragrafi 9.1 e 9.3; il paragrafo 9.4 è stato curato da entrambe le redattrici.

9.1 Premessa

Questo capitolo di approfondimento costituisce un primo tentativo di analisi delle esportazioni delle principali regionali italiane (incluso, quindi, anche il Veneto) in un contesto europeo. Rappresenta pertanto l'inizio di un percorso di studio e confronto delle performance regionali negli scambi commerciali.

L'analisi dei flussi commerciali a livello territoriale riveste, infatti, una notevole importanza in termini di studio della competitività dell'economia territoriale, soprattutto per quelle regioni che alimentano buona parte del loro prodotto interno lordo grazie alle vendite di beni all'estero. Ma se l'analisi comparativa risulta molto diffusa, il confronto fra regioni della stessa nazione risulta invece ancor poco sviluppato in ambito europeo.

La banca dati Eurostat, infatti, oltre a non disporre di dati sui flussi commerciali a livello regionale, viene aggiornata con un ritardo medio di 2 anni rispetto all'epoca dei fenomeni, un fattore che scoraggia gli attori politici ed economici di un territorio nel ricorso di queste statistiche, avendo esigenze di informazioni più tempestive.

Poiché la rilevazione dei dati nell'Unione europea è effettuata nel medesimo modo in tutti gli Stati (tramite i due modelli Intrastat, per i flussi intra-Ue, ed Extrastat, per i flussi extra-Ue), abbiamo ovviato al problema esplorando le banche dati disponibili gratuitamente su Internet degli Istituti Nazionali di Statistica di Spagna, Francia, Germania e Italia riguardanti gli scambi commerciali delle rispettive regioni, facendo particolare attenzione alle diverse modalità di classificazione settoriale dei beni. Questa operazione ci ha permesso di verificare la fattibilità di questo studio e in un secondo momento i possibili approfondimenti, valutando eventuali collaborazioni con vari Istituti.

Ogni Paese fra quelli considerati, infatti, mette a disposizione dell'utente i dati in diverse modalità. Per questo abbiamo riscontrato in taluni casi scarsa disponibilità di dati in serie storica disaggregati per Paese di origine/destinazione e settore merceologico, in altri una diversa classificazione merceologica che ha rappresentato un limite nell'analisi settoriale.

Alla luce di questi vincoli, abbiamo limitato l'analisi comparativa ai principali gruppi merceologici e aree geografiche.

Partendo dall'analisi strutturale dell'export delle regioni selezionate (considerando quelle maggiormente rappresentative per i singoli Paesi) per macrosettore e area geografica di destinazione dell'export nel 2008, abbiamo quindi esaminato la dinamica dell'export 2000-2008 delle regioni di Spagna e Italia, per le quali disponiamo dei dati in serie storica.

9.2 Analisi strutturale delle esportazioni in alcune regioni europee

9.2.1 La selezione delle regioni europee

I dati sull'andamento delle esportazioni nelle regioni di alcuni Paesi europei evidenziano la buona performance commerciale di alcune aree territoriali. L'analisi dei principali indicatori di apertura internazionale confermano infatti la presenza di modelli regionali più dinamici ed *export oriented* rispetto a regioni meno attive, anche se con sostanziali potenzialità di sviluppo.

Come criterio di selezione per l'analisi comparativa abbiamo utilizzato la quota percentuale delle esportazioni di ogni regione sul totale nazionale. Abbiamo inoltre tenuto in considerazione la propensione all'esportazione, calcolata come rapporto tra valore dell'export e Pil.

Per quanto concerne l'Italia, si rileva la maggiore propensione delle regioni del Nord a vendere all'estero i propri prodotti rispetto alla media nazionale. In particolare, nel 2006 le esportazioni di Lombardia, Veneto ed Emilia-Romagna, che rappresentano assieme oltre la metà dell'export italiano, costituiscono una quota rilevante del Pil regionale (rispettivamente 29,9%, 33% e 32%, ben oltre il 22,4% della media italiana).

Nella graduatoria delle regioni spagnole da cui ha origine la maggior parte delle esportazioni nazionali si collocano Cataluña, Comunidad de Madrid e Andalucía, che assieme nel 2006 hanno un peso di quasi il 60 per cento sull'export spagnolo. In particolare la Cataluña spicca per la maggior quota di export sul Pil regionale (40,5%).

La metà dell'export tedesco proviene da Nordrhein-Westfalen, Baden-Württemberg e Bayern, regioni nelle quali le esportazioni influiscono per oltre il 30 per cento sul Pil regionale. Il Baden-Württemberg (considerata altresì uno dei *quattro motori d'Europa* assieme a Rhône-Alpes, Lombardia e Cataluña) ha registrato nel 2006 un valore delle esportazioni pari al 41,9 per cento del Pil regionale.

Tra le regioni francesi selezionate in riferimento alla loro vivacità economica e alla loro rilevanza all'interno dell'economia europea, emergono Île de France, Rhône-Alpes e Nord-Pas-de-Calais, dalle quali ha origine il 37 per cento dell'export della Francia¹.

¹ Si distingue inoltre la propensione all'export dell'Alsace, le cui esportazioni, malgrado pesino solo il 6,8 per cento sul totale nazionale, costituiscono oltre la metà del Pil regionale.

Tabella 9.1 – Italia, Spagna, Germania e Francia. Principali indicatori di apertura internazionale delle prime cinque regioni export oriented. Anno 2006

rank	regioni	comp.% export	export/Pil	import/Pil	(exp+imp)/ Pil
<i>Italia</i>					
	Italy	100,0	22,4	23,8	46,2
1	Lombardia	28,1	29,9	38,2	68,1
2	Veneto	13,9	33,0	26,4	59,4
3	Emilia-Romagna	12,5	32,0	19,6	51,6
4	Piemonte	10,5	29,0	22,2	51,3
5	Toscana	7,4	24,7	18,7	43,4
<i>Spagna</i>					
	Spagna	100,0	26,7	17,4	44,1
1	Cataluña	28,4	40,5	25,4	65,9
2	Madrid (Comunidad de)	22,0	33,1	10,3	43,4
3	Andalucía	8,4	16,2	11,6	27,8
4	Comunidad Valenciana	7,7	21,2	19,0	40,1
5	País Vasco	6,7	28,8	27,4	56,2
<i>Germania</i>					
	Germany	100,0	38,5	31,8	70,2
1	Nordrhein-Westfalen	17,9	31,6	33,6	65,1
2	Baden-Württemberg	15,9	41,9	34,2	76,1
3	Bayern	15,7	33,9	28,0	61,8
4	Niedersachsen	7,5	33,9	32,9	66,7
5	Hessen	5,0	21,4	30,6	52,0
<i>Francia</i>					
	France	100,0	21,5	23,1	44,6
1	Île de France	16,8	12,8	21,8	34,6
2	Rhône-Alpes	11,1	24,7	20,7	45,4
3	Nord - Pas-de-Calais	9,1	38,3	39,1	77,4
4	Alsace	6,8	55,0	52,9	107,9
5	Midi-Pyrénées	6,2	33,1	16,7	49,7

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat, Eurostat, A.E.A.T. (Agenzia tributaria del Governo spagnolo) Destatis (Ist. Nazionale di statistica della Germania), Agenzia delle Dogane di Francia

9.2.2 Analisi strutturale per macro-settore

Selezionate le regioni abbiamo effettuato un'analisi sintetica delle specializzazioni produttive delle regioni europee più dinamiche dal punto di vista delle esportazioni. Tale analisi non è in grado tuttavia di riportare la complessità delle evoluzioni in atto soprattutto a livello locale, dove sembrano svilupparsi specializzazioni relativamente nuove e dove la crisi economica ha influenzato alcuni dei settori tradizionali. A questo livello di analisi risulta tuttavia interessante rilevare la presenza di diversi modelli di specializzazione produttiva e la loro somiglianza con quelli presenti in diverse aree d'Europa. Esaminando le diverse capacità esportative che

interessano le regioni leader, cerchiamo quindi di capire le performance merceologiche nel 2008 (tab. 9.2).

Agroalimentare

Tra i quattro Paesi europei considerati, le regioni tedesche esportano la maggior parte dei prodotti agricoli e alimentari (50,7 miliardi di euro nel 2008), malgrado il comparto rappresenti solamente il 5,1 per cento dell'export nazionale. In particolare, la quota maggiore di prodotti agroalimentari proviene dal Nordrhein-Westfalen (8,5 miliardi di euro, il 16,8% del totale agroalimentare nazionale) e dal Bayern (7,7 miliardi, 15,2%). Segue la Francia con 49,8 miliardi di euro (il 12,3% del totale). Il Nord-Pas-de-Calais esporta prodotti agricoli e alimentari per un valore di quasi 5 miliardi, il 9,9 per cento del totale agroalimentare francese. Il settore agroalimentare ha un'importanza rilevante anche in Spagna (15,3% del totale nazionale): dalle regioni di Andalucía e Cataluña proviene quasi il 43 per cento dell'ammontare complessivo spagnolo del comparto, esportando ciascuna regione oltre 6 miliardi di prodotti. In Italia il settore ha un peso del 7,1 per cento sul totale export. Quasi la metà dei prodotti agroalimentari italiani proviene da Lombardia, Veneto ed Emilia-Romagna. In questo segmento l'export delle tre regioni è cresciuto negli anni acquisendo sempre più importanza.

Sistema moda

Il modello export delle regioni italiane, pur registrando una continua crescita della componente dei beni dei comparti più innovativi della meccanica e della lavorazione dei metalli, resta incentrato sulla specializzazione in settori tradizionali e a più basso contenuto tecnologico. L'Italia ricompre un ruolo fondamentale nell'esportazione dei beni legati al tessile, abbigliamento e calzature. Il Paese esporta infatti oltre 41 miliardi di prodotti moda (l'11,2% sul totale export nazionale), un valore di gran lunga superiore agli altri tre Paesi europei analizzati. In particolare, le vendite dei prodotti del Sistema moda rappresentano nelle tre regioni leader quasi il 60 per cento dell'export nazionale (un quarto è costituito solo dall'export della Lombardia). Negli ultimi anni il comparto ha risentito tuttavia degli effetti negativi della competizione internazionale e dei processi di delocalizzazione produttiva, che hanno fatto rallentare l'export regionale dei prodotti moda.

Segue come valore di beni esportati la Germania con quasi 26 miliardi

di euro, malgrado il settore pesi solo il 2,6 per cento sul totale nazionale. Dalle tre regioni tedesche considerate proviene quasi il 30 per cento delle esportazioni nazionali del Sistema moda. La Francia esporta beni del comparto tessile, abbigliamento e calzature per 17 miliardi di euro, il 4,2 per cento del totale. In particolare, quasi un terzo dell'export del settore moda francese proviene dalla sola regione dell'Île-de-France, minori le quote del Nord-Pas-de-Calais (12,4%) e del Rhône-Alpes (10,1%). In Spagna le esportazioni inerenti il sistema moda pesano il 5,7 per cento sul totale nazionale (10,7 miliardi di euro). Quasi un terzo dell'export spagnolo di beni del Sistema moda proviene dalla Cataluña (3,5 miliardi di euro).

Elettromeccanico

Il comparto dell'elettronica e della metalmeccanica ricopre un ruolo determinante nell'economia tedesca, con 389 miliardi di euro nel 2008, il 39,1 per cento dell'export nazionale. Oltre la metà dei prodotti di questo comparto ha origine dalle tre regioni tedesche maggiormente *export oriented*, in particolare dal Nordrhein-Westfalen deriva il 20,2 per cento del totale nazionale del settore (oltre 78 miliardi di euro). Anche in Francia l'elettromeccanica riveste un ruolo determinante, rappresentando il 50 per cento delle esportazioni totali. Tra le regioni francesi considerate emerge il Rhône-Alpes con 20,2 miliardi di euro, il 10 per cento del totale francese del settore. Investe molto nell'elettromeccanico anche l'Italia, con 151 miliardi di euro, il 41,4 per cento dell'export nazionale. Il 36 per cento dei prodotti italiani di tale comparto deriva dalla Lombardia, quota di gran lunga superiore a quella del Veneto (14,6%) e dell'Emilia-Romagna (15,3%). Inoltre, in tutte e tre le regioni si evidenzia una crescita sostenuta dell'export di questo settore negli ultimi anni. Un peso inferiore al comparto è invece dato dalla Spagna (55 miliardi di euro, 29,2% del totale nazionale). La Cataluña esporta beni dell'elettromeccanica per un valore pari a 14,3 miliardi di euro, il 26 per cento del totale nazionale del comparto.

Chimica, gomma e plastica

La Germania investe molto della sua attività produttiva, oltre che nell'elettromeccanica, nel comparto chimica, gomma e plastica (170,4 miliardi di euro, il 17,1% del totale export tedesco). La maggior parte delle esportazioni di tali prodotti derivano dalla regione del Nordrhein-

Westfalen, che da sola comprende il 20,4 per cento dell'export nazionale del comparto. Anche per la Francia la chimica, gomma e plastica costituisce un settore di esportazione importante, con 90 miliardi di euro, il 22,2 per cento del totale nazionale, soprattutto dalle regioni di Rhône-Alpes (14,1% del totale francese del comparto) e Île-de-France (13,6%). L'Italia esporta prodotti per un valore di 46,6 miliardi di euro, il 12,7 per cento dell'export nazionale. L'export di chimica, gomma e plastica ha reali margini di crescita sul fronte innovativo e ricopre un ruolo rilevante in Lombardia, che ne costituisce oltre un terzo. In Emilia-Romagna rappresenta l'8,9 per cento dell'export nazionale e dal 2000-2008 le vendite sono aumentate di ben il 56,4 per cento. Minore la quota export della Spagna, che porta all'estero beni della chimica, gomma e plastica per un valore di 25 miliardi di euro, pari al 13,4 per cento del totale nazionale. Solo la regione di Cataluña esporta quasi la metà dell'export spagnolo del comparto.

Beni e arredamento casa

Tra i segmenti tradizionali in cui l'Italia ricopre un ruolo determinante c'è quello dei beni e arredamento casa, con quasi 11 miliardi di euro di prodotti venduti nel 2008. Oltre la metà delle esportazioni italiane del comparto è concentrata in Lombardia (25,1%), Veneto (23,1%) ed Emilia-

Tabella 9.2 – Esportazioni delle regioni europee per macrosettore (migliaia di euro, comp.%). Anno 2008

Regioni europee	Agroalimentare		Sistema moda		Elettromeccanica		Chimica, gomma e plastica		Beni e arredamento casa		Totale	
	val.ass.	%	val.ass.	%	val.ass.	%	val.ass.	%	val.ass.	%	val.ass.	%
Lombardia	4.444	17,2	10.317	25,1	54.581	36,0	17.023	36,5	2.715	25,1	103.727	28,4
Veneto	3.534	13,7	9.029	21,9	22.161	14,6	3.220	6,9	2.504	23,1	48.207	13,2
Emilia Romagna	4.064	15,7	4.725	11,5	23.155	15,3	4.128	8,9	871	8,1	47.464	13,0
Italia	25.884	100,0	41.141	100,0	151.588	100,0	46.626	100,0	10.816	100,0	365.806	100,0
Andalucía	6.210	21,6	267	2,5	4.172	7,6	1.431	5,7	103	6,5	16.810	8,9
Cataluña	6.090	21,2	3.490	32,7	14.285	26,0	11.550	45,8	516	32,6	50.314	26,7
Madrid (Comunidad de)	1.005	3,5	763	7,2	8.171	14,8	4.716	18,7	122	7,7	21.564	11,5
Spagna	28.720	100,0	10.672	100,0	55.035	100,0	25.240	100,0	1.581	100,0	188.184	100,0
Nord - Pas-de-Calais	4.936	9,9	2.119	12,4	8.852	4,4	6.185	6,9	215	4,7	34.212	8,4
Rhône-Alpes	2.416	4,8	1.721	10,1	20.160	10,0	12.640	14,1	393	8,6	46.726	11,5
Île-de-France	3.179	6,4	5.770	33,9	18.062	8,9	12.234	13,6	436	9,6	63.746	15,7
Francia	49.845	100,0	17.034	100,0	202.534	100,0	89.870	100,0	4.553	100,0	405.313	100,0
Bayern	7.698	15,2	2.430	9,4	62.901	16,2	14.595	8,6	1.130	17,1	155.730	15,7
Nordrhein-Westfalen	8.535	16,8	2.921	11,2	78.409	20,2	34.826	20,4	952	14,4	172.087	17,3
Baden-Württemberg	3.638	7,2	2.404	9,3	68.886	17,7	22.212	13,0	984	14,9	151.229	15,2
Germania	50.749	100,0	25.988	100,0	388.940	100,0	170.410	100,0	6.619	100,0	994.870	100,0

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat, Eurostat, A.E.A.T., Destatis, Agenzia delle Dogane di Francia

Tabella 9.3 – Esportazioni delle regioni europee per area geografica di destinazione (migliaia di euro, comp.%). Anno 2008

Regioni europee	Europa		Extra UE		America Latina		America settentrionale		Africa		Asia		Mondo	
	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%
Lombardia	60.082	57,9	12.757	12,3	3.195	3,1	6.589	6,4	4.711	4,5	15.194	14,6	103.727	100,0
Veneto	28.721	59,6	6.366	13,2	1.477	3,1	3.638	7,5	1.828	3,8	5.566	11,5	48.207	100,0
Emilia Romagna	27.106	57,1	5.669	11,9	1.552	3,3	3.981	8,4	2.165	4,6	6.273	13,2	47.464	100,0
Italia	213.918	58,5	44.368	12,1	12.194	3,3	25.634	7,0	17.981	4,9	45.670	12,5	365.806	100,0
Andalucia	10.595	63,0	1.167	6,9	1.131	6,7	939	5,6	1.212	7,2	1.201	7,1	16.810	100,0
Cataluña	35.724	71,0	4.052	8,1	2.645	5,3	1.441	2,9	2.070	4,1	3.398	6,8	50.314	100,0
Madrid (Comunidad de)	12.647	58,6	1.045	4,8	1.115	5,2	1.659	7,7	1.381	6,4	1.595	7,4	21.564	100,0
Spagna	129.582	68,9	12.449	6,6	9.345	5,0	8.541	4,5	10.070	5,4	12.237	6,5	188.184	100,0
Nord - Pas-de-Calais	26.623	77,8	1.642	4,8	432	1,3	1.056	3,1	1.530	4,5	2.489	7,3	34.212	100,0
Rhône-Alpes	28.517	61,0	4.121	8,8	1.104	2,4	3.657	7,8	2.437	5,2	6.738	14,4	46.726	100,0
Île-de-France	30.226	47,4	6.351	10,0	1.694	2,7	7.200	11,3	6.681	10,5	10.989	17,2	63.746	100,0
Francia	258.374	63,7	30.268	7,5	11.115	2,7	26.638	6,6	25.207	6,2	51.306	12,7	405.313	100,0
Bayern	95.372	61,2	15.103	9,7	3.451	2,2	16.207	10,4	2.996	1,9	22.409	14,4	155.730	100,0
Nordrhein-Westfalen*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	172.087	100,0
Baden-Württemberg	89.009	58,9	19.783	13,1	3.747	2,5	14.245	9,4	2.728	1,8	20.313	13,4	151.229	100,0
Germania	632.953	63,6	110.481,951	11,1	24.218	2,4	77.734	7,8	19.700	2,0	117.157	11,8	994.870	100,0

*dati non disponibili

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat, Eurostat, A.E.A.T., Destatis, Agenzia delle Dogane di Francia

Romagna (8,1%). Anche la Germania, che tuttavia risente dell'esclusione del comparto dei mobili², ha un peso simile a quello dell'Italia, con 6,6 miliardi di export nel comparto. Quasi la metà dei prodotti provengono dalle tre regioni leader tedesche, in particolare Bayern (17,1%), Baden-Württemberg (14,9%) e Nordrhein-Westfalen (14,4%). La Francia esporta nel 2008 4,5 miliardi di beni e arredamento casa, nonostante il comparto rappresenti solo l'1,1 per cento dell'export nazione e le tre regioni abbiano un peso limitato sul totale nazionale francese del comparto (Île-de-France 9,6%, Rhône-Alpes 8,6% e Nord-Pas-de-Calais 4,7%). Il settore riveste scarsa importanza nell'economia spagnola, 1,6 miliardi di euro. Un terzo dei prodotti venduti proviene dalla Cataluña, mentre le altre due regioni leader rivestono un ruolo minore.

9.2.3 Analisi strutturale per area geografica di destinazione

Spostiamo ora l'attenzione all'analisi dell'export dal punto di vista dei mercati di sbocco (tab. 9.3). L'area di riferimento principale delle esportazioni regionali è il continente europeo, specialmente l'insieme dei Paesi componenti l'Unione europea dove si concentra mediamente il 60 per cento delle esportazioni delle regioni europee considerate. Minore la quota dei beni esportati negli altri Paesi europei extra UE, dove si indirizza circa il 10 per cento dell'export. Nord-Pas-de-Calais è la regione, in confronto

² Non è stato possibile incorporare il comparto mobili dal macro settore mobili, gioielli e strumenti musicali.

con le altre aree, con la maggior parte delle esportazioni dirette verso l'Unione europea (77,8% sul totale nazionale). Ad eccezione dell'Île-de-France (47,4%), in tutte le altre regioni europee oltre la metà dei flussi in uscita è diretta verso il mercato unico europeo. Tuttavia le regioni italiane, oltre all'UE, hanno sviluppato più intensi rapporti commerciali con i Paesi dell'est europeo: il mercato europeo extra UE costituisce l'11,9 per cento dell'intero mercato export dell'Emilia-Romagna, il 12,3 per cento della Lombardia e il 13,2 per cento del Veneto. Sulla base dei dati disponibili in tutte le altre regioni considerate le quote di export verso i Paesi terzi oscillano tra il 4,8 per cento e il 13,1 per cento.

Quote export affini a quelle dei mercati extra UE sono assorbite dall'Asia, risultato che evidenzia l'importante avanzata delle esportazioni delle regioni europee, che si stanno rapidamente imponendo sia sul mercato comunitario che extracomunitario. Le esportazioni dell'Île-de-France dirette verso l'Asia sono addirittura il 17,7 per cento del totale. La distribuzione geografica dell'export tedesco si caratterizza per un'incidenza maggiore di economie asiatiche (quote oltre il 13%). I Paesi emergenti del sud est asiatico rappresentano invece un'area di sbocco dell'export di minore importanza per le regioni spagnole (quote che si aggirano sul 6-7% del totale esportato).

I rapporti commerciali con l'America settentrionale, terza area di sbocco dell'export per importanza per tutte le regioni europee, si aggirano su quote attorno al 10 per cento del totale nazionale per le regioni di Île-de-France e Bayern. Le vendite in America latina raggiungono invece valori piuttosto contenuti. Solo le regioni spagnole hanno instaurato rapporti commerciali solidi con il Sud America, registrando quote export dirette verso questo mercato di circa il 5-6 per cento del totale. L'America latina costituisce per le regioni italiane circa il 3 per cento dell'export. Minori le quote in tutte le altre regioni.

L'Africa costituisce un mercato ancora poco rappresentativo. Solo la regione francese dell'Île-de-France distribuisce a questo mercato più del 10 per cento delle sue esportazioni. Costituisce invece uno sbocco di dimensioni residuali per tutte le altre regioni.

9.3 L'evoluzione recente dell'export regionale: un confronto Italia e Spagna

In questo paragrafo viene effettuata l'analisi dell'evoluzione della struttura delle vendite all'estero secondo i comparti precedentemente individuati e le principali destinazioni geografiche, con l'obiettivo di

Tabella 9.4 – Italia e Spagna. Esportazioni di alcune regioni (migliaia di euro, comp.% e var.% su base annua). Anni 2000 e 2008*

Area geografica	val. ass. (migliaia euro)		comp.%		var. % 08/07
	2000	2008	2000	2008	
Andalucía	10.116	16.810	8,1	8,9	5,3
Cataluña	33.538	50.314	27,0	26,7	1,3
Madrid (Comunidad de)	13.878	21.564	11,2	11,5	6,3
Spagna	124.177	188.184	100,0	100,0	1,7
					0,0
Lombardia	73.455	103.727	28,2	28,4	1,6
Veneto	37.280	48.207	14,3	13,2	-4,6
Emilia Romagna	29.923	47.464	11,5	13,0	2,4
Italia	260.413	365.806	100,0	100,0	0,3

*dati provvisori

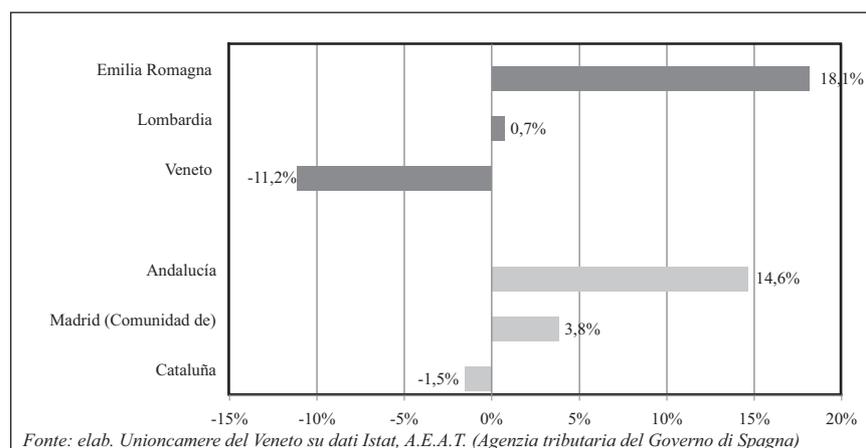
Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat, A.E.A.T. (Agenzia tributaria del Governo di Spagna)

comprendere la dinamicità delle esportazioni in un’ottica allargata alle regioni europee di Italia e Spagna (il periodo considerato abbraccia l’intervallo 2000-2008).

La scelta è stata dettata dal fatto che fra i Paesi considerati, i dati in serie storica sono disponibili in rete solo per le regioni italiane e spagnole (rispettivamente nella banca dati “Coeweb” dell’Istat e “DataComex” del Governo di Spagna).

Le prime considerazioni sugli indicatori regionali riportati in tabella 9.4 rispetto all’evoluzione dell’export 2000-2008 riguardano la crescita

Grafico 9.1 – Italia e Spagna. Scostamento della variazione totale dell’export 2000-2008 di alcune regioni in punti perc. dalla rispettiva media nazionale.



totale delle esportazioni, lo scostamento rispetto alla crescita nazionale, e, di conseguenza, la dinamica del peso di ciascuna regione sull'export nazionale.

Sul piano economico è noto che la Spagna, nel suo complesso, abbia saputo sfruttare pienamente la spinta economica ricevuta dai finanziamenti europei, effettuando importanti investimenti soprattutto nel campo immobiliare. Questa crescita, imputabile ai progetti comunitari, ma soprattutto alla capacità di investimento degli operatori economici, si riscontra anche in termini di dinamicità dell'export, che dal 2000 al 2008 è cresciuto del 51,5 per cento, a fronte di un incremento più debole dell'export italiano, pari a +40,5 per cento.

Rispetto a questi risultati, le regioni spagnole dell'Andalucía e di Madrid hanno registrato una performance migliore in rapporto alla media nazionale (Graf. 9.1; +66,2% e +55,4%), solo la regione della Cataluña ha registrato un aumento leggermente inferiore (+50%).

Le regioni italiane selezionate hanno anch'esse presentato incrementi maggiori rispetto alla media nazionale (Lombardia +41,2%, Emilia-Romagna +58,6%) ad eccezione del Veneto, che invece ha registrato una crescita notevolmente più debole (+29,3%) nel periodo considerato.

Queste dinamiche hanno inciso, di conseguenza, sul peso che ogni regione detiene sull'export nazionale. Infatti, mentre Andalucía, Madrid, Lombardia ed Emilia-Romagna hanno consolidato le proprie posizioni nel ranking nazionale, Cataluña (da 27 a 26,7%) e Veneto (da 14,3 a 13,2%) hanno subito un'erosione della propria quota export.

Andiamo ad analizzare, in particolare, quali sono state le dinamiche recenti sotto il profilo settoriale e di destinazione dei prodotti.

9.3.1 Dinamica 2000-2008 per macro-settore

La tabella 9.5 evidenzia per ogni regione in oggetto come la struttura settoriale dell'export sia mutata dal 2000 al 2008 e quale sia stato il trend complessivo nell'arco di tempo considerato.

A livello strutturale, nel confronto fra le regioni italiane e spagnole emergono alcune importanti aspetti. In primo luogo l'importanza che riveste ancora il settore agroalimentare per la Spagna, molto più rispetto all'Italia, sia ad inizio che a fine periodo. Infatti questo settore, sebbene abbia registrato un consistente aumento delle vendite nelle regioni di entrambi i Paesi, nel 2008 in Spagna costituisce il 15,3 per cento delle esportazioni, quando in Italia si attesta al 7,1 per cento (la metà in termini percentuali). Solo nella regione di Madrid questo settore rappresenta una

Tabella 9.5 – Italia e Spagna. Var. % delle esportazioni di alcune regioni per macrosettore e peso %. Anni 2000-2008*

Area geografica	Peso %			Var.%	Peso %			Var.%	Peso %		
	2000	2008			2000	2008			2000	2008	
	Agroalimentare			Sistema Moda			Elettro-metalmeccanico				
Andalucía	38,0	36,9	61,7	2,2	1,6	20,7	22,9	24,8	79,9		
Cataluña	10,0	12,1	81,6	9,6	6,9	7,9	29,0	28,4	46,9		
Madrid (Comunidad de)	3,9	4,7	86,3	4,1	3,5	35,4	45,5	37,9	29,5		
Spagna	14,8	15,3	56,4	6,7	5,7	27,4	28,2	29,2	57,0		
Lombardia	3,5	4,3	71,5	13,3	9,9	5,3	48,0	52,6	54,7		
Veneto	5,6	7,3	70,1	22,8	18,7	6,4	36,8	46,0	61,7		
Emilia Romagna	9,0	8,6	51,7	10,5	10,0	51,1	44,8	48,8	72,7		
Italia	6,5	7,1	52,9	15,4	11,2	2,7	37,8	41,4	54,2		
	Chimica-gomma-plastica			Beni e arredamento casa			Totale				
Andalucía	6,8	8,5	108,6	0,9	0,6	14,2	100,0	100,0	66,2		
Cataluña	18,4	23,0	87,1	0,9	1,0	62,2	100,0	100,0	50,0		
Madrid (Comunidad de)	12,0	21,9	182,9	0,8	0,6	8,2	100,0	100,0	55,4		
Spagna	10,4	13,4	95,2	1,3	0,8	-1,2	100,0	100,0	51,5		
Lombardia	18,8	16,4	23,5	3,1	2,6	19,1	100,0	100,0	41,2		
Veneto	6,8	6,7	26,8	5,8	5,2	15,3	100,0	100,0	29,3		
Emilia Romagna	8,8	8,7	56,4	2,3	1,8	28,5	100,0	100,0	58,6		
Italia	12,9	12,7	39,1	4,1	3,0	1,8	100,0	100,0	40,5		

* dati provvisori

Fonte: elab Unioncamere del Veneto su dati Istat, A.E.A.T. (Agenzia tributaria del Governo di Spagna)

piccola fetta dell'export, quasi come la regione Lombardia. In Andalucía, invece, tale comparto contribuisce all'export addirittura per il 36,9 per cento, cedendo solo un punto percentuale, in otto anni, ad altri settori.

Un ulteriore elemento di differenza riguarda le esportazioni inerenti il Sistema moda. In tale ambito si riconoscono fra le diverse regioni dell'Italia e della Spagna un'analogia e una differenza fondamentale. L'analogia consiste nella comune contrazione della quota export del comparto, più lieve solo in Emilia-Romagna, che ha registrato un incremento delle vendite di oltre il 50 per cento. La differenza fra le regioni italiane e quelle spagnole si evince, invece, dall'incidenza che il Sistema moda presenta sul totale export, più elevata in Italia che in Spagna. Nel 2008, infatti, la quota italiana risulta doppia rispetto a quella spagnola (11,2 contro 5,7%), ma era quasi tripla ad inizio del decennio (15,4 contro 6,7%). Ciò evidenzia l'importanza del Sistema moda nell'economia italiana e della sua profonda crisi, soprattutto in Veneto, dove è maggiormente rappresentato (22,8% nel 2000, 18,7% nel 2008).

Da un altro punto di vista, in Italia il macro-comparto comprendente l'elettronica e il metalmeccanico rappresenta l'area settoriale di massimo sviluppo, considerandone sia il peso (che oscilla dal 41,4% dell'Italia nel suo complesso al 52,6% in Lombardia) che l'incremento nel periodo 2000-2008 (ben oltre il +50%). In questo settore si denota, infatti, un miglior

avanzamento delle regioni italiane rispetto a quelle spagnole. La minor propensione della Spagna nei settori dell'elettromeccanico è compensata, comunque, a favore del comparto della chimica-gomma-plastica.

Rispetto a questo settore, infatti, le regioni spagnole, ad eccezione dell'Andalucía, la cui maggior quota di export è assorbita dall'agroalimentare, hanno registrato negli ultimi 8 anni uno sviluppo eccezionale (l'incremento minimo è stato del +87%). Inoltre sia per la Cataluña che per Madrid questo comparto rappresenta nel 2008 oltre il 20 per cento dell'export (era 18,4 e 12% nel 2000).

Solo la quota relativa alla Lombardia si avvicina a quella delle regioni spagnole, ma con un incremento in valore di appena il 23,5 per cento.

Infine, diversamente dalle regioni italiane, il comparto comprendente i beni e l'arredamento casa non costituisce un settore di esportazione importante per le regioni spagnole, l'incidenza è infatti inferiore all'1 per cento nel 2008 e generalmente in diminuzione nel periodo considerato. In Italia, invece, questo settore rappresenta una quota significativa dell'export, soprattutto in Veneto (5,2%).

9.3.2 Dinamica 2000-2008 per area geografica di destinazione

Spostiamo ora l'attenzione sulle direzioni geografiche delle esportazioni (tabella 9.6).

Guardando alla sola Europa, risulta ben evidente una prima sostanziale

Tabella 9.6 – Italia e Spagna. Var. % delle esportazioni di alcune regioni per area geografica di destinazione. Anni 2000-2008*

Area geografica	Peso %			Peso %			Peso %		
	2000	2008	Var.%	2000	2008	Var.%	2000	2008	Var.%
	UE27			Altri paesi europei			America settentrionale		
Andalucía	68,6	63,0	52,7	7,2	6,9	61,1	6,7	5,6	38,6
Cataluña	73,7	71,0	44,5	5,1	8,1	136,2	4,4	2,9	-1,9
Madrid (Comunidad de)	69,7	58,6	30,7	3,6	4,8	109,2	5,4	7,7	121,1
Spagna	73,4	68,9	42,2	4,8	6,6	108,8	5,3	4,5	28,8
Lombardia	60,6	57,9	35,0	8,9	12,3	96,2	9,8	6,4	-8,5
Veneto	61,9	59,6	24,5	8,1	13,2	112,0	12,5	7,5	-21,6
Emilia Romagna	61,3	57,1	47,8	7,0	11,9	171,1	12,0	8,4	10,9
Italia	61,5	58,5	33,5	8,0	12,1	113,5	11,1	7,0	-11,6
	America meridionale			Africa			Asia		
Andalucía	5,0	6,7	124,2	4,1	7,2	189,3	5,9	7,1	101,7
Cataluña	6,4	5,3	23,8	3,5	4,1	78,0	6,1	6,8	65,0
Madrid (Comunidad de)	9,5	5,2	-15,0	3,7	6,4	169,4	6,8	7,4	68,3
Spagna	6,1	5,0	23,6	3,3	5,4	144,5	5,8	6,5	69,1
Lombardia	3,8	3,1	13,0	3,4	4,5	87,0	12,4	14,6	66,1
Veneto	4,5	3,1	-11,1	2,7	3,8	79,0	9,5	11,5	57,5
Emilia Romagna	3,6	3,3	45,9	3,4	4,6	110,6	11,2	13,2	86,5
Italia	3,9	3,3	18,6	3,5	4,9	97,2	10,6	12,5	65,7

* dati provvisori

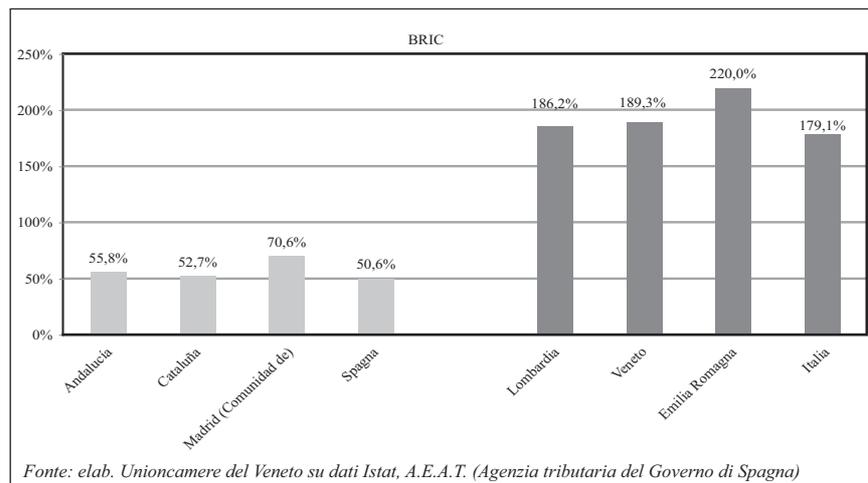
Fonte: elab Unioncamere del Veneto su dati Istat, A.E.A.T. (Agenzia tributaria del Governo di Spagna)

differenza fra Spagna e Italia: nonostante le esportazioni italiane e spagnole siano per la maggior parte dirette ai Paesi dell'Unione europea (dal 57,1% dell'Emilia-Romagna al 71% della Cataluña), le regioni italiane presentano un rapporto commerciale più intenso con i Paesi dell'est europeo rispetto alle regioni spagnole. Le quote delle regioni italiane, seppur solo leggermente superiori ad inizio millennio, si sono ampliate in maniera esponenziale rispetto a quelle delle regioni spagnole. Di sicuro a questo fenomeno ha contribuito sia la posizione geografica dell'Italia, sia una maggior capacità di penetrazione in quei mercati dei prodotti italiani. Attualmente il mercato europeo extraUE costituisce per l'Italia e le regioni in oggetto il 12-13 per cento dell'intero mercato dell'export, per la Spagna la quota maggiore è della Cataluña (8,1%).

A fronte di questa dinamica, i rapporti commerciali spagnoli sono, anche per ragioni storiche, più saldi con i Paesi dell'America Latina (5% la media nazionale e 6,7% l'Andalucía), anche se gli sviluppi sono stati deboli e addirittura negativi per la regione di Madrid (-15%). Tale area di sbocco costituisce per le regioni italiane circa il 3 per cento dell'export; si rileva addirittura una contrazione delle vendite nel periodo relativa al Veneto (-11,1%).

La crisi delle esportazioni dirette in America settentrionale, importante mercato di sbocco per entrambi i Paesi in esame, ha invece coinvolto maggiormente le regioni italiane e in misura più accentuata il Veneto (-21,6%),

Grafico 9.2 – Italia e Spagna. Var. % 2000-2008 delle esportazioni di alcune regioni nei Paesi BRIC.



ad eccezione dell'Emilia-Romagna (+10,9%). La sola regione spagnola ad aver registrato un lieve calo dal 2000 al 2008 è la Cataluña (-1,9%).

Un mercato ancora inesplorato è quello africano, che assorbe solo il 3-4 per cento delle vendite delle regioni italiane, mentre costituisce uno sbocco di maggior dimensione per le regioni spagnole (4-7%).

Un mercato in forte espansione per l'Italia è, invece, l'Asia, la cui quota sull'export per le regioni italiane è cresciuta di due punti percentuali dal 2000 al 2008 (rappresenta addirittura il 14,6% per la Lombardia), mentre si è mantenuta attorno al 7 per cento per le regioni spagnole.

Un'ultima considerazione è da farsi riguardo al gruppo dei Paesi in via di sviluppo, in particolare ai Paesi BRIC (Brasile, Russia, India e Cina), che negli ultimi anni stanno catalizzando l'attenzione degli analisti del commercio estero, per la crescente importanza che tali economie rappresentano in veste di mercato di sbocco per i prodotti italiani.

Un rapido sguardo alla dinamica delle esportazioni su questi Paesi mette in luce, infatti, la velocità di sviluppo di questo mercato per le regioni italiane (incrementi che sfiorano o vanno oltre il 200%), a fronte, invece, di aumenti ben più deboli (dal 50 al 70%) relativi alle regioni spagnole.

Oggi, per effetto di tali dinamiche, i Paesi BRIC costituiscono una quota importante di mercato delle regioni italiane (addirittura il 7,7% in Emilia-Romagna).

9.4 Conclusioni

Lo studio della struttura dell'export regionale e delle principali dinamiche per settore e area geografica di sbocco ha consentito di effettuare un confronto dei principali aspetti dell'evoluzione del commercio estero su un piano europeo e non solo nazionale.

La prima parte dell'analisi, rivolta all'esame della struttura delle vendite all'estero, ha individuato i principali macrosettori e aree geografiche di destinazione delle vendite delle regioni europee *export oriented* nel 2008.

La maggior parte dei prodotti dell'agroalimentare provengono dalle regioni tedesche del Bayern e del Nordrhein-Westfalen e dalle regioni spagnole dell'Andalucía e Cataluña. Le tre aree tedesche considerate, assieme alla Lombardia, sono leader nel commercio estero del settore elettromeccanico e del comparto gomma, chimica e plastica. Le regioni italiane sono specializzate, invece, nei settori tradizionali del comparto moda (con l'Île de France) e dei beni e arredamento per la casa (con il Bayern), tuttavia hanno saputo investire anche nell'elettromeccanica.

Tra le regioni spagnole, la Cataluña riveste grande importanza nel commercio estero di tutti i settori considerati.

Le difficoltà incontrate negli ultimi anni dalle regioni francesi e italiane nel commercio mondiale sono imputabili ad una marcata specializzazione in beni di consumo del sistema moda particolarmente esposti alla concorrenza dei nuovi *player* internazionali e per i quali la domanda mondiale è aumentata a ritmi modesti. Il modello di specializzazione settoriale delle regioni tedesche è invece centrato prevalentemente sull'elettromeccanica, comparto che ha consistentemente trainato la domanda globale in anni recenti. Quanto alle regioni spagnole, che al pari di quelle italiane, risultano specializzate nei settori tradizionali, si può ipotizzare che i guadagni di quota registrati siano connessi ad un maggiore grado di adattabilità della struttura dei vantaggi comparati ai mutamenti della domanda mondiale.

La seconda parte dell'analisi ha messo inoltre in luce alcuni importanti aspetti dell'evoluzione 2000-2008 delle esportazioni delle regioni italiane e spagnole.

Il primo aspetto, di carattere strutturale, evidenzia per le regioni spagnole una struttura dell'export che fa ancor perno sulle vendite del settore agroalimentare e che, d'altra parte, si sta evolvendo fortemente nel settore della chimica-gomma-plastica. Per quanto riguarda le regioni italiane, si evince invece, una struttura dell'export caratterizzata dal rallentamento del settore tradizionale del Sistema moda, e da una maggior spinta alla crescita delle esportazioni di prodotti dell'elettrometalmeccanica.

Con le dovute differenze fra regione e regione, in virtù della rispettiva struttura settoriale, la Cataluña e il Veneto risultano le regioni più deboli, rispettivamente della Spagna e dell'Italia, avendo registrato un leggero incremento delle esportazioni nel periodo considerato. Nei relativi Paesi, le due regioni detengono la maggior quota di esportazioni proprio nel settore della moda.

D'altra parte guardando l'export dal punto di vista delle aree geografiche di destinazione dei prodotti, le regioni italiane appaiono molto più dinamiche e pronte nel proporsi ed imporsi nei nuovi mercati in via di sviluppo rispetto alle regioni spagnole.

Queste sono solo alcune parziali considerazioni rispetto all'analisi effettuata che costituiscono lo spunto per ampliare il commento ai dati delle regioni tedesche e francesi.

Con la progressiva armonizzazione delle statistiche a livello europeo, sarà possibile sviluppare maggiormente questo tipo di analisi comparativa.

Le analisi sui dati regionali, infatti, risultano sempre più utili agli operatori politici ed economici del territorio.

Pertanto, alla luce di questo primo tentativo sarà interessante proseguire su questa strada, potendo così perfezionare gli studi finalizzati al confronto dei processi di internazionalizzazione delle economie regionali in ambito comunitario.

Siti Internet consultati

www.istat.it
www.datacomex.comercio.es
www.insee.fr
www.lekiosque.finances.gouv.fr
www.enesis.destatis.de
www.epp.eurostat.ec.europa.eu

10. OPERATORI CON L'ESTERO E IMPRESE ESPORTATRICI IN VENETO: ALCUNE ANALISI

di Antonella Trevisanato

In sintesi

In Italia, come nei principali Paesi europei e come negli Stati Uniti, le imprese esportatrici rappresentano una quota molto esigua delle imprese attive (4,2%), ma sono generalmente di grandi dimensioni e mostrano una produttività maggiore rispetto alle imprese non esportatrici.

La propensione ad esportare è correlata positivamente con la dimensione di impresa: la percentuale cresce dal 2,7 per cento delle microimprese al 56,2 per cento delle grandi imprese.

L'analisi della distribuzione delle imprese esportatrici per classe dimensionale e fatturato riflette la grande frammentazione del sistema imprenditoriale: il 93 per cento dei quasi 190 mila esportatori è costituito da imprese con meno di 50 addetti ma produce solo il 28 per cento, mentre poco più di 2 mila imprese con più di 250 addetti forniscono il 44 per cento del valore totale.

A livello territoriale le statistiche ufficiali non forniscono la consistenza delle imprese esportatrici ma solo quella relativa agli operatori del commercio con l'estero. Una fonte alternativa è rappresentata dall'indagine VenetoCongiuntura di Unioncamere regionale. Ogni trimestre tale indagine fornisce dati sull'andamento e la quota di fatturato estero delle imprese manifatturiere del Veneto, che opportunamente elaborati consentono di ottenere una buona proxy dello stock di imprese esportatrici.

10.1 Le imprese esportatrici italiane: caratteristiche e performance

Come negli Stati Uniti, nei principali Paesi europei le imprese esportatrici sono poche rispetto al complesso delle imprese attive; sono generalmente più grandi, più produttive, più profittevoli e a maggior intensità di capitale e tendono a pagare salari più alti di quelle non esportatrici (Mayer e Ottaviano, 2007). Prevalde un effetto di self-selection: è più “difficile” vendere all'estero che sui mercati interni e quindi soltanto le imprese “migliori” sono in grado di farlo. Nel caso dell'Italia, le imprese che iniziano a esportare riescono in seguito a migliorare ulteriormente la loro produttività e a crescere di dimensione (*learning-by-exporting*).

L'insieme di imprese che esportano si caratterizza inoltre per un'elevata eterogeneità: vi sono tanti piccoli esportatori a cui si contrappongono poche imprese “*superstars*” che da sole realizzano gran parte delle esportazioni complessive di un Paese.

Secondo gli ultimi dati pubblicati nell'Annuario ICE-Istat relativi all'universo degli esportatori italiani, nel 2007 le imprese esportatrici¹ italiane erano quasi 190 mila, ovvero il 4,2 per cento della totalità delle imprese attive, e impiegavano il 27,9 per cento degli occupati totali.

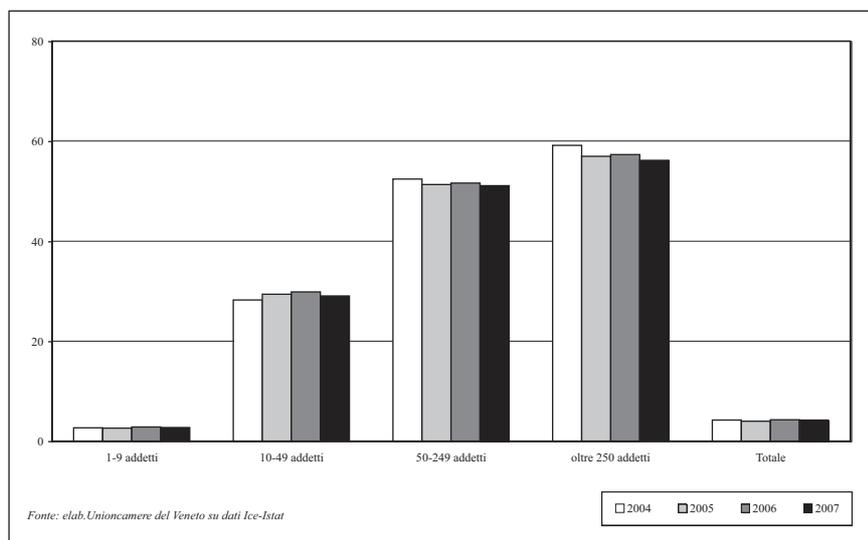
Dal 2004 al 2007 la percentuale di imprese esportatrici è rimasta pressoché costante (grafico 10.1), evidenziando tuttavia una tendenza positiva nei primi tre anni, cui si è contrapposta nel 2007 una lieve diminuzione che ha interessato tutte le dimensioni aziendali.

Per contro negli anni considerati il valore delle esportazioni ha mostrato una crescita progressiva, passando da 279 miliardi del 2004 a 356 miliardi del 2007, che in termini percentuali corrisponde ad una crescita del +27,7 per cento, mentre la consistenza delle imprese esportatrici è aumentata nel periodo in esame solo del +4,2 per cento. Si può quindi ritenere che, sulla base di queste dinamiche, per singola impresa è aumentato il valore medio di fatturato estero.

La propensione ad esportare aumenta costantemente al crescere della dimensionale aziendale: nel 2007 la percentuale di imprese esportatrici sul complesso delle imprese attive è incrementata dal 2,7 per cento delle microimprese (2-9 addetti), al 29 per cento delle piccole imprese (10-49 addetti), al 51,1 per cento delle medie imprese (50-249 addetti) e al 56,2

¹ Con impresa esportatrice si intende un'impresa dell'industria e dei servizi che, sulla base dell'integrazione tra Archivio Statistico delle Imprese Attive (ASIA) e quello degli operatori economici del commercio estero, risulta aver effettuato transazioni commerciali con l'estero nell'anno di osservazione.

Grafico 10.1 – Italia. Imprese esportatrici per classe dimensionale d’impresa (quota % su imprese attive). Anni 2004-2007



per cento delle grandi imprese (oltre 250 addetti).

Se si analizza la distribuzione percentuale delle imprese esportatrici per classe dimensionale e per fatturato emerge una delle principali peculiarità del territorio nazionale: la grande frammentazione del sistema imprenditoriale, dove oltre il 90 per cento è composto da imprese con meno di 20 addetti. Il 93 per cento dei quasi 190 mila esportatori è costituito da imprese con meno di 50 addetti e produce circa il 28 per cento del valore delle esportazioni, mentre all’altro estremo poco più di 2 mila imprese con più di 250 addetti forniscono il 44 per cento del valore totale. È comunque interessante notare che le medie imprese, che si collocano nella fascia 50-249 addetti (circa 11.600 nel 2007), colonna portante del cosiddetto “quarto capitalismo”, hanno tendenzialmente accresciuto il proprio contributo alle esportazioni totali lungo il decennio, arrivando al 28 per cento nel 2007.

La distribuzione per classi dimensionali appare ancor più concentrata se consideriamo le classi di fatturato esportato. Quasi il 60 per cento degli esportatori ha evidenziato un fatturato esportato inferiore a 75 mila euro nel 2007, che genera complessivamente però solamente lo 0,5 per cento del totale delle esportazioni. All’estremità opposta poco più di 1.000 imprese (0,5% del totale) hanno prodotto quasi il 50 per cento delle esportazioni, mentre la classe tra i 5 e i 50 milioni ha prodotto il 35 per cento

Tabella 10.1 – Italia. Imprese esportatrici, addetti ed esportazioni per classe dimensionale d'impresa (valore assoluto e % cumulata). Anno 2007

Classe di addetti	Numero imprese esportatrici	% cumulata imprese esportatrici	Numero di addetti	% cumulata numero di addetti	Valore delle esportazioni (mln euro)	% cumulata valore delle esportazioni
1-9	119.296	63,0	445.296	9,0	32.911	9,2
10-49	56.485	92,8	1.176.680	32,8	65.622	27,7
50-249	11.571	98,9	1.144.235	55,9	99.729	55,7
oltre 250	2.040	100,0	2.184.797	100,0	157.553	100,0
	189.392		4.951.008		355.815	

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

(4,7% delle imprese). Le distribuzioni sulla consistenza delle imprese e sul valore delle esportazioni per classe di valore e di addetti (tabella 10.2 e 10.3) sono inversamente proporzionali: all'incrementare della concentrazione di imprese, diminuisce la quota esportata, che riflette quando già citato all'inizio.

Oltre il 75 per cento delle imprese esportatrici italiane vende parte dei propri prodotti nel mercato della UE, realizzando il 60 per cento del totale delle esportazioni. Nei Paesi europei non Ue la quota delle imprese scende al 41 per cento, mentre quella delle esportazioni all'11 per cento.

La percentuale di imprese che hanno guadagnato accesso ai mercati europei non UE è invece molto più bassa e si attesta attorno al 20 per cento per l'America settentrionale e al 18 per cento per l'Asia orientale.

La distribuzione delle imprese per mercato di sbocco aumenta al crescere della classe dimensionale: nella UE vende circa il 75 per cento delle imprese esportatrici con meno di 20 addetti, valore che si attesta attorno al 90 per cento per le altre classi dimensionali.

La percentuale di imprese di piccola dimensione (1-19 addetti) capaci di raggiungere i mercati più lontani tocca la quota più alta in America

Tabella 10.2 – Italia. Imprese esportatrici per classe di valore e classe dimensionale d'impresa (quota % sul totale di imprese esportatrici). Anno 2007

Classe di addetti	Classi di valore (migliaia di euro)					totale
	0-75	75-750	750-5.000	5.000-50.000	oltre 50.000	
1-9	45,9	13,5	3,2	0,3	0,0	63,0
10-49	12,3	8,9	7,1	1,5	0,0	29,8
50-249	1,0	1,0	1,5	2,4	0,1	6,1
oltre 250	0,2	0,1	0,1	0,3	0,4	1,1
Totale	59,4	23,5	11,9	4,7	0,5	100,0

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

Tabella 10.3 – Italia. Esportazioni per classe di valore e classe dimensionale d'impresa (quota % sul totale delle esportazioni). Anno 2007

Classe di addetti	Classi di valore (migliaia di euro)					totale
	0-75	75-750	750-5.000	5.000-50.000	oltre 50.000	
1-9	0,3	1,8	2,9	2,1	2,1	9,2
10-49	0,1	1,4	7,8	8,5	0,6	18,4
50-249	0,0	0,2	2,1	19,7	6,1	28,0
oltre 250	0,0	0,0	0,1	4,6	39,5	44,3
Totale	0,5	3,4	12,9	34,9	48,3	100,0

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

setentrionale con il 15,3 per cento e in Asia orientale con il 13,2 per cento contro il 64,1 e il 63,9 per cento registrato dalle imprese con oltre 500 addetti.

La dimensione di impresa e di fatturato è correlata positivamente anche con il numero di mercati di destinazione delle esportazioni. Poco più di 20 mila imprese esportano in almeno 16 mercati, generando quasi l'80 per cento delle esportazioni, mentre circa tre quarti delle imprese esporta in meno di 5 mercati e complessivamente produce meno dell'8 per cento delle esportazioni.

Dai dati del rapporto ICE-Istat emerge inoltre che indipendentemente dalla classe dimensionale il valore aggiunto per addetto delle imprese esportatrici è più elevato di quello medio calcolato sulla totalità delle imprese.

Tabella 10.4 – Italia. Distribuzione delle imprese nelle classi dimensionali per mercato di sbocco (inc. % sul totale delle imprese esportatrici della classe). Anno 2007

Aree geografiche	Classi di addetti				Totale
	1-19	20-99	100-499	500 e oltre	
Unione europea	73,4	87,8	90,6	84,6	76,2
Paesi europei non Ue	35,1	63,8	78,0	79,4	41,0
Africa settentrionale	8,8	25,4	45,5	50,8	12,6
Altri paesi africani	7,3	21,4	43,7	54,8	10,8
America settentrionale	15,3	35,9	58,0	64,1	20,0
America centro-meridionale	8,8	28,3	52,2	58,2	13,3
Medio Oriente	11,3	33,4	52,8	57,2	16,2
Asia centrale	4,1	17,1	38,7	49,6	7,4
Asia orientale	13,2	34,9	57,3	63,9	18,1
Oceania e altri territori	6,9	23,2	44,2	54,3	10,8

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

Tabella 10.5 – Italia. Distribuzione delle esportazioni nelle classi dimensionali per mercato di sbocco (inc. % sul totale del fatturato esportato della classe). Anno 2007

Aree geografiche	Classi di addetti				Totale
	1-19	20-99	100-499	500 e oltre	
Unione europea	59,3	63,3	62,8	60,6	61,6
Paesi europei non Ue	13,9	11,7	10,5	9,4	11,0
Africa settentrionale	3,0	2,4	2,2	3,2	2,7
Altri paesi africani	2,0	1,1	1,2	1,0	1,2
America settentrionale	6,1	6,8	7,3	8,3	7,3
America centro-meridionale	2,6	2,7	2,5	4,6	3,3
Medio Oriente	4,0	3,8	4,5	5,1	4,5
Asia centrale	1,2	1,3	1,3	1,2	1,2
Asia orientale	6,9	5,8	6,5	5,4	6,0
Oceania e altri territori	1,1	1,1	1,1	1,2	1,1

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

10.2 Gli operatori del commercio con l'estero in Italia

La propensione all'esportazione delle imprese italiane può essere analizzata anche attraverso la dinamica degli operatori economici² del commercio con l'estero. Rispetto alle imprese esportatrici l'ultimo dato disponibile, pur se provvisorio, sugli operatori economici è riferito al 2008.

In linea con l'andamento rilevato dalle imprese esportatrici, anche gli operatori economici hanno evidenziato nel 2007 un'inversione alla tendenza positiva che aveva visto un costante aumento del numero degli esportatori dall'inizio del decennio.

Nel 2007 infatti il numero di operatori si è attestato a 204.619 in diminuzione del -1,1 per cento rispetto all'anno precedente. La contrazione è proseguita anche nel 2008: gli operatori sono risultati pari a 197.950 con una flessione del -3,3 per cento.

Si deve tenere presente però che su queste contrazioni può aver influito il cambiamento di metodologia della rilevazione statistica sugli esportatori. Da gennaio 2007 l'Istat ha innalzato le soglie di esclusione dalla rilevazione relative alle transazioni extra-Ue. Ciò ha comportato una riduzione nel numero degli operatori all'export rilevati; i dati dell'ultimo biennio non sono pertanto perfettamente confrontabili con quelli del periodo precedente, soprattutto con riferimento agli esportatori appartenenti alle classi dimensionali minori.

² Soggetto economico identificato sulla base della partita IVA che risulta aver effettuato almeno una transazione commerciale con l'estero nel periodo considerato.

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

Tabella 10.6 – Italia. Distribuzione territoriale degli operatori all'esportazione secondo la regione di provenienza della merce e valore delle esportazioni (a). Anno 2008 (b)

Rank	Regioni	Operatori	Esportazioni (mln euro)	Esportazioni per operatore (mln euro)
1	Sardegna	986	5.784	5,9
2	Basilicata	429	1.961	4,6
3	Abruzzo	2.314	7.679	3,3
4	Sicilia	3.522	9.852	2,8
5	Emilia Romagna	17.539	47.464	2,7
6	Piemonte	14.806	37.817	2,6
7	Molise	263	654	2,5
8	Friuli-Venezia-Giulia	5.587	13.151	2,4
9	Valle d'Aosta	311	717	2,3
10	Lazio	6.677	14.510	2,2
11	Lombardia	48.203	103.727	2,2
12	Veneto	22.505	48.207	2,1
13	Umbria	1.959	3.399	1,7
14	Marche	6.719	10.656	1,6
15	Trentino-Alto-Adige	3.885	6.147	1,6
16	Toscana	16.880	25.222	1,5
17	Puglia	5.064	7.346	1,5
18	Campania	7.346	9.271	1,3
19	Liguria	4.108	5.170	1,3
20	Calabria	975	383	0,4
21	Regioni diverse e non specificate (c)	27.872	6.688	0,2
	Italia	197.950	365.805	1,8

a) L'attribuzione della regione di provenienza della merce a ciascun operatore all'esportazione è stata effettuata rispetto alla media dei valori del periodo 1999-2008. Nel caso in cui a un operatore siano associate più regioni di provenienza si è considerata predominante la regione, ad esclusione delle regioni diverse e non specificate, per cui il valore delle esportazioni del periodo 1999-2008 risulta maggiore.

b) I valori degli operatori includono gli operatori attivi all'export non residenti in Italia.

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

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

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

La distribuzione territoriale degli operatori all'esportazione sulla base della regione di provenienza della merce riflette la dinamica evidenziata dalle regioni nel valore delle esportazioni. Come era da attendersi, le principali regioni vocate all'export presentano anche il più alto numero di operatori. La Lombardia, prima regione italiana per valore dell'export (104 miliardi di euro), si presenta in cima alla graduatoria anche per numero di operatori (48.203; 24,4% sul totale), seguita dal Veneto con un valore delle esportazioni pari a 48 miliardi e 22.505 operatori (11,4%). La terza posizione è occupata dall'Emilia Romagna (47 miliardi di export) con 17.539 operatori (8,9%). Il Piemonte e la Toscana, che occupano rispettivamente il quarto e quinto posto per numero di esportazioni (38 e 25 miliardi), invertono invece le posizioni per numero di operatori (rispettivamente 14.806 e 16.880).

La situazione si capovolge se si analizza il valore medio esportato per singolo operatore. La Sardegna, con un numero di operatori alquanto esiguo (986; 0,5% del totale), sale in cima alla classifica per valore medio di esportazioni per singolo operatore con quasi 6 milioni di euro, seguita dalla Basilicata, Abruzzo e Sicilia. Il quinto posto è occupato dall'Emilia Romagna (2,7 milioni) e il sesto dal Piemonte (2,6 milioni), mentre Lombardia e Veneto occupano l'undicesima e dodicesima posizione con 2,2 e 2,1 milioni di euro.

10.3 Gli operatori del commercio con l'estero in Veneto

Il valore complessivo delle esportazioni ha superato nel 2008 in Veneto i 51 miliardi, con una crescita del +1,1⁴ per cento rispetto all'anno precedente. A fronte di questa crescita nel valore delle esportazioni, il numero degli operatori attivi all'export è diminuito del 8,9 per cento, passando da 24.697 del 2007 a 22.505 del 2008. Tale flessione è di intensità maggiore rispetto a quella evidenziata a livello nazionale (-3,3%).

Non si tratta della prima battuta d'arresto. Già nel 2003 si era assistito alla inversione di quella tendenza positiva che aveva visto dall'inizio del decennio un aumento progressivo nel numero degli esportatori.

Bisogna comunque tener presente, come già accennato che, anche a livello regionale, sulle dinamiche del 2007 e 2008 ha influito il cambiamento di metodologia della rilevazione statistica relativa alle transazioni extra-Ue.

Il fatto che nel 2008 il valore delle esportazioni sia aumentato a fronte

⁴ La variazione è stata calcolata tra dato definitivo stimato 2008 (fonte Unioncamere del Veneto) e dato definitivo 2007 (fonte Istat).

di una riduzione del numero di operatori ci porta a concludere, come per l'Italia, che è cresciuto il valore medio esportato per ciascun operatore.

Secondo un recente studio effettuato dalla Regione del Veneto⁵ e pubblicata nel Rapporto Statistico 2009, esistono però delle differenti dinamiche negli operatori economici e nelle quote di export movimentato a seconda della classe di fatturato estero. L'arco temporale considerato è dal 2004 al 2007. In questi anni emerge un continuo aumento del peso relativo degli operatori di grandi dimensioni sul valore complessivo dell'export regionale, a conferma dell'importanza della dimensione d'impresa nei processi di internazionalizzazione.

Nel periodo considerato gli operatori regionali che hanno dichiarato di esportare beni per un valore superiore a 20 milioni di euro sono aumentati di 92 unità, passando da 356 unità del 2004 a 448 del 2007. La quota di export è anch'essa cresciuta dal 51,7 per cento al 57,2 per cento. Nel 2007 gli operatori che hanno generato un fatturato estero superiore ai 100 milioni di euro sono stati 58, ben 12 in più rispetto al 2004. Al contrario sono diminuiti di circa 15 punti percentuali nei quattro anni considerati gli operatori più piccoli (sotto la soglia dei 5 milioni di euro esportati). Tali operatori, pur rappresentando quasi il 94 per cento degli operatori regionali nell'ultimo anno dell'arco temporale considerato, hanno generato una quota di export del 18,4 per cento del totale delle esportazioni regionali, in flessione di oltre 4 punti percentuali rispetto al 2004 (22,6%).

Gli operatori che hanno continuato ad esportare, non solo hanno accresciuto la quota del valore delle esportazione, sono anche riusciti a migliorare il loro livello di internazionalizzazione, aumentando il numero di mercati serviti. Dal 2004 al 2007 si è registrata una crescita lenta ma costante di questo indicatore, che è passato da 5,2 a 6 mercati per esportatore. Il numero medio di mercati serviti per esportatore varia a seconda della classe di fatturato estero: è pari a 1,5 per le imprese che esportano meno di 100 mila euro e arriva a 45,4 per quelle che esportano più di 20 milioni di euro.

10.4 Le imprese esportatrici secondo l'indagine *VenetoCongiuntura*⁶

Una fonte interessante, alternativa all'Istat, per stimare a livello regionale la platea delle imprese che vendono i propri prodotti, almeno

⁵ Cfr. Regione del Veneto (2009), Rapporto statistico 2009, Venezia.

⁶ L'analisi di questo paragrafo è un aggiornamento di uno studio realizzato nel 2007 e pubblicato nel rapporto *Veneto Internazionale* 2007.

in parte, sui mercati esteri (c.d. esportatrici), è rappresentata dall'indagine campionaria "*VenetoCongiuntura*", realizzata da Unioncamere regionale, che dal 2004 fornisce indicazioni sull'andamento e la quota di fatturato estero delle imprese manifatturiere del Veneto con almeno 10 addetti⁷.

Sulla base dei dati relativi all'ultimo quinquennio, circa il 55-58 per cento delle imprese manifatturiere ricava una parte del fatturato o il l'intero ammontare dalla vendita di prodotti esportati all'estero⁸. Rispetto al corrispondente universo delle imprese attive in Veneto, calcolato su dati Istat provenienti dall'archivio Asia Imprese, emerge una platea di circa 7 mila piccole e medie imprese manifatturiere, che dichiarano una quota non nulla di fatturato estero nel corso dell'anno. Sotto il profilo dimensionale, circa 5.400 imprese rientrano nella classe 10-49 addetti, circa 1.400 nella classe 50-249 addetti mentre le restanti 200 hanno almeno 250 addetti⁹.

Nel quinquennio considerato la quota di imprese esportatrici si è lievemente ridotta¹⁰, passando dal 58,1 al 55 per cento (graf. 10.2). La flessione registrata è da attribuirsi ad una significativa contrazione nel 2005, quando la quota si è ridotta di 5 punti percentuali rispetto all'anno precedente. Negli anni successivi la tendenza è ritornata positiva con una crescita continua ma lieve che non ha riportato il valore della quota a quello evidenziato nel 2004. Il trend complessivo segue quello delle imprese della classe dimensionale più piccola (10-49 addetti), per le imprese della classe intermedia (50-249 addetti) invece la tendenza è stata positiva fino al 2006 per poi diminuire nei due anni successivi, mentre le grandi imprese (oltre 250 addetti) hanno evidenziato una dinamica positiva tranne che nel 2006.

La propensione all'export, come era da attendersi, aumenta al crescere della dimensione aziendale: nelle piccole imprese si attesta attorno al 50

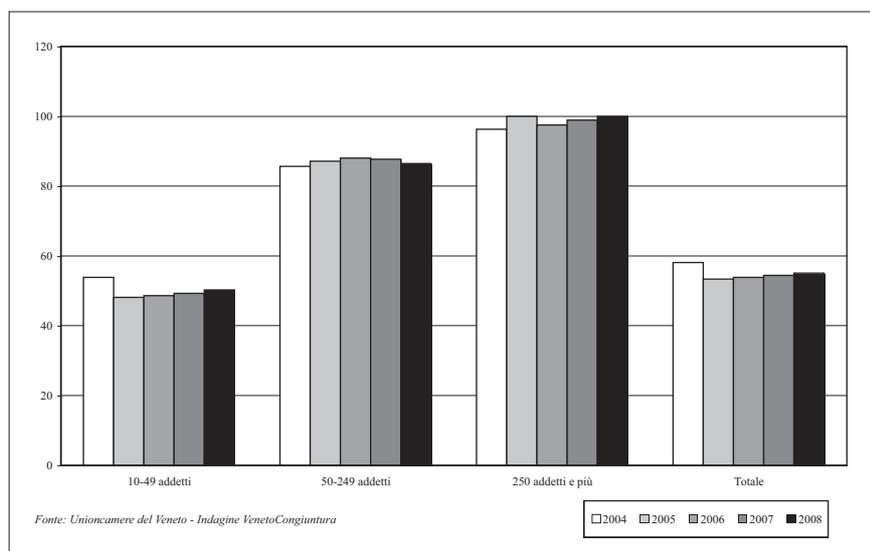
⁷ L'indagine, realizzata con cadenza trimestrale, fornisce stime significative a livello regionale per 10 settori di attività, 3 classi dimensionali (10-49, 50-249, 250 e più addetti) e 7 province. Dal primo trimestre 2006 l'indagine è stata estesa anche alle imprese manifatturiere con meno di 10 addetti,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

⁸ Per meglio cogliere le caratteristiche delle imprese esportatrici, si è ritenuto opportuno considerare il quinquennio 2004-2008 e ragionare su medie annue calcolate sui dati trimestrali per classe dimensionale e settore.

⁹ Da alcune stime effettuate sui dati relativi alle imprese manifatturiere con meno di 10 addetti, emerge che la quota di microimprese esportatrici oscilla attorno al 17-20 per cento. Tale risultato è compatibile con le caratteristiche delle microimprese, che attraverso la subfornitura operano prevalentemente per le medie-grandi aziende nei processi intermedi di trasformazione del prodotto, piuttosto che per la vendita diretta dei propri manufatti sui mercati esteri.

¹⁰ Rispetto alla precedente analisi i dati qui presentati potrebbero differire leggermente per alcune revisioni che sono state apportate alla serie storica.

Grafico 10.2 – Veneto. Media annua delle quote di imprese esportatrici per classe dimensionale d'impresa. Anni 2004-2008



per cento, quella delle medie imprese attorno all'87 per cento, mentre sfiora il 100 per cento per le imprese più grandi.

Sotto il profilo settoriale nel 2008 la propensione all'export è risultata più elevata per le imprese che operano nei settori delle macchine utensili (78,1%), delle altre industrie manifatturiere (74,5%) e della gomma e plastica (66,6%). Anche l'industria del marmo, vetro, ceramica e altri minerali non metalliferi (65%), l'industria alimentare, bevande e tabacco (56,8%) e l'industria delle macchine elettriche ed elettroniche (56,2%) hanno registrato una quota di imprese esportatrici oltre la media regionale. Sotto la media si collocano, invece, il settore dei metalli e prodotti in metallo (50,1%), quello del legno-arredo (48,4%) e della carta, stampa, editoria (48%). La propensione all'export più bassa si è evidenziata nelle imprese del tessile, abbigliamento e calzature (42,2%), un dato che non stupisce, visto che la maggior parte dei prodotti esportati dagli operatori del settore ha origine dagli stabilimenti delocalizzati all'estero e quindi non transita dai confini nazionali.

Variazioni significative nel periodo in esame si rilevano solo in cinque settori: la quota di imprese esportatrici è cresciuta nel settore della gomma e plastica (+7,2 punti percentuali) e del marmo, vetro, ceramica e altri minerali non metalliferi (+6,9 p.p.), si è ridotta nel tessile, abbigliamento e

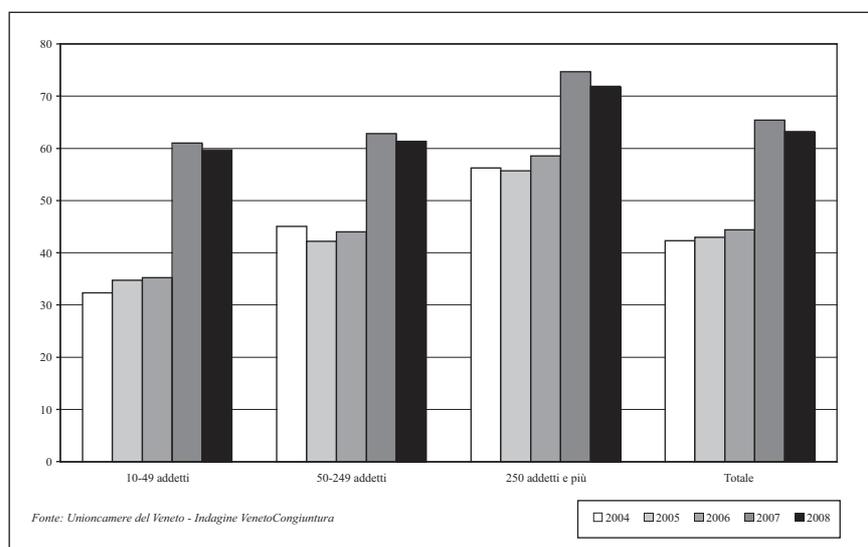
calzature (-8,1 p.p.), nei metalli e prodotti in metallo (-5 p.p.) e nel settore delle macchine elettriche ed elettroniche (-4,6 p.p.).

Un indicatore della capacità competitiva delle imprese è rappresentato dalla quota export sul fatturato totale delle imprese. Nel quinquennio si osserva una crescita complessiva del fatturato estero delle imprese nei primi 4 anni, mentre nell'ultimo anno si registra un'inversione di tendenza generalizzata a tutte le dimensioni d'impresa.

Tra il 2004 e il 2007 infatti la quota export è aumentata dal 42 al 65 per cento per poi rallentare fino a toccare il 63 per cento nel 2008¹¹. Tale contrazione è presumibilmente ascrivibile ai primi effetti della crisi economica in corso.

Sotto il profilo dimensionale si evidenziano tuttavia andamenti diversificati. Nelle grandi imprese (con almeno 250 addetti) la quota di fatturato estero nel 2008 si è attestata al 71,9 per cento, registrando l'incremento più basso nei cinque anni (era 56,3% nel 2004), stante la

Grafico 10.3 – Veneto. Media annua delle quote export di fatturato per classe dimensionale d'impresa. Anni 2004-2008



¹¹ Si tenga presente che dal primo trimestre 2007 l'indagine "VenetoCongiuntura" è stata parzialmente revisionata. Il significativo incremento della quota di fatturato evidenziato da tutte le imprese tra il 2006 e il 2007 è stato sicuramente influenzato da questo cambiamento di metodologia che però non ha condizionato la tendenza positiva.

consolidata vocazione agli scambi commerciali con l'estero, mentre tra le medie imprese (50-249 addetti) la quota export è risultata pari al 61,3 per cento dal 45 per cento del 2004.

Ma la performance migliore appartiene alle piccole imprese (10-49 addetti) che nell'arco temporale considerato sembrano aver consolidato significativamente i propri rapporti commerciali con l'estero: la quota export sul fatturato complessivo è passata dal 32,3 al 59,7 per cento.

È interessante infine sottolineare come la flessione dell'ultimo anno sia stata più accentuata nelle imprese di maggiori dimensioni rispetto alle medie e alle piccole. Ciò evidenzia la gravità della crisi economica in atto, non solo per intensità ma in particolar modo per dimensioni. Tutte le principali economie industrializzate infatti stanno attraversando un periodo di recessione. Le imprese più grandi, generalmente più strutturate e presenti in più mercati di sbocco, non sono riuscite a fronteggiare la difficile congiuntura, anzi hanno risentito in misura più consistente degli effetti della caduta del commercio mondiale.

Osservando l'andamento dell'indicatore per settore di attività economica, la distribuzione della quota export di fatturato riflette quella che emerge dalle statistiche ufficiali sul commercio con l'estero. Infatti, il primo e secondo posto sono occupati rispettivamente dall'industria delle macchine utensili con il 71,7 per cento, in aumento di +17,7 punti percentuali nel quinquennio in esame, seguita dall'industria delle macchine elettriche ed elettroniche con il 71,5 per cento (+23,6 p.p. nei 5 anni). Seguono le altre industrie manifatturiere (70%) e il tessile, abbigliamento e calzature (65,2%). Tali settori hanno tuttavia evidenziato dal 2004 al 2008 le crescite meno significative di quota export rispettivamente di 15,1 e 15,4 punti percentuali. Nel comparto del tessile, abbigliamento e calzature gioca un importante ruolo, da una parte la già consolidata presenza all'estero di impianti produttivi (soprattutto nell'area europea centro-orientale), dall'altra l'erosione delle quote di mercato in seguito all'ingresso sui mercati internazionali di nuovi competitor. Vale la pena sottolineare, infine, la preponderante crescita di ben 31,5 punti percentuali della quota export registrata nel settore alimentare, bevande e tabacco, che raggiunge nel 2008 quota 55,3 per cento.

I risultati che emergono dall'indagine *VenetoCongiuntura* forniscono inoltre indicazioni importanti sulla reazione delle imprese esportatrici alla fase di stagnazione economica che ha attraversato il sistema regionale nel biennio 2004-2005 e alla crisi finanziaria che ha colpito i principali Paesi industrializzati a partire dalla seconda metà del 2008 e tuttora in corso.

Analizzando congiuntamente la dinamica dei due indicatori considerati,

si può cogliere un aspetto interessante già emerso dall'analisi dei dati (Istat) sugli operatori economici. A fronte di una platea quasi stabile di imprese esportatrici, la quota export di fatturato nell'arco di tempo analizzato ha registrato un notevole incremento. Questo significa che la crescita delle vendite all'estero non è correlata alla dinamica delle imprese esportatrici, ma alla maggior capacità non solo di sfruttare al massimo le opportunità offerte dai mercati internazionali già presidiati, ma anche di puntare e affermarsi su nuovi mercati di sbocco.

Riferimenti bibliografici

- Banca d'Italia (2008), *Rapporto sulle tendenze nel sistema produttivo italiano – 2008*, Questioni di economia e finanza (Occasional papers), n.45, Roma.
- ICE-ISTAT (2009), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese – Annuario 2008*, Roma.
- ICE- PROMETEIA (2008), *Evoluzione del commercio con l'estero per aree e settori*, Roma.
- Regione del Veneto (2009), *Rapporto statistico 2009. Il Veneto si racconta, il Veneto si confronta*, Venezia.
- Unioncamere del Veneto (2007), *Veneto Internazionale – Rapporto sull'internazionalizzazione del sistema economico regionale 2007*, Venezia.
- Unioncamere del Veneto (dal 2004 al 2008), *VenetoCongiuntura* (Periodici trimestrali), Venezia.

Siti Internet consultati

- www.istat.it
www.ice.it
www.bancaditalia.it
www.veneto.congiuntura.it
www.regione.veneto.it

11. L'EUROPA CENTRO E SUD ORIENTALE E LA CRISI: PROSPETTIVE ED OPPORTUNITÀ PER LE PMI

di Corrado Campobasso

In sintesi

La crisi “non- asiatica” ha forse raggiunto l’acme nell’Europa centro e sud orientale (ECSO) che sconta l’integrazione produttivo-finanziaria con un UE-15 dalla ripresa debole. La diversità dei Paesi in termini economici e politico-istituzionali si riflette nella diversa capacità di reazione (misure anti-crisi; politiche strutturali). In uno scenario regionale a metà tra ripresa “adL” e “aJ rovesciata” non sono molti i Paesi in grado di attuare politiche strutturali atte a limitare perdita di output potenziale ed occupazione, nonché rilanciare la convergenza reale. Le determinanti lunghe della transizione e il “peso economico” relativo contano: i Nuovi Stati Membri (NSM) centro-orientali (in primis la Polonia), la Romania in forza del mercato interno, possono attrarre capitali (meno disponibili e più costosi) e consumatori europei. La sfida è ripensare il modello di business e ricostituire la competitività nel quadro di “ribilanciamento della domanda” dagli USA – primo partner europeo la Germania, a sua volta primo mercato per l’ECSO – verso l’Asia. Il ribilanciamento non sarà rapido: all’appuntamento ci saranno i Paesi in grado di attuare policy-mix efficaci e adeguare l’offerta alla nuova domanda, tramite ristrutturazioni e riconversioni nei settori (vedi l’automobile) a forte eccesso di capacità produttiva.*

* L’Area di Studi e Ricerche ISDEE di Informest ha avviato un Osservatorio (Osservatorio Economie Reali) sulle misure anti-crisi approntate dai paesi dell’area, rivolto al sistema delle imprese e delle loro organizzazioni, che parte proprio dall’analisi delle specificità di ogni paese.

11.1 La “crisi asiatica” dell’Europa dell’Est: una chiave di lettura impropria

A distanza di un anno dall’inizio della diffusione della crisi finanziaria globale e dopo nove mesi di sviluppo della stessa nei Paesi dell’Europa Orientale, molti analisti concordano che per l’area è improprio parlare di “crisi asiatica”¹. I Paesi dell’area non stanno seguendo la stessa evoluzione anche se alcune delle condizioni iniziali (rilevanti deficit di parte corrente; debito estero alto con una quota significativa di indebitamento a breve; mismatch valutari sui prestiti esteri; rilevanti afflussi di capitale estero; forte espansione del credito al settore privato) erano più che soddisfatte nel 2008 (ma quasi mai contemporaneamente nello stesso paese se si escludono i Baltici non coperti in questa analisi).

Inoltre il tipo di integrazione con i principali Paesi partner commerciali ed investitori è qualitativamente diverso. In particolare se i deficit di parte corrente del 2008 erano sovente superiori a quelli pre-crisi dei Paesi asiatici e lo stesso dicasi per il debito estero, il rischio legato alla sovrapposizione in valuta estera – grazie anche ad una dinamica molto vivace ma comparativamente meno intensa del credito alle famiglie ed alle imprese – è considerato più basso proprio per la forte presenza delle banche dell’Europa Occidentale.

Infine vi è un’altra rilevante differenza legata alla composizione dei flussi di capitale: se nel 1998 in base ai dati UNCTAD il rapporto medio ponderato tra stock di Ide e Pil per i Paesi asiatici era del 16,9 per cento, nel 2007 – alla vigilia della crisi – tale rapporto per i nuovi stati membri dell’Europa centro-orientale e dei Baltici era pari al 28,2 per cento. Tale valore saliva al 29,7 per cento considerando i due nuovi Stati membri del 2007, Bulgaria e Romania, i quali mostravano un rapporto del 36,2 per cento, mentre per i Balcani Occidentali esso risultava pari al 18,5 per cento. Proprio nel gruppo dei Paesi più esposti allo shock esogeno da domanda la presenza del capitale estero è qualitativamente diversa, più stabile e legata alla riallocazione dei processi produttivi. Infine il ruolo delle IFI è stato da subito rilevante, a differenza della crisi asiatica, dove il loro ruolo è stato considerato inadeguato per entità, tempistiche e condizioni troppo stringenti dei prestiti.

¹ Con questo termine ci si riferisce alle crisi economica iniziata nel 1997 in Thailandia e diffusasi attraverso i mercati azionari e dei capitali – da cui il termine “contagion effect” – in Malesia, Indonesia, Filippine e Corea del Sud.

11.1.1 Il contagio della crisi: le condizioni iniziali

I Paesi dell'Europa Centro e Sud-orientale (ECSO) sono piuttosto diversi e l'estensione della crisi non deve farli porre sullo stesso piano ("di notte tutti i gatti sono neri"): i Paesi, come ribadito ad ottobre dal Regional Economic Outlook del FMI, erano diversi prima della crisi, l'hanno impattata e stanno reagendo in modo diverso in termini di misure e di policy, come si va osservando in altre sedi.

La prima ovvia differenza è la dimensione economica e demografica: al crescere della popolazione assieme al PIL cresce il peso del mercato nazionale ed il sistema economico è più resistente a shock esogeni in quanto meno aperto². Una seconda differenza è l'intensità dell'interscambio e della penetrazione degli IDE, indici dell'integrazione commerciale-produttiva e finanziaria caratterizzante il ventennale modello di crescita dell'ECSO. Più alta la penetrazione degli IDE (stock procapite), più avanzata la convergenza strutturale e elevate l'interdipendenza, quindi l'esposizione agli shock da domanda esterna, da contrazione dei flussi di capitale in entrata, ecc.

L'integrazione finanziaria (Árvai, Driessen e Ötker-Robe, 2009), meno avanzata nelle piccole economie il cui sviluppo finanziario ("financial

Tabella 11.1 – Settore bancario e credito interno (%). Anni 2002 e 2007

	Quota delle partecipate pubbliche	Quota delle partecipate estere*	Credito interno al settore privato % PIL	Credito interno alle famiglie % PIL
Albania	0,0%	94,2%	35,6% (6,2%)	17,2% (1,3%)
Bosnia Erz.	1,9%	93,8%	27,4% (11,7%)	21,2% (10,0%)
Bulgaria	2,1%	82,3%	66,8% (19,4%)	23,0% (3,7%)
Croazia	4,7%	90,4%	76,6% (53,8%)	41,1% (23,8%)
Macedonia	1,4%	85,9%	39,2% (17,7%)	16,6% (2,4%)
Polonia	19,5%	75,5%	52,9% (28,2%)	20% (9,4%)
Rep. Ceca	2,2%	84,8%	45,8% (23,5%)	20,4% (5,9%)
Romania	5,7%	87,3%	32,9% (10,1%)	17,7% (3,8%)
Serbia	15,8%	75,5%	34,9% (17,8%)	12,6% (2,6%)
Slovacchia	1,0%	99,0%	42,3% (30,8%)	5,5% (16,3%)
Slovenia	14,4%	28,8%	79,0% (38,6%)	10,5% (19,2%)
Ucraina	8,0%	39,4%	58,8% (17,6%)	22,5% (1,6%)
Ungheria	3,7%	64,2%	59,2% (33,6%)	21,7% (7,4%)

* Il 100% si riferisce alla capitalizzazione totale del settore bancario.

I valori si riferiscono al 2007; tra parentesi il corrispondente valore per il 2002.

Fonte: BERS

² L'area è caratterizzata da piccole economie e medie economie ad eccezione della Polonia e della Romania; il range è ampio e va dai 2 milioni di residenti della Slovenia ai 38 milioni della Polonia.

deepening”) è in una fase iniziale (Albania, Bosnia, Macedonia), risulta dalla profonda trasformazione dei settori bancari dalla seconda metà degli anni '90. Le quote di partecipazione estera settoriale nell'ECSO sono tra le più alte nel mondo e il credito interno al settore privato è aumentato rapidamente, in modo particolare dal 2004 (tab. 11.1)³. Questo è il riflesso del processo di catching-up nell'intermediazione finanziaria partita da livelli mediamente bassi⁴, tuttavia vi hanno concorso aggressive strategie di marketing, in particolare nel retail banking, da parte dei gruppi bancari occidentali che spesso controllano de facto il settore (Maechler, Li Lian Ong, 2009).

I processi di integrazione commerciale e finanziaria con l'UE-15 ed il correlato riorientamento degli scambi e dei flussi di capitale sono stati gli aspetti centrali del “meccanismo di crescita regionale” (Rahman, 2008) dell'ECSO. I deficit delle partite correnti emersi nella seconda metà degli anni '90 sono stati detti “strutturali” ad indicare la loro natura di side-effect del meccanismo di crescita. Infatti, la domanda di beni d'investimento e gli afflussi di beni intermedi alimentati da commercio intra-industriale e traffico di perfezionamento ed una vivace domanda di beni di consumo hanno determinato squilibri commerciali duraturi. In una fase successiva la convergenza reale e nominale, la crescita di salari e reddito disponibile e la trasformazione della gamma produttiva hanno portato ad una crescente domanda di servizi (turismo, trasporti e servizi per le imprese). Tale domanda, assieme alla crescita dei flussi in uscita da redditi su capitale e lavoro e al servizio sul debito hanno determinato una tendenza verso più elevati deficit di parte corrente. Quindi l'aumento del credito al consumo è una delle componenti, ma non la principale, di una dinamica che ha delle cause strutturali legate al modello di crescita.

Gli sviluppi sopra richiamati si sono composti con: policy - mix e assetti di supervisione del sistema bancario diversi; diverse scelte di finanziamento dei deficit di parte corrente; diversi livelli di progresso nei processi di riforma (in particolare per le riforme con impatto sulla spesa pubblica) e diversa capacità di governance. Ne è risultata una gamma di strategie di crescita più o meno sostenibili, alimentando nel secondo caso aumento dei deficit fiscali e/o di parte corrente, crescita del debito estero (tab. 11.2), instabilità valutaria e diminuzione delle riserve valutarie.

In alcuni Paesi quindi politiche fiscali restrittive o prudenziali hanno

³ Nel periodo 2002-2008 il credito interno al settore privato è aumentato in media di circa il 18 per cento annuo in termini reali.

⁴ Paesi con bassi livelli di intermediazione finanziaria hanno registrato una crescita del credito più rapida rispetto a Paesi con rapporti iniziali 'Credito Interno/PIL' più alti.

limitato i deficit di bilancio (Bulgaria in regime di currency-board; Repubblica Ceca; Slovenia; Serbia) o contenuto la crescita dei consumi e dell'indebitamento delle famiglie, alimentato dall'espansione del credito interno e del volume dei mutui. In altri Paesi il settore privato ha accumulato livelli alti di indebitamento estero (Bulgaria; Croazia; Slovenia; Ungheria), incluso l'indebitamento delle famiglie in divise estere (Bulgaria; Croazia; Romania; Ucraina; Ungheria).

Un altro approccio che evidenzia significative differenze è la scomposizione del Pil dal lato della domanda (spesa) nel periodo 2004-2008⁵. I nuovi stati membri (NSM) centro-orientali presentavano in questo periodo livelli relativamente bassi di consumo privato⁶ ed esportazioni nette negative o perfino positive (Ungheria e Slovenia), ma soprattutto quote di risparmio in linea con gli investimenti fissi lordi⁷. In altre parole,

Tabella 11.2 – Debito estero e sostenibilità del debito (% sul Pil e sulle Riserve Valutarie). Anni 2004 e 2008

	Stock del Debito Estero % Pil	Stock del Debito Estero a breve % Pil	Debito Estero Privato non garantito % Pil	Stock del Debito Estero a breve % Riserve Valutarie
Albania	17,2% (19,8%)	9,7% (0,0%)	n.d. (0,7%)	63,0% (0,0%)
Bosnia Erzegovina	40,6% (51,0%)	6,4% (5,4%)	13,7% (20,9%)	55,6% (15,0%)
Bulgaria	108,6% (64,5%)	62,4% (22,7%)	72,2% (27,4%)	167,4% (63,0%)
Croazia	94,5% (87,6%)	13,6% (9,2%)	72,7% (49,0%)	57,7% (50,9%)
Macedonia	49,0% (52,5%)	2,0% (1,4%)	7,5% (32,8%)	9,9% (7,9%)
Polonia	60,5% (51,5%)	15,1% (9,8%)	42,9% (28,5%)	97,6% (72,1%)
Rep. Ceca	34,2% (36,8%)	13,2% (13,0%)	30,2% (31,2%)	69,6% (54,2%)
Romania	59,0% (39,3%)	25,9% (4,1%)	67,6% (14,6%)	88,8% (39,1%)
Serbia	64,2% (58,1%)	4,8% (4,1%)	42,1% (18,2%)	12,1% (19,4%)
Slovacchia	58,9% (56,4%)	23,1% (20,2%)	46,3% (40,0%)	96,4% (58,9%)
Slovenia	113,5% (75,3%)	30,8% (10,0%)	21,0% (8,1%)	6,0% (251,9%)
Ucraina	61,6% (45,7%)	15,9% (15,8%)	53,3% (27,0%)	90,4% (112,2%)
Ungheria	109,2% (68,5%)	11,8% (10,8%)	87,2% (55,8%)	55,2% (69,7%)

I valori si riferiscono alle stime per il 2008, tra parentesi i valori corrispondenti per il 2004.

Fonte: *Business Monitor International; Statistiche delle Banche Centrali.*

⁵ Nelle economie aperte la spesa sul PIL è composta da 4 principali elementi di contabilità nazionale: il consumo delle famiglie (C), la spesa privata per investimenti lordi (I), il consumo pubblico (G) e le esportazioni nette (esportazioni – importazioni) più la variazione delle scorte.

⁶ Tali livelli erano compresi tra il 48,8% della Repubblica Ceca, il 52,5% della Slovenia, il 56,8% della Slovacchia ed il 62% della Polonia, mentre l'Ungheria registrava il valore massimo del 66,2%.

⁷ Il differenziale a favore degli investimenti risulta compreso tra i 3,1 punti percentuali della Slovacchia e l'0,8 punti percentuali della Slovenia, mentre Ungheria e Repubblica Ceca presentano differenziali positivi a favore della quota di risparmio.

Tabella 11.3 – Progresso nella Transizione e nella Governance. Anno 2008

	Albania	Bosnia Erz.	Bulgaria	Croazia	Macedonia
GP	3,33	3	4	3,33	3,33
PP	4	3	4	4,33	4
GRI	2,33	2	2,67	3	2,67
LP	4,33	4	4,33	4	4,33
CC	4,33	4	4,33	4,33	4,33
PC	2	2	3	2,67	2,33
BI	3	3	3,67	4	3
NB	1,67	1,67	3	3	2,33
I	2,33	2,33	3	3	2,33
Tot.	3,04	2,78	3,56	3,52	3,18
GOV	1,86	1,55	2,44	1,89	1,82
	Polonia	Romania	Rep. Ceca	Romania	Serbia
GP	3,33	3,67	4	3,67	2,67
PP	4,33	3,67	4,33	3,67	3,67
GRI	3,67	2,67	3,33	2,67	2,33
LP	4,33	4,33	4,33	4,33	4
CC	4,33	4,33	4,33	4,33	3,67
PC	3,33	2,67	3	2,67	2
BI	3,67	3,33	4	3,33	3
NB	3,67	3	3,67	3	2
I	3,33	3,33	3,33	3,33	2,33
Tot.	3,78	3,44	3,81	3,44	2,85
GOV	2,59	2,05	2,82	2,05	1,74
	Slovacchia	Slovenia	Ucraina	Ungheria	CEE NMS-5*
GP	4	3	3	4	3,67
PP	4,33	4,33	4	4,33	4,33
GRI	3,67	3	2	3,67	3,47
LP	4,33	4	4	4,33	4,26
CC	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33
PC	3,33	2,67	2,33	3,33	3,13
BI	3,67	3,33	3	4	3,73
NB	3	3	2,67	4	3,47
I	3	3	2,33	3,67	3,27
Tot.	3,74	3,41	3,07	3,96	3,74
GOV	2,71	3,21	1,16	2,9	2,85

Note: GP = Privatizzazioni di massa; PP = Privatizzazioni su piccola scala; GRI = Ristrutturazioni Aziendali; LP = Liberalizzazione dei Prezzi; CC = Commercio Estero e Regime Valutario; PC = Politica della Concorrenza; BI = Riforma del Settore Bancario e Liberalizzazione dei Tassi di Interesse; NB = Mercati dei Titoli ed Istituzioni Finanziarie non-bancarie; I = Riforme delle Reti Infrastrutturali. (FreedomHouse - Nation in Transit 2009); GOV = media di 4 indicatori direttamente ed indirettamente correlati alla governance (Governance a livello Nazionale e Locale; Quadro Legislativo ed Indipendenza della Magistratura, Corruzione) riscalata in modo da permettere il confronto con gli indici precedenti.

I dati per la Repubblica Ceca si riferiscono al 2007, in quanto il paese non è stato incluso nel Transition Report 2008 della BERS, essendo oramai la Repubblica Ceca considerata un'economia avanzata.

*CEE NMS-5: Repubblica Ceca; Ungheria; Polonia; Slovacchia; Slovenia.

Fonte: Source EBRD - Transition Report 2008.

nei NSM centro-orientali il risparmio copre la domanda di investimenti e i consumi privati non paiono troppo stimolati dal credito interno. In Bulgaria e Romania livelli più alti di consumo (77% circa) si compongono con livelli più alti d'investimento e bassi livelli di risparmio nazionale, lo stesso dicasi per Serbia e Macedonia nei Balcani Occidentali. Infine va ricordato che i Paesi sono diversi non solo dal punto di vista delle criticità macroeconomiche manifeste, ma anche in termini di assetti regolamentativi e di maturità del processo di transizione economica e politico-istituzionale (tab.11.3)⁸; tutte queste dimensioni condizionano la capacità di reazione – soprattutto l'efficacia delle policy adottate – e i tempi ed i modi della ripresa.

11.1.2 Lo sviluppo della crisi nell'Europa Centro e Sud orientale nel primo semestre 2009

La crisi globale, in particolare attraverso la diminuzione delle esportazioni ed il ridotto finanziamento esterno (*credit-crunch*), ha interessato nel primo trimestre del 2009 la dimensione produttiva, poi i redditi ed infine l'occupazione in tutti i Paesi dell'Europa Orientale. I Paesi con le migliori performance in termini di crescita degli ultimi anni quattro anni, i Paesi Baltici, la Slovacchia, la Slovenia e la Romania, hanno registrato le contrazioni cumulate maggiori a partire dalla metà del 2008 (-18,8% la Lettonia, -16,1% la Lettonia, -15,5% la Romania, -14% la Slovenia e l'Estonia), mentre in termini comparati la contrazione è stata meno drammatica in Bulgaria, Repubblica Ceca, Ungheria e Polonia, per ragioni affatto diverse.

Le economie emergenti avanzate dei NMS dell'Europa Centro-Orientale (e dei Baltici) sono vulnerabili in quanto economie piccole con un grado di apertura elevato ed integrate in termini di ciclo economico all'UE-15. La Polonia costituisce una parziale eccezione e – forte di un mercato interno che compensa in parte lo shock esogeno da contrazione della domanda estera – ha concluso a maggio un accordo di credito per 20,6 miliardi di dollari nell'ambito della nuova Linea di Credito Flessibile del FMI, una facility ad hoc per le economie più forti. A livello settoriale uno dei problemi più pressanti per i NSM dell'Europa Centro-Orientale

⁸ I NSM centro-orientali, ad eccezione della Slovacchia, sono considerati early-reformers. Romania e Bulgaria sono stati membri late-reformers ancora sotto osservazione da parte dell'UE; i restanti Paesi sono late-reformers.

Tabella 11.4 – L'andamento del settore reale e del commercio nel primo semestre 2009 (var. % sullo stesso periodo del 2008)

	Pil		Produzione Industriale		Occupati	
	a	b	a	b	a	b
Albania	-6,0	n.d.	n.d.	n.d.	1,3	n.d.
Bosnia	n.d.	n.d.	-3,1	-2,4	4,4	-0,4
Bulgaria	-3,5	-4,2	-17,6	-18,9	-0,3	-1,1
Croazia	-6,7	-6,5	-13,3	-10,2	-0,1	-1,1
Macedonia	-0,9	-1,1	-10,8	-12,1	2,9	n.d.
Polonia	0,8	1,1	-10	-5,1	-0,4	-0,3
Rep. Ceca	-3,4	-3,7	-19	-18,5	0,3	-0,5
Romania	-6,2	-7,5	-13,1	-10,8	-6,1	-3,4
Serbia	-3,5	-4,1	-16,9	-17,4	-0,6	n.d.
Slovacchia	-5,6	-5,4	-23,3	-23,1	-0,4	-0,8
Slovenia	-8,5	-8,9	-20,8	-21,4	-0,2	-0,9
Ucraina	-21,3	-18	-31,9	-31,1	n.d.	n.d.
Ungheria	-6,1	-6,8	-22,3	-22,5	-3	-3,7
	Comm. Dettaglio		Export		Import	
	a	b	a	b	a	b
Albania	-2,80%	-0,60%	-14,9	-20,6	-5,7	-6,5
Bosnia	n.d.	-8,5	-21	-23,8	-23,9	-25,3
Bulgaria	-8,8	-11,6	-26,8	-30,2	-29,9	-36,1
Croazia	-16,6	-16,9	-15,4	-18,8	-23,9	-27,5
Macedonia	-3,2	n.d.	-43,3	-42,5	-27,8	-34,1
Polonia	-1,4	-0,8	-17,1	-22,5	-20	-30,6
Rep. Ceca	-1,2	-1,5	-19	-19,2	-20	-21,2
Romania	-13,2 ^a	-15,1 ^a	-19	-21,3	-34,5	-36,6
Serbia	-11,7	-8,6	-23,8	-23	-25,7	-30
Slovacchia	-10,6	-10,9	-29,5	-28,3	-27,8	-29,5
Slovenia	-1,8	-6,2	-22,5	-23	-26,8	-30
Ucraina	-11,5	-15,2	-38,6	-44,1	-47,5	-52
Ungheria	-4,6	-3,5	-26,3	-25,5	-28,5	-30,4

a): Δ% I-III 09/ I-III 08

b): Δ% I-VI 09/ I-VI 08

Fonte: Eurostat; Uffici di Statistica Nazionali; Banche Nazionali.

è il peso del settore automobilistico (50% delle esportazioni in valore ed il 10% del Valore Aggiunto Lordo), uno dei settori maturi che registra un eccesso di capacità produttiva a livello mondiale. Il collasso della domanda, in parte “calmierato” dai massicci incentivi alla rottamazione in Francia e Germania, sta interessando tutti i NSM ed in particolare la Repubblica Ceca, la Polonia e la Slovacchia.

Anche le piccole economie dell'Europa Sud-Orientale la cui integrazione e sviluppo finanziari (“financial deepening”) sono in una fase iniziale (Albania, Bosnia Erzegovina, Macedonia) e/o risultano meno integrate commercialmente con l'UE (Bosnia, Macedonia) e che sino a fine 2008 erano parse relativamente isolate, sono state poi coinvolte attraverso canali quali la contrazione delle rimesse – per le quali si prevede un calo compreso tra i 10 e i 20 punti percentuali – che hanno impattato la domanda interna sia nella componente dei consumi che degli investimenti (Albania, Bosnia Erzegovina, ma anche Bulgaria e Romania) o la diminuzione della domanda nei mercati non comunitari di riferimento (in particolare

Macedonia e Bosnia Erzegovina nell'ambito del CEFTA). I Paesi non membri dell'Europa Sud-Orientale (Croazia, Macedonia ed Albania come Paesi candidati, seguiti da Bosnia e Erzegovina, Montenegro e Serbia) hanno infatti registrato un calo significativo del PIL nel primo trimestre 2009 come evidenziato nella tabella 11.4 per le due principali economie del gruppo (Serbia e Croazia). I dati del secondo trimestre hanno corroborato le analisi che ponevano a metà anno il picco della recessione, se si eccettua un possibile ulteriore scivolamento in Serbia e Macedonia nel terzo trimestre. Il dato sulla crescita tendenziale a 12 mesi del secondo trimestre è risultato migliore solo in 4 economie sulle 11 monitorate dall'Osservatorio: Polonia, Slovacchia, Croazia ed Ucraina, anche se in quest'ultimo caso si tratta di valori medi sul semestre vicini ai 20 punti percentuali. Il peggioramento del dato sulla crescita è stato invece più evidente in Romania, Moldavia, Bulgaria ed Ungheria.

L'andamento della produzione industriale nel secondo trimestre ha registrato – sempre in termini di decelerazione della contrazione – un lieve miglioramento, con una diminuzione del tasso negativo di crescita di quasi cinque punti percentuali in Polonia, seguita da Croazia, Romania, Ucraina e Slovacchia. Nel caso dell'Ucraina, si tratta sempre di tassi di contrazione significativamente più alti degli altri Paesi e, nel caso della produzione industriale, superiori ai 30 punti percentuali. Come sottolineato da una recente analisi di Unicredit il settore manifatturiero nel suo complesso sta registrando una recessione più intensa, ma non di molto più intensa, rispetto all'UE-15⁹. Tuttavia se a marzo, secondo un'analisi del WIIW (2009), la Repubblica Ceca, la Polonia, la Slovacchia e la Romania e la Croazia mostravano un andamento dei nuovi ordinativi – indicatore delle prospettive di crescita del manifatturiero nel breve e medio termine – superiore a quello dell'UE-15 (luglio 2008=100). Rifacendo lo stesso esercizio con i dati aggiornati e disponibili sino al mese di luglio ed utilizzando come base il mese di settembre 2008, si osserva (tab. 11.5) che tale dinamica si è andata esaurendo nel corso del secondo trimestre, ed a giugno una dinamica degli ordinativi superiore (celle in grigio) a quella

⁹ Per quanto riguarda l'andamento dei singoli rami del manifatturiero, sempre da una analisi di Unicredit risulta che Polonia, la Cechia e la Romania in particolare, registrano valori sensibilmente più critici rispetto ai vecchi stati membri solo nella metallurgia nel caso polacco e ceco, nella metallurgia, chimico-farmaceutico e tessile-abbigliamento per la Romania. L'Ungheria presenta criticità comparativamente più alte nel tessile abbigliamento, nel mobile e nel comparto dei mezzi di trasporto. La Bulgaria presenta tra i Paesi analizzati situazioni di difficoltà in gran parte dei settori del manifatturiero, nella metallurgia, chimico-farmaceutico e nella meccanica.

dell'UE-15 si osservava solo per la Repubblica Ceca e la Romania, mentre nessuno dei Paesi monitorati la registrava a luglio. Va quindi generalizzato lo stesso giudizio che il WIIW riservava per gli altri Paesi nell'analisi di luglio: nessun segnale di facile lettura che renda possibile identificare un trend. Tale giudizio è corroborato dall'analisi delle variazioni congiunturali (mese su mese) dei nuovi ordini: il pattern delle variazioni positive appare completamente destrutturato, con variazioni piuttosto pronunciate che stanno ad indicare una forte variabilità.

Se si considerano i NSM dell'Europa Sud-Orientale, va osservato che i forti squilibri delle partite correnti stanno velocemente rientrando con la contrazione dell'attività economica (uno dei side-effects macroeconomici positivi della recessione), mentre, pur se dimezzati (-51,9%) i flussi di IDE in questo momento riescono a coprire buona parte del deficit esterno residuo, contribuendo comunque a ridurre il fabbisogno di finanziamento lordo pari a circa il 30 per cento del PIL a fine 2008. In questa prospettiva costituiscono invece fonti di rischio la progressiva diminuzione delle privatizzazioni e, nel caso romeno, la svalutazione del leu nei confronti dell'euro, in cui gran parte del debito estero è denominato.

Il forte rallentamento dell'attività economica e della domanda per consumi sia nazionale che estera ha avuto anche un'immediata ricaduta sull'altra componente della domanda, a dire quella di investimenti. Con l'eccezione della Repubblica Ceca e dell'Albania, dove ha pesato la conclusione di grandi operazioni di privatizzazione avviate da tempo, tutti i Paesi hanno registrato una flessione semestrale anno su anno rilevante. L'afflusso di IDE è passato da circa 20,9 miliardi (25,2 includendo l'Ucraina) del primo semestre 2008 a circa 11,1 miliardi (12,7 includendo l'Ucraina) dei primi sei mesi del 2009, registrando una contrazione del -46,6 per cento (-49,6% includendo l'Ucraina). Questo dato è in linea, viste le diffuse aspettative di superamento del picco del ciclo recessivo tra il secondo e terzo trimestre, con un'analisi del WIIW (Hunya, 2009)

Tabella 11.5 – Andamento dei nuovi ordini nel settore manifatturiero (Numeri Indice, base Settembre 2008)

Settembre 2008=100	gennaio	febbraio	marzo	aprile	maggio	giugno	luglio
Unione Europea a 15	76	75,4	76,3	75,3	74,8	78,9	82,3
Polonia	86,1	82,3	84,7	80,5	81,8	74,9	79,9
Repubblica Ceca	83,7	84,9	84,9	81,2	80,5	85,3	82
Slovacchia	74,8	74,8	76,9	75,4	72,8	76,1	75,3
Slovenia	83,2	82,4	76,7	74,6	71,9	69,1	66,8
Ungheria	76,8	68,8	82,8	72,6	68,5	77,5	77,5
Bulgaria	79,4	66,5	68,3	72,3	66,5	72,1	72,4
Romania	73,5	80,3	77,6	79,7	80,5	79,3	77,4
Croazia	200,3	88,3	84	79,8	72,6	67,1	-

Fonte: elaborazione Area Studi e Ricerche di Informest

che prevede un dimezzamento dei flussi degli IDE in entrata per l'intero 2009, osservando tuttavia che – come già osservato – questa componente dei flussi di capitale si sta dimostrando la meno volatile ed il numero di nuovi progetti *green-field* nei 10 Nuovi Stati Membri dell'Europa Centro - e Sud-Orientale avrebbe registrato una contrazione del 33 per cento circa, un valore comparativamente contenuto. Sempre per i NSM l'afflusso di IDE dovrebbe risultare nell'anno in corso pari a 20 miliardi di euro, un volume simile a quello del biennio 2001-2002.

11.2 Le prospettive dell'Europa centro e sud orientale nello scenario generale

I citati segnali di ripresa per la congiuntura internazionale nel secondo trimestre si sono già riverberati in una correzione al rialzo di alcuni punti percentuali nelle previsioni per il 2010; tuttavia è forte l'incertezza sulla sostenibilità di tale ripresa.

Questi segnali possono (e sono) infatti considerati anche in modo alternativo: come indicazione della ricomposizione di un quadro di ripresa

Tabella 11.6 – Scenari alternativi di crescita

<p>Scenario 1: deflativo “a L”</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ulteriore contrazione nei prezzi degli asset deprime il settore bancario • Forte espansione della disoccupazione che scoraggia i consumi • Inefficacia delle politiche fiscali e monetarie anti deflative • Attuazione misure protezionistiche • <i>Stagnazione nel 2010 e oltre</i> 	<p>Scenario 2: ripresa “a V”</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il ritorno della crescita rafforza la fiducia di imprese e consumatori • Gli effetti degli stimoli fiscali sono significativi e immediati • La ripresa del mercato finanziario si consolida • <i>I mercati delle economie emergenti si riprendono e incrementano la crescita globale</i>
<p>Scenario 3: Ciclo “a doppia V”</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crescita sostenuta dalla ricostruzione degli stock e dall'effetto moltiplicatore del commercio mondiale • La Domanda Finale resta debole: continua il deleverage di banche e famiglie • Aumento brusco dei prezzi materie prime energetiche e non energetiche • <i>Crescita nuovamente debole nel secondo semestre 2010 e nel 2011 dopo un iniziale rimbalzo</i> 	<p>Scenario 4: ripresa “a J rovesciata/uncino”</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lo stimolo fiscale si diffonde nelle economie ma la sua intensità è limitata dai vincoli di bilancio • L'effetto del rilassamento delle politiche monetarie, pur positivo, è condizionato dai sistemi bancari ancora fragili • Crescita graduale della fiducia di famiglie ed imprese • <i>Ripresa lenta nel 2010 che guadagna velocità nel 2011</i>

Fonte: Oxford Economics - World Economic Prospects (September 2009)

sostenibile oppure come un brevissimo intervallo prima di una seconda fase del ciclo recessivo. Gli scenari alternativi sono stati ripetutamente dibattuti in questi mesi e recentemente sono stati efficacemente illustrati da Oxford Economics (2009) che considera quattro scenari in ordine di crescita della loro probabilità di realizzazione (tab.11.6); lo scenario di crescita più probabile risulta quello della “J rovesciata o ad uncino”, proposto inizialmente dall’agenzia di rating Moody’s. D’altronde vari analisti hanno sottolineato gli effetti di lungo periodo della crisi: tassi più bassi di occupazione, investimento e crescita ridotta della produttività che si traducono in una contrazione duratura dell’output potenziale in assenza di riforme strutturali di medio-lungo periodo. Inoltre va osservato che una componente rilevante della crescita dei due trimestri centrali è stata generata dai pacchetti di stimolo fiscale, mentre la domanda di famiglie ed imprese resta debole. L’aumento della disoccupazione verosimilmente deprimerà sia l’offerta che la domanda di credito al consumo, mentre gli investimenti nel manifatturiero continuano ad essere condizionati da una spesa per attrezzature depressa.

In sintesi capacità produttiva in eccesso, debolezza del settore finanziario ed il deleverage non ancora terminato del settore privato che fanno indirizzare gli analisti verso uno scenario di ripresa lenta e/o turbolenta. In questo scenario l’Asia rimane la regione a maggior crescita mentre l’economia mondiale nel suo complesso dovrebbe attestarsi attorno al 2,5 per cento nel 2010 e raggiungere il 4 per cento nel 2012. L’Europa centro- e sud-orientale verosimilmente registrerà nel suo insieme una ripresa ancora più moderata, un mix tra lo scenario deflativo “a L” e lo scenario “a J rovesciata”, comunque al di sotto della crescita potenziale¹⁰. Queste economie infatti scontano la forte integrazione economica e finanziaria con l’Europa Occidentale la cui ripresa appare essere più incerta a differenza delle economie emergenti dell’America Latina e dell’Asia, le quali possono contare o su una significativa crescita endogena (in primis Brasile, India e Cina) o su importanti mercati di riferimento in moderata ma stabile ripresa come Stati Uniti e Giappone. In assenza

¹⁰ Tuttavia, al momento lo scenario “a doppia W” per l’Europa Orientale non può essere escluso per almeno due fattori di rischio: a) inefficacia dello stimolo fiscale a produrre una ripresa sostenibile in Europa Occidentale e ricaduta nel 2010-2011; b) insufficienza degli afflussi di capitale a fronte dei fabbisogni di finanziamento nel 2009-2010 relativi al servizio sul debito; c) persistenti punti di ambiguità – come recentemente rilevato dalla EBRD - relativamente alla situazione del portafoglio di una serie di istituti bancari europei e dei loro investimenti anche in Europa Orientale.

Tabella 11.7 - Previsioni di crescita per alcune economie dell'Europa centro e sud orientale (var.% su anno prec.)

	2009	2010	2011
Albania	-0,1	2,4	5,4
Bosnia Erzegovina	-3,0	1,0	3,7
Bulgaria	-5,7	-0,4	2,6
Croazia	-5,2	0,6	2,7
Macedonia	-2,7	1,2	4,4
Polonia	0,9	2,4	3,6
Repubblica Ceca	-3,6	1,2	2,9
Romania	-7,2	0,6	3,7
Serbia	-4,4	0,9	3,5
Slovacchia	-4,8	2,2	3,6
Slovenia	-5,7	0,9	3,2
Ucraina	-15,4	1,5	3,3
Ungheria	-6,7	-0,6	2,9

I valori sono medie semplici delle previsioni delle tre fonti citate

Fonte: Business Monitor International, Economist Intelligence Unit, IMF- World Economic Outlook Database October 2009

di un significativo miglioramento della domanda aggregata nell'UE-15 il cui Pil nel terzo trimestre dovrebbe ristagnare¹¹, la ripresa interesserà solo le economie meglio posizionate in termini di competitività, a dire la Polonia, la Repubblica Ceca e la Slovacchia. Paesi invece con significativi deficit esterni e/o sofferenze bancarie rilevanti e/o regimi di cambio fisso o regolato dovranno confrontarsi ancora con la recessione ed in particolare con l'aumento dei tassi di disoccupazione, al momento calmierati dai sussidi governativi.

Nei Balcani Occidentali, la contrazione del Pil reale dovrebbe attestarsi attorno al 4 per cento nel 2009. Il rallentamento in atto è la risultante di più elementi inibenti come la contrazione delle esportazioni e l'accesso più limitato al finanziamento esterno. Come precedentemente sottolineato, la domanda interna sarà condizionata, oltre che da politiche economiche prudenziali, dalla flessione delle rimesse che rappresentano circa il 10 per cento del Pil dell'Albania, il 17,2 per cento del Pil della Bosnia Erzegovina ed il 13,8 per cento del Pil della Serbia. Un certo livello di instabilità politica e debolezza della governance si comporranno con i problemi strutturali a determinare una

¹¹ L'area dell'euro dovrebbe registrare nel terzo trimestre una crescita dello 0,3%, mentre l'area dell'UE-15 dovrebbe attestarsi attorno allo 0,0%-0,1%, considerando che l'Inghilterra dovrebbe registrare una contrazione del -1,0%.

situazione di crescente rischio potenziale con il protrarsi della recessione.

Dal punto di vista meramente quantitativo, a metà 2009 quello che si può constatare, grazie anche ad una maggiore stabilità delle previsioni, è che è poco probabile un recupero generalizzato del differenziale di crescita rispetto all'Area dell'Euro di almeno 2 punti percentuali, valore di soglia sotto il quale il processo di convergenza reale (*catching-up*¹²) rallenta significativamente. Con l'eccezione dell'Ucraina, dove le proiezioni scontano il cosiddetto "effetto di rimbalzo", sono i Paesi dell'Europa Centro-Orientale assieme alla Romania a ricostituire, secondo le analisi più accreditate, il differenziale di crescita¹³.

11.2.1 Il sistema bancario dell'area dell'euro e l'Europa orientale

Il coordinamento tra governi, UE e le sue istituzioni (BCE e BEI in particolare), in primis la cosiddetta "iniziativa di Vienna"¹⁴, nonché gli interventi di Banca Mondiale ed il ritorno del FMI in quasi tutta l'area con una inconsueta disposizione al coordinamento continuativo con le altre IFI dovuta alla necessità di addattare il suo approccio ad una situazione inedita (Gligorov, Pösch e Richter, 2009), hanno evitato il circolo vizioso 'mancata ricapitalizzazione e rifinanziamento delle filiali estere → fallimenti aziendali e default sul debito delle famiglie → aumento delle sofferenze delle filiali estere → mancata ricapitalizzazione e rifinanziamento delle filiali estere', paventato da molti in caso di azioni unilaterali e/o logiche

¹² L'effetto di catch-up, appartiene alla teoria della convergenza e può essere anche reso come "effetto da recupero". In sintesi le economie povere ed emergenti tendono a crescere a tassi più alti di quelle dei Paesi sviluppati in quanto possono sfruttare da *follower* il gap tecnologico, produttivo ed istituzionale adottando soluzioni tecnologiche e know-how già testati. Questo incremento di capitale (tecnologico, umano ed istituzionale) permette una accelerazione del tasso di crescita via un rapido aumento della produttività e del reddito procapite che nel lungo periodo convergono verso i livelli dei Paesi sviluppati.

¹³ Va osservato che i valori medi nascondono sensibili differenze: le proiezioni dell'EIU portano a quantificare un differenziale medio nel 2011 pari a 1,8 punti percentuali con valori superiori ai 2 punti percentuali in 5 dei Paesi qui considerati; nel caso delle proiezioni del WIIW il differenziale medio nel 2011 scende allo 0,9 ed un solo paese supera la soglia del 2%.

¹⁴ La Commissione europea, il Fondo monetario internazionale, la BERS, la BEI, la Banca Mondiale e la BCE si sono coordinati con 15 istituti di credito europei di rilevanza sistemica e madri di banche controllate in Europa Centrale ed Orientale, agenzie di vigilanza dei Paesi ospitanti, autorità fiscali e banche centrali provenienti da Austria, Belgio, Francia, Germania, Grecia, Italia, Svezia, così come da Bosnia-Erzegovina, Ungheria, Lettonia, Serbia e Romania. I partecipanti fin dall'inizio della crisi hanno fatto il punto della risposta e gestione della crisi nel contesto dell'Iniziativa Europea di Coordinamento Bancario (o "Iniziativa di Vienna") e hanno discusso le strategie per affrontare insieme le nuove sfide emergenti.

opportunistiche nei vecchi come nei nuovi stati membri.

Se una crisi settoriale sistemica è stata evitata, un rapporto della BCE osserva che gli istituti di credito dell'area dell'euro potrebbero registrare perdite pari al 7 per cento del loro capitale qualora prevalessero gli scenari più pessimistici per i Paesi emergenti. Per una serie di istituti di credito austriaci, francesi, greci, italiani, svedesi e tedeschi i Paesi emergenti sono quelli dell'Europa centrale e orientale. Le perdite tuttavia potrebbero raggiungere anche il 30 per cento in quanto vi è molta eterogeneità tra i livelli d'esposizione.

Ma l'Europa emergente rappresenta soltanto una quota minore delle perdite complessive (prestiti e securities) previste per il sistema bancario dell'UE. Secondo il Global Financial Stability Report di fine settembre del FMI tali perdite tra il secondo trimestre 2009 ed il quarto trimestre 2010 dovrebbero ammontare a circa 650 miliardi di euro. Tuttavia il sistema bancario resterà adeguatamente capitalizzato come ha concluso un rapporto dell'Iniziativa di Vienna di metà ottobre.

Le stime delle sofferenze sono piuttosto ostiche in quanto il comportamento del sistema creditizio, in particolare la riattivazione del credito, non è una variabile indipendente rispetto al numero di fallimenti e liquidazioni aziendali in atto od al default sul servizio dei mutui ipotecari da parte delle famiglie¹⁵. Secondo una recente analisi di Deutsche Bank Research (2009), la qualità degli asset delle banche nell'Europa Orientale continuerà a deteriorarsi fino a metà 2010, in quanto la crescita dei prestiti non remunerativi (*non performing loans*) registra in media un ritardo di un semestre rispetto al ciclo economico ed inoltre il credito al settore privato, pur in forte rallentamento ha continuato a svilupparsi¹⁶ per tutto il primo semestre. In base ai dati del FMI e a precedenti episodi di forte espansione del credito in economie emergenti Deutsche Bank Research stima che i prestiti non remunerativi raggiungeranno una quota compresa tra il 5 ed il 10 per cento dei prestiti totali in Polonia, Ungheria e Repubblica Ceca, con la Polonia che si avvicinerà al limite superiore di questo intervallo a causa del veloce deteriorarsi dei portafogli aziendali. Nell'Europa Sud-Orientale

¹⁵ La riattivazione del credito potrebbe essere resa ostica, come adombrato dalle dichiarazioni di metà anno dei vertici del FMI, dall'emersione di altre sofferenze tra il terzo e quarto trimestre dell'anno in corso, in specie in Germania.

¹⁶ A maggio dell'anno in corso la crescita a 12 mesi risultava addirittura superiore a quella del maggio 2008 in Ungheria (12,7%) ed in Polonia (24,3%), mentre i tassi risultavano in contrazione ma comunque positivi in Repubblica Ceca (7,4%), Bulgaria (11,3%), Romania (8,1% a giugno), Serbia (17,5%), Croazia (4,9%) ed Ucraina (13,7%). Una vera e propria contrazione del credito a questa data si rilevava solo nei Baltici dove i tassi erano negativi.

Tabella 11.8 – Il credito all’economia: il crunch può perdurare nel medio periodo (var.% su anno prec.)

	2005-2006	2007-2008	2009-2010	2011-2012
Albania	17,8%	24,6%	n.d.	n.d.
Bosnia Erzegovina	25,0%	19,8%	n.d.	n.d.
Bulgaria	24,1%	45,9%	4,1%	10,5%
Croazia	19,0%	12,8%	3,4%	9,0%
Macedonia	12,7%	48,6%	n.d.	n.d.
Polonia	13,5%	31,3%	5,6%	6,7%
Repubblica Ceca	11,8%	17,0%	11,6%	6,8%
Romania	41,1%	58,5%	18,7%	13,2%
Serbia	21,8%	45,8%	13,5%	14,5%
Slovacchia	25,9%	23,2%	5,1%	6,1%
Slovenia	22,2%	26,9%	5,7%	10,1%
Ucraina	51,9%	76,9%	-8,0%	16,7%
Ungheria	16,2%	15,2%	3,5%	5,5%
Media	23,3%	34,3%	6,3%	9,9%

Fonte: elaborazione Area Studi e Ricerche di Informest

– ed in primis in Bulgaria e Romania – tale quota dovrebbe attestarsi tra il 15 ed il 20 per cento. L’Ucraina dovrebbe invece vedere i prestiti non remunerativi rappresentare tra il 30 ed il 45 per cento dei prestiti totali¹⁷.

Nel frattempo i costi del finanziamento per il sistema delle banche locali sono restati alti nonostante che tra marzo ed agosto, come sottolineato in una recente analisi di Unicredit, i CDS (credit default swap) abbiano visto dimezzarsi il loro rendimento. Il credit crunch quindi rischia di caratterizzarsi non solo per la diminuzione del credito disponibile ma anche per l’aumento dei suoi costi.

11.2.2 I cambiamenti strutturali in atto

Ma più che il “quando” è il “come” che conta nello scenario della ripresa e, in particolare, come alcuni cambiamenti strutturali di tipo qualitativo e quantitativo si riverbereranno sui Paesi dell’Europa Orientale. Almeno cinque punti vanno considerati:

Ricalibratura delle strategie di crescita. Una crescita guidata anche

¹⁷ Il Global Financial Stability Report riporta per il mese di giugno i seguenti valori dei rapporti tra prestiti non remunerativi e prestiti totali: 4,0% per la Bosnia Erzegovina, 6,0% per la Croazia, 4,4% per la Repubblica Ceca, 4,8% per l’Ungheria, 9,7% per la Serbia e 29,9% per l’Ucraina. Il dato per la Slovenia si riferisce a maggio (3,9%), quello della Polonia ad aprile (5,7%) e quello di Macedonia e Bulgaria a marzo (rispettivamente 7,5% e 3,2%).

dai consumi pubblici e privati mediante l'afflusso di capitale generatore di debito non sarà più praticabile almeno nel medio termine, in quanto la distruzione della liquidità in eccesso (circa 4 mila miliardi di dollari secondo il FMI) ha già aumentato la concorrenza per fonti di finanziamento limitate che favorirà – dal lato macroeconomico – i Paesi con fondamentali economici forti, livelli maggiori di convergenza reale e un quadro di riforme coerente – e dal lato microeconomico – competitività, capitali produttivi, innovazione. I risparmi nazionali, con ogni probabilità, ridiventeranno in molti casi la fonte esclusiva per il finanziamento degli investimenti e i settori orientati alle esportazioni dovranno affrontare la “doppia sfida” di generare risparmi interni mediante i ricavi delle esportazioni ed affrontare una domanda internazionale più selettiva e con minore capacità di assorbire la loro produzione.

Riorganizzazione dell'offerta. Il cambiamento del modello di crescita statunitense, al di là dei necessari aggiustamenti in termini di politica fiscale e monetaria, nonché di regolamentazione finanziaria, non potrà più fare aggio sulla crescita dei consumi e dei deficit interni ed esterni alimentati dai sufficit dei Paesi dell'Asia orientale. Ma gli Stati Uniti non solo cresceranno di almeno un punto percentuale in meno rispetto al tasso medio dello scorso decennio; cambierà in parte la composizione della domanda e quindi delle importazioni degli USA. Le implicazioni sono chiare se si considera che la Germania è il terzo partner commerciale degli USA dopo Canada e Messico ed è il primo partner commerciale di molti Paesi est-europei. In sintesi: sarà necessaria una parziale riorganizzazione delle supply-chain europee che coinvolgerà i Paesi membri e non-membri dell'Europa Orientale in termini di composizione settoriale degli IDE e composizione merceologica dell'interscambio.

Crescita export-oriented condizionata dal protezionismo. In mancanza a livello mondiale di quello che una recente analisi di Chatam House definisce “un sistema egemone o un sistema di regole legittimato”, anche a causa di un certo ritardo delle istituzioni di Bretton Woods nell'adattarsi ai nuovi equilibri economici mondiali, è probabile che il rinascere del protezionismo favorisca un aumento delle tariffe medie, pur nel rispetto del GATT, e questo comporterà – almeno nel medio termine – tassi più bassi di crescita anche dell'interscambio. Questo implicherà per i Paesi dell'Est Europa una prima conseguenza: la crescita trainata dalle esportazioni non sarà più una possibilità fruibile da tutti. I Paesi che nella decade passata hanno rafforzato la competitività internazionale, raggiungendo un grado relativamente elevato di diversificazione commerciale e diminuendo il forte gap di produttività nei confronti dell'Europa Occidentale, avranno

maggiori chance. Una composizione merceologica delle esportazioni ed una struttura produttiva flessibile nei settori orientati all'esportazione, la capacità di spostarsi su nuovi prodotti (upgrade qualitativo e valori superiori per unità di prodotto nel settore manifatturiero) e la capacità di avvicinarsi alla frontiera tecnologica sono tutte potenzialità che si ritrovano nei nuovi Stati membri dell'Europa Centro-Orientale e nei Baltici, mentre la loro presenza è molto più rarefatta nei Balcani Orientali ed Occidentali.

Convergenza selettiva. Le indicative differenze sopra richiamate tra le economie dell'Europa Orientale si tradurranno in percorsi di convergenza reale divergenti, mentre la regione nel suo complesso dovrebbe posizionarsi nella decade corrente ('09-'18) attorno a un tasso di crescita medio più basso di due punti percentuali rispetto al decennio precedente. Quindi i differenziali attuali in termini di Pil procapite rispetto all'UE-15 si ridurranno ad un ritmo più lento anche perché una nota regola empirica recita che al di sotto dei due punti percentuali di scarto tra tassi di crescita il processo di convergenza reale rallenta molto. Verosimilmente il "club di convergenza" si ridimensionerà ed alcuni Paesi dovranno rinunciare a questa aspettativa.

Politiche di gestione della crisi e crescita potenziale. Le precedenti crisi finanziarie che hanno implicato una prolungata recessione (negli anni '90 ne sono stati interessati la Svezia, il Giappone, la Finlandia e la Corea del Sud) hanno registrato una "rottura" nel sentiero di crescita. La crescita è ripresa ai tassi precedenti ma con livelli di produzione ed occupazione più bassi. La perdita d'output potenziale e di occupazione è stata recuperata solo quando è stato applicato un policy mix efficace per la gestione della crisi e la ripresa che riguardava: 1) durata, dimensione e contenuto dello stimolo fiscale; 2) obiettivi delle politiche per l'occupazione; 3) la ristrutturazione del sistema bancario e la politica del credito; 4) le spese in R&S ed il rilancio della produttività; 5) condizionalità nel supporto alle imprese in settori maturi .

Certamente per le imprese è la riorganizzazione dell'offerta il cambiamento strutturale prospettico più rilevante. La diminuzione della propensione al consumo dell'economia americana che era responsabile del 16 per cento dell'output mondiale, sarà compensata nel medio e lungo termine dall'aumento del consumo nei BRIC ed in particolare in Cina, in quanto un aumento graduale dei consumi, tali da compensare una perdita di consumi pari a circa 3 punti percentuali di Pil statunitense, può essere reso stabile solo attraverso riforme strutturali che aumentino di circa 10 punti percentuali la quota di consumo rispetto al Pil in questi Paesi.

L'altra componente dal lato della domanda è quella degli investimenti che si attiveranno quando la percezione del cambiamento strutturale della

domanda, il quale inevitabilmente richiederà un aggiustamento dell'offerta mediante ristrutturazioni e/o riconversioni¹⁸ (quindi investimenti), sarà sufficientemente diffusa. La sfida sarà quindi anche quella della riconversione della capacità produttiva in eccesso in settori come l'automobile, dove le stesse tecnologie possono trovare forme di impiego alternative.

I Paesi dell'Europa Centro e Sud- Orientale che possono intraprendere queste sfide vedono come capofila la Polonia e quei Paesi che risentono di meno delle principali criticità dell'area tra cui la bassa capacità ed attività di R&S e problemi di natura istituzionale, senza dimenticare il declino demografico. In questa prospettiva i Balcani Occidentali, con la parziale eccezione della Croazia, presentano condizioni iniziali sensibilmente meno favorevoli rispetto ai NSM dell'Europa Centro-Orientale.

11.3 Dalle misure anti-crisi alle policy

Dal quarto trimestre dello scorso anno, agli interventi delle principali IFI e dell'UE, mirati prevalentemente ma non esclusivamente a creare un safety-net per il settore bancario e/o a aiutare i Paesi comunitari a gestire le difficoltà congiunturali legate agli squilibri delle bilance dei pagamenti, si sono progressivamente affiancati piani e programmi nazionali anti-crisi.

Una delle componenti comuni di questi programmi è una componente "di breve termine", un pacchetto (di stimolo) fiscale; tuttavia tra i nuovi Stati membri, solo la Repubblica Ceca, la Slovenia e la Bulgaria stanno attuando attivamente politiche fiscali anti-cicliche, a dire politiche fiscali espansionistiche, grazie ad un comportamento virtuoso negli anni recenti in termini di politiche di bilancio e livello del deficit e debito pubblico¹⁹. Al contrario l'Ungheria e la Romania stanno attuando politiche fiscali procicliche, a dire restrittive, in quanto Paesi con record negativi in termini di disciplina di bilancio (Ungheria) o con disavanzi delle partite correnti insostenibili (Romania, Stati baltici) che devono riguadagnare la fiducia degli investitori finanziari internazionali, come chiaramente esplicitato negli accordi

¹⁸ In primis quella dell'industria automobilistica e dell'indotto.

¹⁹ Gli attuali pacchetti di stimolo fiscale non sono sostenibili nel medio termine, pena in deterioramento dei deficit del bilancio pubblico definito da un'analisi di metà settembre dell'Economist Intelligence Unit "senza precedenti" per l'UE-27 (dallo 0,8% del 2007 al -6,5% del 2010) e che quindi non possono essere visti come sostitutivi di una o più componenti della domanda. Altri 8 Stati Membri stanno per entrare nella procedura per deficit eccessivo (EdP) tra cui Slovenia, Slovacchia e Repubblica Ceca.

stand-by con il FMI conclusi dall'Ungheria, dalla Romania e dalla Lettonia. Nei Balcani Occidentali Paesi come la Macedonia si sono impegnati in misure di stimolo fiscale ma la loro attuazione è a rischio in quanto condizionata da livelli relativamente elevati di disavanzo e di debito pubblico.

A settembre 2009 una valutazione delle misure anti-crisi relativamente alla loro efficacia è prematura, in quanto per una parte rilevante delle misure l'attuazione è iniziata all'inizio del secondo trimestre e per una altra parte l'attuazione è collegata sia ai tempi di attuazione delle leggi di bilancio nazionale, sia all'erogazione dei Fondi europei, sia alla continuità o meno dell'azione di governo, come dimostrano le crisi di questa primavera in Repubblica Ceca ed Ungheria, il recente cambio di governo in Bulgaria, la crisi istituzionale rumena (per non parlare del permanente scontro istituzionale in Ucraina).

Un contributo per il think-tank Bruegel (Pisani-Ferry e van Pottelsberge, 2009) che considera le principali crisi finanziarie degli anni '90 implicanti una prolungata recessione (Corea del Sud, Finlandia, Giappone e Svezia), osserva come nel dopo-crisi la crescita è ripresa spesso ai tassi precedenti, ma con livelli di produzione ed occupazione più bassi. La perdita di output potenziale e di occupazione è stata recuperata solo nei casi in cui è stato applicato un policy mix efficace per la gestione della crisi e la ripresa che riguardava: 1) durata, dimensione e contenuto dello stimolo fiscale; 2) ristrutturazione del sistema bancario e politica creditizia; 3) obiettivi delle politiche per l'occupazione; 4) spesa in R&S e rilancio della produttività; 5) condizionalità nel supporto alle imprese in settori maturi. Relativamente al punto 1) va osservato che i governi dovrebbero presentare programmi pluriennali di bilancio con misure ed obiettivi legati ai livelli di attività economica e non a scadenze temporali predeterminate;

Tabella 11.9 – Valutazione della presenza e dell'impegno finanziario relativo ad alcune componenti sensibili nei vari quadri nazionali di misure anticrisi

	Stimolo Fiscale	Rilancio Produttività ed Innovazione	Difesa della Occupazione	Ristrutturazione Settore Bancario e Politica Creditizia	Supporto Condizionale ai Settori Maturi	Totale
Bulgaria	2	1	1	2	1	1,4
Croazia	1	1	0	2	1	1
Moldavia	1	1	1	0	1	0,8
Repubblica Ceca	4	4	1	2	3	2,8
Romania	2	2	2	1	2	1,8
Serbia	2	1	1	3	1	1,6
Slovacchia	2	3	2	2	1	2
Slovenia	4	2	4	3	5	3,6
Ucraina	1	1	0	2	1	1
Ungheria	1	2	2	4	2	2,2

Legenda: 0=Non presente; 1=Insufficiente; 2=Sufficiente; 3=Discreto; 4=Buono; 5=Ottimo

Fonte: Area di Studi e Ricerche ISDEE di Informest – Osservatorio Economie Reali

il punto 2) riguarda il ritmo di ristrutturazione del sistema bancario che va velocizzato; il punto 3) richiama la necessità di politiche per l'occupazione temporanee, estensive e orizzontali, evitando interventi ad hoc a livello di settore/impresa ed interventi analoghi alla cassa-integrazione; il punto 4), oltre a richiamare la necessità di misure per il sistema educativo, sottolinea che la natura pro-ciclica delle spese di R&S va compensata con interventi mirati per far sì che il sistema economico sia pronto ad avvantaggiarsi al momento della ripresa; il punto 5) lega il supporto ai settori/impres mature a piani di ristrutturazione.

Se i Paesi dell'Europa Centro-Orientale, in particolare la Slovenia e la Repubblica Ceca, stanno impostando le misure nella giusta prospettiva, eccezion fatta per una serie di interventi verticali a livello di imprese/settori, maggiori difficoltà mostrano i Nuovi Stati Membri dei Balcani Orientali, mentre nei Balcani Occidentali, con l'eccezione parziale della Serbia, le misure adottate non vanno nella direzione auspicabile per favorire una ripresa sostenibile nel dopo-crisi. L'Ucraina e la Moldavia invece mostrano un ritardo generalizzato se si escludono le misure per il settore bancario e presenta una serie di insufficienze sul fronte delle misure relative allo stimolo fiscale ed al rilancio della produttività, per non parlare della difesa dell'occupazione, de facto assente.

Questo quadro comparativo mostra come siano nuovamente le "determinanti lunghe" della transizione a pesare, nonché l'appartenenza o meno all'UE: il disegno coerente di un quadro di misure anti-crisi in una prospettiva di (almeno) medio periodo, un disegno cioè non inficiato dalla logica del breve-termine (short-termism) che risponde solo alle pressioni economiche e politiche contingenti, richiede capacità di programmazione, una leva finanziaria adeguata e un livello sufficiente di concertazione, quindi di consenso sociale e stabilità politica. Il consenso sociale sarà minacciato da livelli crescenti di disoccupazione e povertà e dalla necessità di riforma dei sistemi sanitari, educativi e previdenziali per adeguare la spesa alle risorse ed al fatto che, come recita un rapporto della Banca Mondiale, "vari Paesi sono invecchiati prima di diventare ricchi". L'estensione e sincronizzazione della crisi rende necessario un elevato grado di coordinamento e tale condizione è più ardua per i Balcani Occidentali e l'Ucraina rispetto agli stati membri dell'Europa Centro-Orientale, dei Baltici e dei Balcani Orientali²⁰.

²⁰ I Balcani Occidentali presentano un quadro di integrazione regionale in via di consolidamento, costituito dal CEFTA e dal Consiglio per la Cooperazione Regionale, erede del Patto di Stabilità.

Riferimenti bibliografici

- Árvai Z., Driessen K., Ötker-Robe I., (January 2009), *Regional Financial Interlinkages and Financial Contagion Within Europe*, IMF Working Paper, WP/09/6.
- Blanchard O., (September 2009), *Sustaining a Global Recovery*, IMF, Finance & Development.
- Corley M., Hong P., Vos R., (January 2009), *Massive, global coordinated fiscal stimulus is needed: going from the drawing board to swift action*, United Nations Department of Economic and Social Affairs, UN-DESA Policy Brief No.11.
- Darvas Z., Pisani-Ferry J., (December 2008), *Avoiding A New European Divide*, Bruegel Policy Brief, Issue 2008/10.
- Gurría A., (June 2009), Keynote speech by OECD Secretary-General on the occasion of the launch of the OECD Economic Outlook, No.85 at the OECD Forum.
- Evans-Pritchard A., (2009), *IMF tells Europe to come clean on bank losses*, 8 June 2009, Telegraph Media Group Limited.
- Eurostat, (July 2009), *Industrial production up by 0,5% in the euro area*, Eurostat NewsRelease, STAT/09/101.
- Fischer S., (2009), *Central and Eastern Europe and the Global Financial Crisis: Heightened Risks and Rising Vulnerabilities*, EES News, May-June 2009 issue, Woodrow Wilson Center for Scholars.
- Gligorov V., Pöschl J., Richter S., (July 2009), *Where Have All the Shooting Stars Gone?*, WIIW, Current Analysis and Forecasts n.4.
- Hunya G. (9 Juni 2009), *Die Auswirkungen der Krise: Starker FDI-Rückgang*, Presskonferenz, WIIW.
- IFF, (January 2009), *Capital Flows to Emerging Market Economies*, Institute for International Finance.
- IMF (January 2009) (a), *Global Economic Slump Challenges Policies*, World Economic Outlook Update.
- IMF (April 2009) (b), *Crisis and Recovery*, World Economic Outlook.
- IMF (July 2009) (c), *Contractionary Forces Receding but Weak Recovery Ahead*, World Economic Outlook UPDATE.
- IMF (October 2009) (d), *Sustaining the Recovery*, World Economic Outlook.
- Maechler A. M., Lian Ong L. (March 2009), *Foreign Banks in the CESE Countries: In for a Penny, in for a Pound?*, IMF Working Paper, WP/09/54.
- Nemény J. (27 march 2008), *Contagion and Vulnerability – The Waves of Global Rebalancing in CEE*, WIIW Round Table on the *Global Imbalances and Consequences for Transition Countries*, Vienna.
- Pisani-Ferry J., van Pottelsberge B. (April 2009), *Handle with Care! Post-crisis Growth in the EU*, Bruegel Policy Brief, Issue 09/2, Bruegel.
- Rahman J. (April 2008), *Current Account Developments in New Member States of the European Union: Equilibrium, Excess and EU-Phoria*, IMF Working Paper, WP/08/92.

Richter S.; Pöschl J. (Juli 2009), *Die Shooting Stars des Ostens verblassen*, wiiw-
Pressefrühstück, WIIW.
WIIW (March 2009), *WIIW Forecast for Central, East and Southeast Europe,
Kazakhstan and China: Differentiated Impact of the Global Crisis*, Press Release.
World Bank (March 2009), *Global Economic Prospects 2009 – Forecast Update*,
DEC Prospect Group – World Bank.

Siti Internet consultati

epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/euroindicators/peeis/
www.bankaustria.at/en/
www.bruegel.org
www.businessmonitor.com
www.dbresearch.org
www.eiu.com
www.ebrd.com
www.imf.org
www.oecd.org
www.un.org/esa/desa/
www.wiiw.ac.at
www.wilsoncenter.org
www.worldbank.org

PARTE TERZA
esperienze e progetti

12. L'ATTIVITÀ ASSICURATIVA A SUPPORTO DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE VENETE

di Simonetta Acri e Federica Pocek

In sintesi

Il cambiamento dello scenario economico mondiale dovuto alla globalizzazione obbliga le aziende a confrontarsi con nuove sfide e a correre nuovi rischi. Ne consegue la necessità di sviluppare conoscenze sempre più dettagliate in termini di risk management e relativi strumenti a mitigazione del rischio.

In questo contesto si inserisce il ruolo di SACE quale partner assicurativo-finanziario per sostenere la competitività del sistema Italia sui mercati internazionali e consentire alle aziende di cogliere le opportunità di successo che ancora esistono tra le tante insidie dei mercati esteri.

12.1 I cambiamenti dei mercati e dei processi di internazionalizzazione

Il quadro internazionale ha subito profondi e rapidi cambiamenti negli ultimi quindici anni, comportando inevitabilmente effetti anche sui processi produttivi, ormai caratterizzati da persone differenti, in luoghi diversi, sulla scia dei cambiamenti innescati dalla globalizzazione. Fenomeni di delocalizzazione e *off-shoring* sono frutto dell'incremento dei movimenti di capitali internazionali e di una maggiore mobilità dei servizi a livello globale rispetto al passato. La frammentazione internazionale dei processi produttivi che ne è derivata (il cosiddetto *Great Unbundling*), ha comportato una maggiore efficienza a livello mondiale in termini di dinamiche del commercio internazionale.

Ne consegue un nuovo contesto in cui operare, dove le dinamiche dei settori e delle principali aree di sbocco sono cambiate notevolmente: si affermano comparti precedentemente inesplorati ed emergono mercati a maggiore crescita; cambiano le modalità di penetrazione e di consolidamento delle quote nei mercati esteri. A fronte di tali profondi e significativi mutamenti, le strategie di internazionalizzazione delle imprese, incluse quelle italiane, devono evolversi per rispondere efficacemente alla nuova realtà e cogliere le nuove opportunità di business.

12.2 SACE e la sua attività

Anche SACE ha risposto a questi cambiamenti evolvendo l'ambito della propria attività, tradizionalmente associata solo all'offerta di polizze per ridurre i rischi connessi all'export, ampliando così la sua missione di supporto alle imprese. Le esportazioni rimangono importanti ma rappresentano solo una parte delle attività di internazionalizzazione che un'impresa è chiamata a realizzare per competere in modo globale. L'intercettazione dei flussi del commercio all'estero e, quindi, la conquista di quote di mercato deve passare anche per l'investimento diretto (specie quando i mercati di sbocco non sono più solo quelli geograficamente più vicini), da intendere non solo nella sua accezione classica di investimento *greenfield*, ma anche di operazione di fusione o acquisizione di tipo *cross-border* o di accordo di alleanza strategica o *joint-venture*.

Il Gruppo SACE è composto dalla capogruppo, divenuta Società per Azioni nel gennaio del 2004 e il cui azionista unico è il Ministero dell'Economia e delle Finanze, che opera nell'assicurazione dei rischi

del credito all'esportazione, nella protezione degli investimenti all'estero, nell'emissione di garanzie su finanziamenti per l'internazionalizzazione di imprese italiane e cauzioni internazionali, e da SACE BT, che si occupa di assicurazione del credito a breve termine, di cauzioni e di copertura dei rischi legati alle costruzioni in Italia. Quest'anno è stata costituita SACE Fct, società che sarà operativa nel *factoring* a partire da gennaio 2010. La struttura del Gruppo e l'offerta complessiva dei vari 'portafogli prodotto' rispondono all'esigenza di affiancare con soluzioni mirate e competitive le aziende italiane nel loro percorso di crescita, dall'acquisizione di nuovi contratti di fornitura, alla gestione dei rischi ad essi connessi, alla definizione delle linee di credito necessarie all'approntamento della commessa o a esigenze di medio-lungo termine.

In sintesi l'operatività di SACE si estende a cinque principali ambiti.

- Il primo è quello dell'attività a sostegno delle esportazioni, che in linea con le normative definite in sede OCSE, prevede il rilascio di garanzie e coperture assicurative a tutela del mancato incasso di crediti derivanti da forniture (polizza credito fornitore, credito acquirente e copertura dei crediti documentari) e da commesse all'estero (polizza lavori). Questi strumenti consentono di proteggere le aziende italiane dai rischi di mancato pagamento e di concedere dilazioni di pagamento più competitive. Si tratta di soluzioni assicurative e finanziarie accessibili a tutte le aziende poiché sono state progressivamente affinate e semplificate al fine di essere in linea con i mutati scenari internazionali, consentendo contemporaneamente l'accesso anche alle controllate o collegate straniere di imprese italiane. Superando la logica del *Made in Italy* e introducendo il concetto del *Made by Italy* le imprese già internazionalizzate possono ampliare la propria operatività con SACE trasferendo i benefici di tali coperture direttamente alle partecipate.
- Vi sono, in secondo luogo, strumenti realizzati per le imprese che ricorrono agli investimenti diretti all'estero. Per tutelare queste attività, SACE ha introdotto la *Political Risk Insurance*, che assicura gli investimenti realizzati mediante apporti di vario genere (capitale, beni strumentali, tecnologie, licenze, brevetti, servizi di progettazione e direzione e gestione dei lavori), oppure finanziamenti a fini di partecipazione o garanzie a sostegno di tali finanziamenti. Le imprese possono così evitare perdite e/o danni derivanti da espropri, nazionalizzazioni, mancata trasferibilità della valuta oppure violenza politica nel Paese di destinazione.
- A partire dal 2005 SACE ha sviluppato nuovi prodotti finanziari tesi a favorire l'accesso al credito delle imprese, in particolar modo delle

PMI, per la strutturazione di linee a breve e medio–lungo termine non necessariamente collegate ad un flusso di esportazioni, ma che generano un impatto positivo sulla capacità competitiva dell’azienda sui mercati internazionali, contribuendo anche a migliorare la stabilità finanziaria. Con modalità simili SACE può intervenire ad incremento dei castelletti bancari a supporto di quelle società italiane che devono rilasciare fidejussioni a beneficio di committenti esteri per la realizzazione di lavori e/o la fornitura di beni e servizi, collaborando con il sistema bancario nell’emissione della bondistica e/o garanzie contrattuali richieste.

- La Legge Finanziaria del 2007 ha introdotto il concetto di interesse strategico con riferimento a flussi commerciali di materie prime e/o semilavorati in settori fondamentali per la competitività del sistema Paese (il cosiddetto *Made for Italy*). L’impatto sull’interesse nazionale rappresenta un elemento centrale di questo nuovo ambito di operatività, in grado di superare il tradizionale legame tra il supporto SACE e le attività di esportazione. Le operazioni devono presentare alcune caratteristiche in grado di evidenziare la rilevanza dell’interesse nazionale:
 - i) vendite relative a una società che opera fuori dai confini ma nel cui capitale sia presente un azionista italiano;
 - ii) sviluppo di relazioni commerciali con controparti estere o rafforzamento di rapporti commerciali storici tra le due controparti (di cui una in Italia o avente interesse italiano);
 - iii) operazioni di import strategico (approvvigionamento di merci strategiche, introduzione di tecnologie avanzate e così via);
 - iv) internazionalizzazione del sistema bancario italiano;
 - v) garanzie anche a imprese estere a supporto di settori strategici (come infrastrutture, sia fisiche sia di telecomunicazione, dell’energia da fonti sia tradizionali sia rinnovabili, e a elevato contenuto tecnologico).
- Infine, i provvedimenti normativi introdotti nel 2009 (Decreti anti-crisi, salva-consumi e DPEF), volti a garantire liquidità alle imprese nel contesto della crisi internazionale, hanno consentito di avviare un nuovo ramo di attività, che include:
 - i) agevolazione della riscossione dei crediti vantati da fornitori di beni e servizi nei confronti della Pubblica Amministrazione, attraverso garanzie su anticipazioni accordate dal sistema bancario a imprese italiane, al fine di attenuare le pressioni finanziarie che gravano sulle imprese creditrici della PA;
 - ii) azione sinergica di SACE e della Cassa Depositi e Prestiti (CDP)

al fine di favorire l'internazionalizzazione delle imprese italiane, attraverso il finanziamento da parte della CDP di operazioni che prevedono garanzia o assicurazione SACE. Con l'obiettivo di favorire l'accesso al credito delle PMI, SACE ha inoltre stipulato un accordo quadro con l'ABI per agevolare il rilascio di garanzie (fino al 50%) su nuove linee di credito concesse a queste imprese, a valere sugli 8 miliardi di euro di provvista agevolata messi a disposizione dalla CDP;

- iii) intervento a sostegno dell'acquisto di veicoli ecologici attraverso l'agevolazione della concessione di finanziamenti per l'acquisto di auto, moto e veicoli commerciali ecologici.

12.3 I “numeri” dell'attività

Al 30 giugno 2009 l'esposizione complessiva¹ di SACE ha superato i 27 miliardi di euro di garanzie emesse in più di 150 Paesi. In termini geo-economici, nel primo semestre 2009 l'andamento della crisi internazionale ha determinato un aumento dell'esposizione verso i 27 Paesi dell'UE (30% circa dell'esposizione totale) e dell'area CSI² ed extra UE (23%), mentre si mantengono sostanzialmente stabili le quote delle Americhe (13%), dell'Africa Sub Sahariana e dell'Asia e Pacifico (rispettivamente 7% e 2%). Si riduce invece la quota dei Paesi medio orientali e nordafricani, che rappresentano il 23 per cento circa dell'esposizione totale (graf. 12.1). La crisi internazionale ha comportato una maggiore richiesta di supporto per le transazioni con i Paesi del Centro-Est Europa, inclusi quelli UE, e CSI. Questi Paesi hanno maggiormente accusato la propagazione dello shock recessivo, con diverse economie che hanno dovuto fare ricorso a prestiti del FMI per evitare crisi del debito o di liquidità pesanti. La situazione è stata invece diversa per i Paesi dell'area Mediorientale e Nordafricana sui quali gli effetti della recessione globale sono stati meno accentuati. Sul dato relativo ai Paesi UE-27 l'Italia pesa per una quota pari al 54 per cento dell'area e al 15 per cento dell'esposizione totale; il dato riflette il sensibile incremento dell'operatività SACE a supporto di linee di credito erogate a favore di aziende italiane per investimenti e strategie di internazionalizzazione.

¹ L'esposizione totale comprende il portafoglio garanzie perfezionate, sia in quota capitale sia in quota interessi, e dal portafoglio dei crediti performing.

² La Comunità degli Stati Indipendenti (CSI) include Azerbaijan, Armenia, Bielorussia, Georgia, Kazakistan, Kirgizstan, Moldavia, Russia, Tajikistan, Turkmenistan, Uzbekistan e Ucraina.

Grafico 12.1 – Esposizione complessiva al 30 giugno 2009 – aree geo-economiche

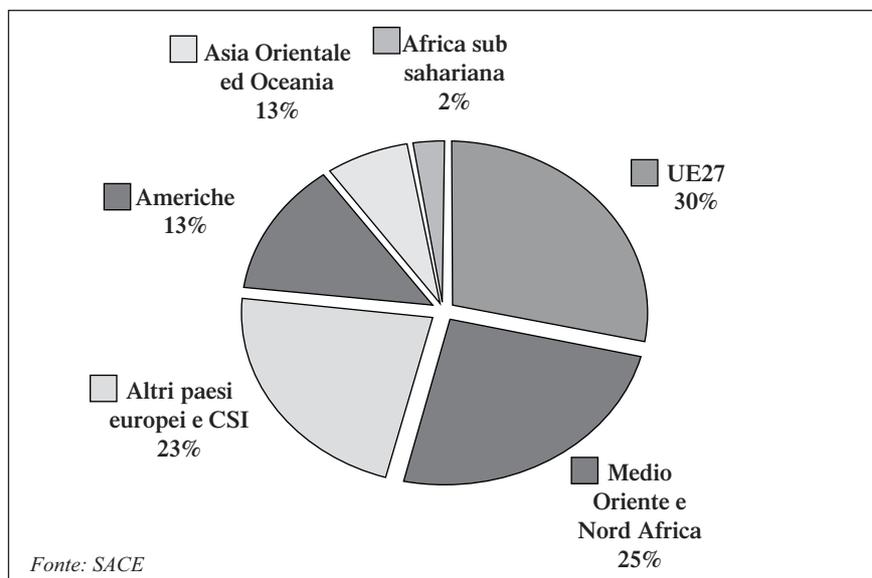
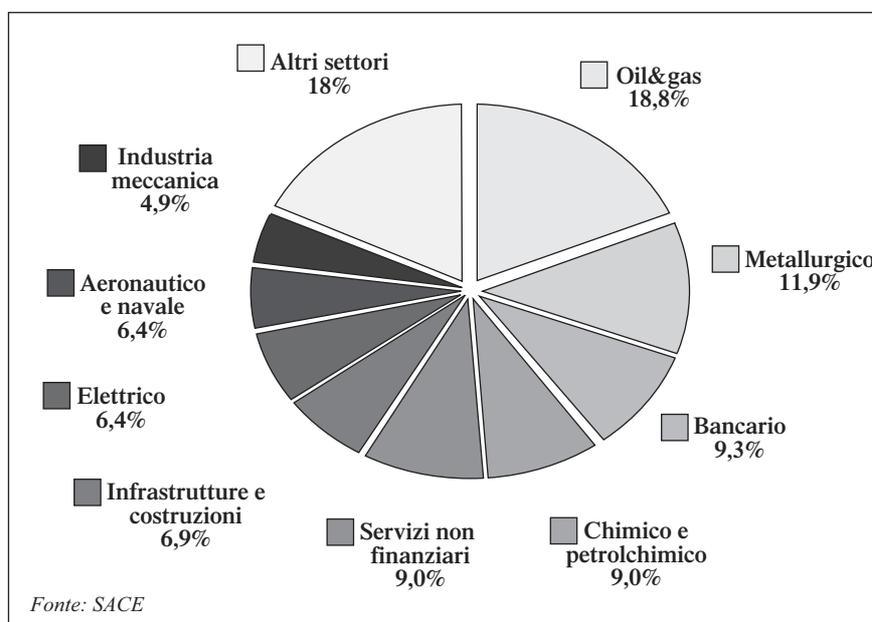


Grafico 12.2 – Esposizione complessiva al 30 giugno 2009 – settori industriali



I rischi che SACE copre con questi strumenti sono quelli legati al mancato rimborso del prestito ottenuto dall'impresa italiana per internazionalizzarsi. Il numero di operazioni di garanzia all'internazionalizzazione perfezionate è pari a circa 1550, di cui oltre l'80 per cento a favore di PMI. In termini settoriali non si registrano modifiche sostanziali alla composizione del portafoglio garanzie rispetto ai dati di fine 2008: l'analisi della distribuzione del portafoglio per tipologia di operazione rivela infatti la predominanza dei rischi assunti con controparti private (crediti e cauzioni). A livello settoriale l'*Oil&Gas* si mantiene al primo posto, con una percentuale di quasi il 19 per cento, seguito dal comparto metallurgico e dalle banche (rispettivamente 12% e 9%; graf. 12.2).

In considerazione del forte incremento dell'operatività sul mercato nazionale SACE si è strutturata per gestire al meglio la relazione diretta con le imprese italiane soprattutto PMI sviluppando una rete di uffici domestici che è stata potenziata a partire dal gennaio 2009, con la trasformazione delle sedi territoriali di Milano, Modena e Venezia-Mestre in vere e proprie filiali dotate di autonomia giuridica ed operativa.

La sede di Venezia, a presidio del territorio del Triveneto, rappresenta il primo punto di contatto di SACE con le imprese interessate ad assicurare i rischi derivanti dai propri contratti di vendita e dagli investimenti all'estero. L'ampia gamma di prodotti e servizi offerti permette una consulenza a 360° su qualsiasi esigenza di *trade finance* e finanziamenti finalizzati all'esportazione.

12.4 L'export del Triveneto e il supporto all'internazionalizzazione di SACE Venezia

La struttura delle esportazioni del Triveneto per area geografica di destinazione riflette quella italiana, in cui circa il 60 per cento delle vendite all'estero sono effettuate nei Paesi dell'UE 27 e le restanti per quasi il 13 per cento nei Paesi europei non UE, soprattutto Russia e Turchia, per il 7 per cento circa in America Settentrionale e per quote intorno al 5 per cento sia in Asia Orientale sia in Medio Oriente. Tale struttura è pressoché uguale per le regioni del Veneto e del Friuli Venezia Giulia, mentre per il Trentino alto Adige il peso dell'export verso i Paesi dell'UE27 è più elevato (72% circa).

Avendo la crisi globale colpito soprattutto i mercati dei Paesi avanzati, la *performance* dell'export di quest'area ne ha risentito in modo marcato. Nei primi sei mesi del 2009, infatti, per il Triveneto il valore dei beni venduti all'estero si è ridotto in media del 21 per cento circa. In particolare

la variazione è stata del -20 per cento per il Veneto. La contrazione delle esportazioni non ha riguardato evidentemente solo l'Italia e le sue regioni più aperte verso l'estero. Dalle previsioni SACE sull'export italiano emerge che i maggiori Paesi di destinazione per le esportazioni del Triveneto continueranno ad avere un profilo di domanda contenuto nel 2010. Vi sono però alcune eccezioni, come ad esempio Polonia (+5%) e Slovacchia (+6%) nei Paesi dell'UE 27. Le previsioni evidenziano inoltre interessanti opportunità di crescita anche nell'area asiatica, ed in particolare Cina (+9%), India (+7%) e Corea del Sud (+8%; tab. 12.1), Paesi certamente meno esplorati dalle PMI italiane e per i quali un *partner* quale SACE può consentire di esportare in sicurezza e formulare offerte più competitive sotto il profilo delle dilazioni di pagamento concesse e non solo.

Nel corso del 2008 l'ammontare di impegni assunti da SACE nel Triveneto ha rappresentato il 13,5 per cento dei volumi a livello nazionale (7,3 miliardi di euro), con un numero di coperture assicurative emesse pari al 17 per cento del totale. Il numero di clienti serviti conferma il trend storico che si attesta su circa 100 nuove aziende servite/anno, costituite per il 75 per cento da PMI (fatturato inferiore ai 50 milioni di euro).

Nel corso dei primi nove mesi del 2009 l'attività di SACE nel Triveneto ha registrato un incremento rispetto all'anno precedente, sia in termini di operazioni che di impegni. Gli impegni deliberati sono stati pari a 1,7 miliardi di euro (circa 40% dei volumi a livello nazionale), con previsione di chiusura attorno ai 2 miliardi di euro. Il numero di contatti con le aziende è in netta crescita, così come il numero di aziende servite.

Tali dati dimostrano come le imprese del Nordest, che storicamente rappresentano realtà con una forte propensione all'export, pur risentendo della congiuntura economica in atto e della fase di recessione, stanno

Tabella 12.1 – Previsioni per il 2010 del valore delle esportazioni di beni per Paesi di destinazione (Tassi di variazione %)

UE 15	var.%	Altri UE	var.%	Asia	var.%	Nord America	var.%
Austria	2,5	Bulgaria	4,8	Australia	6,3	Canada	4,2
Belgio	3,6	Rep. Ceca	5,3	Cina	8,7	Stati Uniti	5
Germania	3	Ungheria	3,9	Hong Kong	5,4		
Danimarca	2,9	Polonia	5,1	Indonesia	6,7	Sud America	
Spagna	1,4	Romania	4,5	India	7,3	Argentina	2,7
Finlandia	2,5	Slovacchia	5,8	Giappone	2,6	Brasile	4,2
Francia	3,4			Corea (sud)	7,5	Cile	4,8
Regno Unito	1,8	Altri Europa		Malaysia	5,7	Messico	5,2
Grecia	3,4	Croazia	5,4	Filippine	4,2		
Irlanda	1,4	Feder. Russa	3,5	Singapore	6,4	Africa	
Olanda	3,2	Norvegia	6,5	Tailandia	6,3	Sud Africa	4,1
Portogallo	2	Svizzera	3,4	Taiwan	7,2		
Svezia	2,3	Turchia	5,4			Totale	3,6

Fonte: SACE

Tabella 12.2 – SACE nel Triveneto: risultati 2008 e previsione 2009

SACE - TRIVENETO	2008	FORECAST 2009
Impegni in Euro	0,9 miliardi	2 miliardi
Premi in Euro	53 milioni	120 milioni
Clienti serviti	82	95

Fonte: SACE

manifestando una maggiore esigenza di copertura e gestione oculata dei rischi e quindi si rivolgono con continuità a SACE per ottenere polizze assicurative e finanziare gli investimenti.

12.5 I risultati di SACE negli ultimi anni: alcuni case studies

12.5.1 Faresin Building Division S.p.a. – Vicenza

Faresin Building Division, fondata da Guido e Sante Faresin nel 1973, è il primo produttore italiano di casseforme e sistemi per l'edilizia industrializzata. Fa parte di un gruppo di aziende che da oltre trent'anni opera nel mondo della meccanica per l'edilizia e l'agricoltura, offrendo una vasta gamma di prodotti modulari in grado di soddisfare le esigenze dell'industria delle costruzioni civili e industriali.

Nell'ambito di un progetto di internazionalizzazione volto all'acquisto di beni immobili, al sostenimento di spese di impianto e ampliamento e spese per il rinnovo di attrezzature, Faresin Building Division Spa ha ottenuto dal sistema bancario un finanziamento dell'importo di 2,5 milioni di euro sul quale SACE è intervenuta in controgaranzia per una quota pari al 70 per cento dell'importo finanziato.

Intervista al Presidente

- *Quali sono i principali mercati sui quali opera?*

A partire dagli anni novanta l'azienda, oltre ad essere presente sul mercato nazionale, ha mosso i primi passi verso l'internazionalizzazione, avviando una strategia di export tramite "dealer". Nel 2000, convinti della necessità di consolidare questo processo, sono state inaugurate una serie di consociate e filiali in Bielorussia, Croazia, Germania, Ungheria, Romania, Slovacchia, Russia, Cina. Attualmente esportiamo all'estero l'80 per cento della nostra produzione.

- *Come si differenzia rispetto ai competitor?*

La configurazione attuale ci consente di affrontare i mercati esteri in maniera eccezionalmente competitiva, diversificando gli interessi e rafforzando la presenza su più settori. Oggi il Gruppo Faresin è strutturato come una sorta di “impresa rete”, un network di aziende capaci di operare in settori complementari sfruttando al meglio sinergie unitarie ed efficienti. Le differenti aree produttive sono strategicamente coordinate da Faresin Spa Holding, capofila del Gruppo.

- *Quali sono i rischi connessi al suo business e come li gestisce?*

I maggiori rischi connessi al nostro business sono principalmente:

- Diminuzione delle quote di mercato: gli unici strumenti validi su cui la nostra azienda ha deciso di puntare sono la qualità e l’innovazione. Per questo continuiamo il nostro programma di investimenti in R&S, puntando ad un continuo aggiornamento dei nostri processi produttivi e investendo in nuovi prodotti. Alcuni giorni fa presso la nostra azienda si è svolta una importante Open House cui sono stati invitati i nostri maggiori rivenditori e durante la quale abbiamo presentato il nuovo sistema per solai in alluminio Alugrix.
- Insolvenza del credito: con la grave crisi economica in corso il rischio è in notevole aumento. La Faresin Building ha trovato in SACE un valido sostegno a protezione dei propri crediti contro il rischio di insolvenza del debitore. Grazie a SACE possiamo meglio competere in nuovi mercati. A questo aggiungo che talvolta si presentano operazioni in Paesi ad alto rischio in cui neanche SACE può operare, solo in queste situazioni preferiamo rinunciare piuttosto che assumerci inutili rischi.
- Crisi della liquidità: alla crisi economica in corso non ha fatto seguito un valido impegno da parte delle banche a sostenere le aziende meritevoli di credito. Questo fenomeno purtroppo si è diffuso in tutto il mondo e non solo nella nostra realtà locale. Le aziende meritevoli di ottenere un facile accesso al credito non sono certo facilitate a farlo, al contrario il sistema bancario penalizza e ostacola anche le aziende che hanno sempre operato correttamente. Riscontriamo che il fenomeno è più grave soprattutto all’estero, raccogliendo le testimonianze di alcuni nostri clienti in particolare nell’Est Europa, negli Emirati Arabi o in Sud Africa in cui viene loro negato qualsiasi accesso al credito, danneggiando sia l’economia di quei Paesi sia le aziende come la nostra che hanno sempre puntato verso i mercati internazionali.

- *Quali sono stati i vantaggi percepiti dall'azienda grazie all'intervento di SACE?*

Sfruttando a pieno gli strumenti a garanzia del credito messi a disposizione da SACE, riusciamo da un lato a concedere ai nostri clienti maggiori dilazioni di pagamento, dall'altro a dotarci di strumenti capaci di essere maggiormente tutelati contro il rischio di insolvenze. Una strategia che ci consente di continuare a essere competitivi sui mercati internazionali, mantenendo un trend di sviluppo costante, e di tutelare i posti di lavoro dei nostri dipendenti. In questo momento, ma soprattutto in vista dei futuri scenari economici, la nostra azienda necessita di essere affiancata da un partner commerciale come SACE.

- *In che maniera sta fronteggiando gli effetti della crisi economica mondiale?*

L'azienda sta rispondendo alla crisi facendo squadra e mostrando una strategia comune di fronte alle difficoltà quotidiane che si presentano nel nostro business. Abbiamo intensificato i nostri controlli sulla gestione e ridotto ulteriormente i costi coprendo eventuali diseconomie. Tutto ciò si è reso possibile grazie alla disponibilità di tutti e alla grande flessibilità della struttura che abbiamo costruito negli anni. Siamo certi che la duttilità e la capacità di adeguamento che la nostra azienda sta dimostrando adesso si rivelerà un grosso vantaggio quando sarà il momento di aggredire nuovamente quei mercati ora fermi.

12.5.2 Impresa costruzioni Giuseppe Maltauro S.p.a. – Vicenza

Il Gruppo Maltauro è una delle principali realtà in Italia nel campo delle costruzioni, nata nel 1921 ed operante sia in Italia che all'estero.

Il Gruppo è attivo nel settore dei grandi lavori di ingegneria civile, industriale e infrastrutturale ed è, in Italia, tra le prime imprese per portafoglio ordini. Composta da aziende differenziate e specializzate nei vari segmenti dell'industria delle costruzioni e dei campi correlati, l'Impresa Costruzioni Giuseppe Maltauro SpA, quale holding operativa, si colloca nel mercato sia come sviluppatore immobiliare in proprio che in partnership con altri operatori del settore.

Recentemente Maltauro SpA ha firmato con l'ente libico O.D.A.C. un contratto per un importo complessivo di LYD 295 milioni circa (equivalenti ad 164 milioni di euro circa) per la realizzazione di un nuovo centro universitario a Tripoli. A garanzia dell'anticipo contrattuale del 15 per cento il committente estero ha richiesto l'emissione di due Advance Payment Bond per un controvalore di 25 milioni di euro circa che sono stati contro garantiti da SACE al 50 per cento.

Intervista al Presidente

- *Quali sono i principali mercati sui quali opera?*

La società è presente da oltre 30 anni nei Paesi dell’Africa mediterranea con particolare riferimento alla Libia, Paese nel quale sono state realizzate importanti infrastrutture. Siamo inoltre presenti in Kenya, Tanzania, Albania e a Capoverde dove stiamo realizzando alcune strade finanziate dalle principali istituzioni Finanziarie europee.

- *Come si differenzia rispetto ai competitor?*

La peculiarità che ci differenzia rispetto agli altri competitor risiede nell’approccio ai nuovi progetti. Abbiamo preferito dedicare la nostra attenzione alle aree geografiche maggiormente interessate ai finanziamenti europei che permettono da un lato un dialogo preferenziale con il finanziatore e, dall’altro, una certezza di incasso. In Kenia e Tanzania ci siamo confrontati con le maggiori imprese di costruzioni francesi e tedesche che, fino al recente passato, monopolizzavano tali mercati. Altro elemento caratterizzante è la ricerca di partner locali che, associati a noi in forma minoritaria, permettono fin da subito un contatto diretto con il mercato sia per la verifica dei costi preventivati in sede di offerta che per la gestione logistica dei nuovi insediamenti.

- *Quali sono i rischi connessi al suo business e come li gestisce?*

Come in tutte le attività estere, l’aspetto rilevante è insito nel fatto che la cultura lavorativa, i trasporti, le normative e la lingua sono diverse. Diverso è anche l’approccio ai lavori e le modalità di esecuzione che, in Africa specialmente, vuoi per la carenza cronica di servizi essenziali o di personale specializzato, inducono ad una programmazione puntuale e costantemente monitorata.

Sul piano della gestione economica e finanziaria dei lavori, molto è demandato alla reperibilità in loco dei materiali e del personale generico di cantiere. Infatti, il mantenimento dei prezzi in un ambito di modesta fluttuazione, permette di rispettare le previsioni di budget e a volte di beneficiare di un andamento maggiormente favorevole rispetto al mercato di origine.

La scelta di finanziatori europei e la conseguente valutazione in euro dei lavori, consente inoltre di non dover gestire le problematiche legate ai cambi e alle loro fluttuazioni con notevoli vantaggi sia in termini di rischio che di volatilità.

- *Quali sono stati i vantaggi percepiti dall'azienda grazie all'intervento di SACE?*

SACE ha modificato nel tempo animo e sentimento. Il mero prodotto assicurativo si è nel tempo evoluto e integrato con soluzioni maggiormente utili ad assistere l'imprenditore all'estero. La nostra società ha beneficiato di un prodotto recentemente dedicato a supporto dei finanziamenti a medio termine necessari per assorbire nel tempo il peso degli investimenti all'estero.

Grazie a tale nuovo strumento SACE ha favorito la concessione da parte delle banche eroganti di importanti facilitazioni a medio termine.

- *In che maniera sta fronteggiando gli effetti della crisi economica mondiale?*

Internazionalizzazione! Questo è a nostro avviso l'elemento caratterizzante - accompagnato da una attenta gestione e da un contenimento dei costi. Affidamento di alcune attività "in service" all'esterno, maggiore produttività e attenta gestione finanziaria devono necessariamente accompagnare una sempre maggiore presenza all'estero, essenziale per mantenere una presenza significativa nel mercato.

12.5.3 Gruppo Bertolaso S.p.a. – Zimella (vr)

Gruppo Bertolaso S.p.A., fondata nel 1880 dalla famiglia Bertolaso, è un'azienda specializzata e leader mondiale nella produzione di macchine, impianti e linee complete di imbottigliamento per il settore enologico.

Recentemente il Gruppo Bertolaso ha fornito macchinari per l'imbottigliamento del vino ad una nota catena distributiva croata. SACE è intervenuta con copertura assicurativa sull'80 per cento dell'importo dilazionato.

Intervista al responsabile dell'amministrazione vendite e del trade finance

- *Quali sono i principali mercati sui quali opera?*

Gruppo Bertolaso esporta circa l'80 per cento della propria produzione. Sud America, California, Australia e Cina sono i principali mercati di esportazione; particolare enfasi merita tuttavia la crescente importanza delle vendite nei Paesi dell'Est Europa e dell'ex Unione Sovietica.

- *Come si differenzia rispetto ai competitor?*

L'elevato contenuto tecnologico e qualitativo delle nostre macchine

e la forte attenzione alla personalizzazione delle stesse alle esigenze del cliente, sono sicuramente i fattori principali che hanno permesso all'azienda di conquistare la leadership nel settore enologico italiano ed estero.

Si aggiunga inoltre l'attenzione dell'azienda alle sempre crescenti esigenze del compratore in materia di finanziamenti, che si sostanzia nella proposta di soluzioni finanziarie alternative agli strumenti e forme classiche di pagamento.

- *Quali sono i rischi connessi al suo business e come li gestisce?*

La forte personalizzazione delle nostre macchine alle specifiche tecniche e di prodotto del cliente rendono difficilmente gestibile il rischio di mancato ritiro della fornitura o di cancellazione dell'ordine. Le macchine e linee di imbottigliamento da noi fornite sono fortemente automatizzate ed implicano rischi di funzionamento da gestire attraverso il pieno rispetto delle norme di sicurezza del prodotto, dalla fase di progettazione all'assistenza post-vendita e manutenzione.

Esistono inoltre i rischi legati al rispetto delle performance produttive e dei requisiti fissati nei capitolati tecnici d'ordine: la competenza del nostro staff tecnico-produttivo acquista quindi valenza strategica.

Non siamo esenti dal rischio crediti, che controlliamo attraverso una gestione attenta dell'esposizione e forme di pagamento che incontrino sia le esigenze del cliente che i nostri requisiti di sicurezza.

- *Quali sono stati i vantaggi percepiti dall'azienda grazie all'intervento di SACE?*

Gruppo Bertolaso può contare sulla capillare competenza creditizia di SACE nei Paesi verso cui indirizza le proprie esportazioni e dei benefici delle eventuali coperture assicurative.

Il cliente del Gruppo Bertolaso può contare su una maggiore competitività dell'offerta finanziaria a copertura dei propri investimenti, grazie all'intervento di SACE verso gli istituti di credito del proprio Paese.

- *In che maniera sta fronteggiando gli effetti della crisi economica mondiale?*

Sul piano tecnico: concentrazione degli sforzi e delle risorse nella R&S e nella realizzazione di macchine ed impianti sempre più automatizzati. Sul piano commerciale: attenzione alle dinamiche dei singoli Paesi, attenzione alle peculiari esigenze dei singoli clienti, presentazione di offerte fortemente personalizzate sia sotto il profilo tecnico che finanziario.

13. IL RUOLO DELLE COMUNITÀ VENETE ALL'ESTERO NELLE RELAZIONI COMMERCIALI: ESPERIENZE E PROSPETTIVE

di Valentina Montesarchio

In sintesi

È nota la storia dell'emigrazione veneta, le sue cause e le sue fasi.

È altrettanto nota l'importanza economica dell'emigrazione, mentre solo in tempi recenti comincia a farsi strada la consapevolezza del patrimonio rappresentato dai veneti e dagli oriundi veneti che vivono e lavorano in tutto il mondo.

Il presente capitolo vuole dar conto del lavoro che le comunità venete e le loro associazioni, la Regione del Veneto ed il sistema camerale regionale stanno conducendo assieme per valorizzare la rete dei veneti nel mondo come strumento di apertura delle imprese ai mercati internazionali.

A partire dall'analisi di alcune esperienze realizzate, si propongono delle linee strategiche di azione per il futuro.

13.1 Premessa

Qualsiasi riflessione ed analisi che tocchi il tema delle comunità venete, e più in generale italiane, all'estero non può prescindere da alcune considerazioni preliminari, fondamentali per comprendere a chi si faccia riferimento quando si parla di "italiani (o veneti) nel mondo" e quanto sia difficile indicarne una consistenza numerica precisa ed univoca.

Il Rapporto italiani nel mondo 2008 della Fondazione Migrantes si basa sui dati dell'Anagrafe degli Italiani Residenti all'Estero (AIRE) alla data del 3 aprile 2008 e, a tale data, i veneti iscritti risultano essere 260.849, di cui il 46,7 per cento in Europa, il 45,9 per cento in America, il 4,5 per cento in Oceania, l'1,8 per cento in Africa e l'1,1 per cento in Asia.

Come è noto, i dati anagrafici non offrono che una rappresentazione parziale del fenomeno, perché non tengono conto dell'appartenenza "di origine", ovvero dei discendenti dei veneti che dal 1875 iniziarono a partire dalla regione, in fuga da una grande povertà ma anche all'inseguimento del sogno di una terra propria e dunque con uno scopo non solo di sopravvivenza, bensì di benessere.

Stime varie e complesse degli operatori dell'emigrazione portano ad affermare che gli oriundi italiani nel mondo, fino alla quinta generazione, sono tra i 60 e i 65 milioni, e per i veneti vi è chi parla di 9 milioni, chi di un "altro Veneto" e dunque di quasi 5 milioni di oriundi¹.

Quali che siano i numeri, è indubbia la rilevanza della presenza di origine veneta nel mondo ed è a tale concetto di appartenenza per origine che si farà riferimento nel capitolo quando si parlerà di "comunità venete all'estero".

13.2 Le comunità venete all'estero ed il rapporto con il sistema camerale: reti fiduciarie in *partnership*

L'associazionismo tra emigrati prende il via con le società di mutuo soccorso, affermandosi nel tempo come strumento di solidarietà ed assistenza concreta, animato soprattutto dalle organizzazioni religiose e sindacali operanti all'estero. Passando attraverso il periodo fascista, che

¹ Un'approfondita disamina dei problemi di definizione della comunità italiana all'estero è contenuta nella tesi di dottorato della dott.ssa Silvia Tagliasacchi, Interculturalità e tutela linguistico-culturale. Le comunità italiane all'estero e il caso australiano (2007, in <http://amsdottorato.cib.unibo.it/>).

darà loro una connotazione politica, ed il secondo dopoguerra con la guida degli enti di patronato, delle missioni e delle organizzazioni di partito, le associazioni di emigrazione a partire dagli anni '70 assumono una caratterizzazione regionalistica, per l'intervento, anche finanziario, delle Regioni.

Oggi l'associazionismo di emigrazione ha alla base l'esigenza di mantenere e coltivare la propria identità nella società ospitante, di stimolare la solidarietà tra compatrioti e di svolgere attività principalmente assistenziali, culturali, formative e ricreative. È da relativamente poco tempo che le finalità economiche cominciano ad affacciarsi anche nelle associazioni tradizionali e vengono viste con minor diffidenza.

13.2.1 Le comunità venete all'estero

La presenza associativa che si richiama al Veneto è importante: sono 13 le associazioni attive in regione, oltre 400 i circoli nel mondo, dei quali poco più di 200 quelli che contano almeno cento iscritti e sono riconosciuti dalla Regione, 12 le Federazioni nel mondo cui aderisce la maggioranza dei circoli riconosciuti dalla Regione.

La Regione del Veneto, infatti, con la legge n. 2 del 9 gennaio 2003 riconosce le associazioni che operano a favore degli emigrati, in Veneto o all'estero: esse sono iscritte in tre diversi registri² e possono accedere ai contributi che la Regione stessa mette a disposizione per lo sviluppo delle iniziative previste dalla legge e per la gestione. Le associazioni iscritte nei registri regionali sono inoltre chiamate ad intervenire nell'elaborazione delle politiche regionali a favore dei veneti nel mondo: attraverso la Consulta³, che si riunisce una volta l'anno, esse esprimono proposte per il piano triennale ed il piano annuale degli interventi previsti dalla legge regionale.

Le attività che le associazioni venete realizzano sono volte principalmente al raggiungimento delle seguenti finalità:

- l'aggregazione e la crescita sociale, culturale ed economica degli emigrati;
- il collegamento con gli emigrati e tra questi e le loro famiglie;
- la diffusione della storia dell'emigrazione e il mantenimento della cultura, delle tradizioni e della lingua d'origine;
- l'aggiornamento e la diffusione delle informazioni;

² Art. 18 L. R. 2/2003.

³ Art. 16 L. R. 2/2003.

- la formazione, gli scambi culturali ed economici con il Veneto;
- assistenza e solidarietà.

Dalla lettura degli Statuti delle associazioni in Veneto non emerge che qualche timido accenno ai rapporti economici e allo sviluppo di iniziative economico - commerciali con i paesi che hanno accolto gli emigrati, mentre una maggiore sensibilità si nota da parte delle Federazioni all'estero, che nei loro siti web evidenziano la necessità di un'evoluzione e di un passaggio dal campo della nostalgia e del ricordo a quello delle relazioni in senso più ampio, di adeguarsi alle richieste delle nuove generazioni e alle nuove esigenze, impegnandosi nella formazione professionale dei giovani e nello sviluppo degli scambi economici e culturali con il Veneto⁴.

Tuttavia, aldilà delle enunciazioni, all'incirca dalla fine degli anni '90 di fatto le associazioni regionali e le Federazioni all'estero nella progettazione delle iniziative si sono maggiormente orientate verso contenuti economici e promozionali, soprattutto nell'ambito formativo e degli scambi culturali, dove hanno chiaramente colto il valore strategico della formazione professionale per i giovani veneti realizzata in collegamento con il sistema produttivo ed economico regionale. Si sono dunque tenuti, ad esempio, corsi sull'organizzazione della piccola e media impresa, sul settore agroalimentare, vitivinicolo, turistico- alberghiero, enogastronomico, corsi di architettura, diritto internazionale, architettura, design della moda, trasporti e logistica, spesso accompagnati da momenti di conoscenza diretta⁵.

Ci sono stati inoltre tentativi di organizzare forme più stabili di collegamento e dialogo tra imprese venete e imprese di origine veneta, con la costituzione di gruppi di imprenditori e di associazioni imprenditoriali che hanno l'obiettivo di collaborare in appalti e gare locali, sviluppare rapporti tecnici e commerciali in settori e mercati di interesse comune⁶.

Seppure si tratti ancora di esperienze ed iniziative a macchia di leopardo, è possibile formulare alcune veloci considerazioni:

- sono un segnale dell'evoluzione dell'associazionismo tradizionale d'emigrazione e una risposta alla crisi che lo ha colpito a partire dagli anni '80, quando le istituzioni, ed in particolare le Regioni, hanno cominciato a chiedere agli emigrati di riconvertire i propri obiettivi e

⁴ Si vedano ad esempio i siti web del Comitato delle Associazioni Venete in Argentina, del Comitato delle Associazioni Venete in Uruguay, della Federazione Veneta di S. Paolo.

⁵ Per avere un'idea delle attività svolte è possibile leggere la relazione relativa all'attuazione del Piano triennale 2004 – 2006 della L.R. 2/2003.

⁶ Tra tali esperienze si segnala quella dell'Associazione Veneti nel mondo onlus, con SOCITEC e GITEC.

adeguare le organizzazioni alle esigenze di rappresentanza nel mondo della comunità italiana e/o regionale⁷;

- emerge la questione del ricambio generazionale nelle associazioni, del loro rinnovamento e il problema del coinvolgimento dei giovani, i quali, per quanto sensibili al tema identitario e delle radici, sono completamente impegnati nella costruzione della loro vita e della carriera lavorativa. Ai loro occhi le associazioni tradizionali non sono attraenti e l'aspetto sentimentale non basta per avvicinarli;
- alla base di tali iniziative sta l'assunto che il fattore umano è fondamentale per la penetrazione culturale ed economica in un paese e che le comunità venete, portatrici di un'identità non più legata al territorio di origine ma alla cultura e ai valori che esso esprime e al tempo stesso inseriti in un sistema estero, siano una rete di persone in grado di svolgere l'attività di "mediazione culturale" tra imprese e contesti diversi che è necessaria nei processi di internazionalizzazione. Il capitale umano costituito dai veneti nel mondo genera un notevole capitale sociale⁸, che può sicuramente essere valorizzato per sostenere la crescita competitiva delle imprese a livello internazionale e, più in generale, lo sviluppo economico del Veneto.

13.2.2 Il rapporto tra il sistema camerale e il mondo dell'emigrazione

L'importanza economica dell'emigrazione è testimoniata in Veneto dal fatto che in molti casi le Camere di commercio sostengono le associazioni regionali, contribuendo alle loro attività, ospitandone la sede presso la

⁷ Aledda – Callia (2008, pp. 274 - 277), L'associazionismo italiano nel mondo: nodi e prospettive, in Rapporto Italiani nel mondo 2008.

⁸ Stefano Zamagni, professore ordinario di economia politica all'Università di Bologna, definisce il capitale sociale come "l'insieme delle relazioni che si instaurano tra gruppi di persone che hanno la caratteristica di aumentare il grado di fiducia esistente tra le persone stesse. Le reti di fiducia tra un numero di soggetti favoriscono l'azione collettiva per un fine condiviso. A seconda di chi siano questi soggetti e di quale posizione occupino all'interno della società, si distinguono tre tipologie di capitale sociale: il capitale sociale di tipo bonding, il capitale sociale di tipo bridging e il capitale sociale di tipo linking. Il primo, il bonding, (dall'inglese vincolo) è la rete delle relazioni fiduciarie che si instaura all'interno di determinati gruppi sociali omogenei che possono essere la città, il quartiere, la regione o anche un gruppo familiare; il capitale sociale di tipo bridging (dall'inglese fare ponti) invece è l'insieme delle reti fiduciarie tra membri appartenenti a gruppi diversi, insiemi eterogenei di persone che permettono il contatto tra ambienti socio-economici e culturali diversi, i circoli sportivi ad esempio. Infine il capitale sociale di tipo linking (dall'inglese collegare) riguarda relazioni di fiducia verticali che collegano gli individui, o le reti sociali a cui appartengono, a persone o gruppi che si trovano in posizioni di potere diverso: la società politica, la società commerciale, quella civile, il mondo for profit, il mondo non profit".

sede della Camera, o ne sono addirittura promotori e fondatori. Si veda a tale proposito il caso dell'Ente Vicentini nel mondo, costituito nel 1966 per "potenziare e perfezionare la benemerita opera svolta in precedenza, e precisamente dal 1953, dalla locale Camera di commercio"⁹, o quello dell'Associazione Padovani nel mondo, sorta nel 1970 per iniziativa della Camera e della Provincia¹⁰, o ancora dell'Associazione Veronesi nel mondo, solo per citare le più antiche.

A livello regionale, Unioncamere del Veneto fa parte della Consulta dei veneti del mondo e collabora stabilmente con la Regione Veneto, le associazioni venete e le Federazioni all'estero¹¹, in quanto il suo Statuto le attribuisce, tra le altre, la funzione di promuovere lo sviluppo economico della regione e l'internazionalizzazione delle imprese.

A livello mondiale, le Camere italiane all'estero nascono nella seconda metà dell'Ottocento per sostenere le comunità d'affari italiane frutto dell'emigrazione e si collocano nel panorama locale come un momento di aggregazione della comunità italiana. Come ricorda Piero Bassetti¹², "in molti casi risultava difficile scindere la componente di espressione della comunità italiana locale in quanto tale dalla componente della sola vera e propria *business community* gravitante attorno a interessi economici direttamente o indirettamente italiani, se è vero come è vero che in quasi tutte le Camere di Commercio veniva dedicato uno spazio ampio alle attività ricreative, culturali, e in molti casi patriottiche. Le Camere all'estero oscillavano cioè costantemente tra le loro funzioni istituzionali specifiche, che alla lettera erano di tipo economico, e altre funzioni, latenti (ma non troppo), che avevano a che fare con l'identità della comunità rappresentata"¹³. Nel corso del tempo tali organismi si sono evoluti in soggetti organizzati di servizio, in grado di rispondere alle esigenze della globalizzazione grazie alle potenzialità di natura fiduciaria e conoscitiva insite nei network di comunità d'affari.

⁹ www.entevicentini.it.

¹⁰ www.pd.camcom.it/dev_cciaa/Web.nsf/web/info_padovani_nel_mondo.

¹¹ Si veda il prossimo paragrafo per una descrizione di alcune attività realizzate nell'ambito di tale collaborazione.

¹² Piero Bassetti è stato il primo Presidente della Regione Lombardia dal 1970 al 1974, deputato al Parlamento dal 1976 al 1982; dal 1982 al 1997 è stato Presidente della Camera di Commercio Industria e Agricoltura di Milano nonché Presidente dell'Unione delle Camere di Commercio Italiane (Unioncamere) dal 1983 al 1992. Dal 1993 al 1999 è stato Presidente dell'Associazione delle Camere di Commercio Italiane all'estero (CCIE). E' Presidente di Globus et Locus, associazione di istituzioni il cui scopo è l'analisi dei rapporti tra il globale e il locale, e della Fondazione Giannino Bassetti, il cui scopo è lo studio della "responsabilità nell'innovazione".

¹³ S. Roic (2006, pp. 11-12), Globus et Locus. Il percorso dell'italicità.

È evidente dunque la somiglianza tra la rete delle comunità venete e la rete delle Camere di commercio, entrambe dotate delle caratteristiche fiduciarie in grado di facilitare la ricerca di opportunità d'affari attraverso lo sviluppo di forme relazionali e l'abbattimento delle barriere informative¹⁴.

13.3 L'esperienza di lavoro di Unioncamere del Veneto con le comunità venete

Accanto alla partecipazione all'elaborazione delle politiche regionali a favore dei veneti nel mondo attraverso la presenza nella Consulta sopra citata, Unioncamere del Veneto ha instaurato negli ultimi cinque anni una costante e assidua collaborazione con la Regione, diventandone il principale partner per tutto ciò che riguarda l'informazione, l'approfondimento dei temi economici e lo sviluppo dei rapporti tra le comunità venete all'estero ed il sistema imprenditoriale regionale.

L'azione di Unioncamere a favore dei veneti nel mondo si può così descrivere schematicamente:

- *informazione*, attraverso l'invio alle associazioni regionali e alle Federazioni all'estero delle newsletter, degli inviti e segnalazioni di iniziative di specifico interesse, il contributo operativo a siti web¹⁵ e trasmissioni d'informazione create dalle singole associazioni, l'invio annuale alle Federazioni all'estero di tutte le pubblicazioni edite da Unioncamere stessa;
- *costruzione ed animazione della rete*, con la partecipazione ed il supporto, sin dalla costituzione, al Coordinamento dei giovani veneti all'estero, la partecipazione dei funzionari ai lavori della Consulta, l'organizzazione di momenti di incontro con i rappresentanti delle associazioni di categoria regionali¹⁶, organizzazione di visite a Bruxelles e alle Istituzioni UE;
- *formazione*, con la progettazione e l'organizzazione, su incarico della Giunta regionale, dei corsi per i Consulitori e i dirigenti delle Federazioni venete tenutisi in occasione delle riunioni della Consulta

¹⁴ Un'analisi molto interessante del ruolo e delle caratteristiche delle reti fiduciarie per promuovere l'internazionalizzazione è effettuata da G. F. Esposito, in *Elogio della diversità: made in Italy*, (2006, Hoepli).

¹⁵ Si veda www.lapiazzamercato.it/veneto/html/home.php.

¹⁶ Si veda www.regione.veneto.it/Venetinelmondo/NewsView.aspx?idNews=378 per l'incontro organizzato in occasione del recente Meeting dei Giovani veneti tenutosi all'isola di S. Servolo.

del 2007 e del 2009, ad Asolo e Buenos Aires. O ancora, con la progettazione e realizzazione del percorso di *e-learning* denominato *E-Youth*, finanziato dalla Regione Veneto e volto a fornire ai giovani alcuni strumenti di base per il rinnovamento delle associazioni di appartenenza¹⁷;

- progettuale, con il supporto tecnico alla elaborazione e presentazione di idee progettuali a valere su finanziamenti dell'Unione europea o nazionali, o con la partecipazione diretta a progetti di questo tipo. A tale proposito è di particolare interesse l'esperienza realizzata con la partnership del progetto "ItaCa", finanziato dal Ministero del lavoro nell'avviso 1/2004 per la Formazione Italiani all'estero e realizzato nel 2007-2008.

13.3.1 Il progetto ItaCa: il rilancio dell'italianità come veicolo di mediazione culturale e business¹⁸

Il progetto "ItaCa" è stato concepito per la valorizzazione e il rafforzamento dell'identità e del ruolo delle collettività italiane in Canada (in particolare nelle aree di Montreal e Vancouver) e delle associazioni che le rappresentano, al fine di sviluppare e consolidare le relazioni socio economiche con il sistema dei distretti industriali italiani.

Le azioni del progetto si sono focalizzate in maniera particolare su due Regioni italiane pilota - Campania e Veneto - e sui distretti in esse esistenti, con l'obiettivo al termine di fornire dei modelli organizzativi replicabili.

La scelta di sviluppare le linee progettuali in Canada è stata motivata

¹⁷ Si tratta di un percorso educativo – culturale realizzato con il supporto scientifico del Laboratorio di Teoria della comunicazione dell'Università Ca' Foscari e rivolto ad un gruppo di giovani oriundi veneti residenti all'estero, nel quale la componente predominante consiste nell'accompagnamento e nel supporto didattico forniti da attori del mondo dell'associazionismo legato alle comunità emigrate, da rappresentanti delle realtà istituzionali e socio-economiche regionali e da esperti dei contesti storici e culturali del Veneto. La conoscenza del Veneto, della sua cultura, storia, tradizione, economia e struttura sociale, è concepita come un substrato fondamentale per l'aggregazione. Il progetto ha inteso offrire ad un gruppo di giovani oriundi veneti tale conoscenza, con un duplice scopo. In primo luogo che i partecipanti contribuiscano ad un rinnovamento del ruolo delle associazioni di appartenenza, animando attività culturali, economiche e di internazionalizzazione e preparandosi quindi ad assumere funzioni direttive delle associazioni stesse. In secondo luogo formarli affinché essi possano operare come docenti o tutor in percorsi analoghi o in altri corsi realizzati on line in qualsiasi settore. Gli argomenti trattati e i moduli sviluppati sono: formazione e tutor online, associazionismo ed emigrazione, economia ed attori del territorio.

¹⁸ Per un approfondimento sul progetto e il suo impatto sull'associazionismo si veda il contributo di F. Niglia e R. Sarcina nel Rapporto Italiani nel mondo 2008, Canada: un'esperienza per ripensare l'associazionismo. Si segnala inoltre il sito di progetto: www.progettoitaca.net.

sia dalla forte tradizione di emigrazione italiana verso il paese, sia dalla presenza di una vasta comunità imprenditoriale italo - canadese che potrebbe costituire, se adeguatamente sensibilizzata e rafforzata, una rilevante risorsa strategica per l'Italia. Altra idea guida del progetto è che la valorizzazione dei legami culturali e sociali già esistenti tra le comunità dei due paesi può divenire un efficace strumento anche per lo sviluppo di quelli economici, dando nel contempo un contributo all'obiettivo della rivitalizzazione delle associazioni tradizionali.

Le macro attività realizzate sono:

1. analisi dei contesti coinvolti e delle opportunità/fabbisogni;
2. formazione di una *task force* di giovani di origine italiana su “come fare affari con l'Italia”, ed in particolare con i sistemi distrettuali veneti;
3. attività di retizzazione per l'individuazione e selezione aree di cooperazione istituzionale;
4. definizione, con il coinvolgimento attivo della Federazione dei Veneti del Québec e della Federazione dei campani nel mondo, di percorsi progettuali e cooperativi con l'associazionismo della business community.

I risultati conseguiti hanno riflessi sugli interessi economici e sull'associazionismo del Veneto e si possono così riassumere.

È stato creato un network di imprese venete e canadesi operanti nei settori della gomma-plastica e della bioedilizia. Supportati dal Team Itaca e dalle Camere di Commercio di Montreal e Vancouver, gli imprenditori e rappresentanti istituzionali hanno definito e concordato percorsi di cooperazione (commerciale, di scambio di know how, di ricerca applicata).

Il ruolo di ItaCa nella promozione dell'associazionismo veneto in Canada

Attraverso un approccio innovativo, il progetto ha sviluppato una sinergia tra la dimensione di business e quella di promozione dell'italianità. Abbandonando la tradizionale immagine dell'associazionismo come custode delle vecchie tradizioni è stata veicolata una nuova immagine delle associazioni come interpreti dei punti di forza dell'italianità di oggi. Con il supporto delle associazioni che in Canada operano per la promozione dei rapporti economici con l'Italia è stato lanciato un vasto piano per il coinvolgimento e rilancio delle associazioni regionali. Estremamente significativo è, a tale riguardo, il ruolo svolto dalla Sezione canadese della Federazione dei Veneti del Québec, che ha sottoscritto un Protocollo con la Camera di Commercio italiana del Canada. Sono stati istituiti degli *advisory board*, ai quali partecipano gli appartenenti

all'imprenditoria italo-canadese; alle associazioni italiane in Canada, i rappresentanti delle istituzioni e dell'associazionismo imprenditoriale, i funzionari delle Camere di Commercio. Gli *advisory board*, attivati sia in Québec che in British Columbia, contribuiscono all'apertura dell'associazionismo alle tematiche di attualità e *business oriented*, nonché alla sua sintonizzazione rispetto alle nuove politiche, nazionali e regionali, per gli italiani all'estero e i loro discendenti.

L'iniziativa e i giovani

Il perseguimento degli obiettivi di business è avvenuto, nel progetto ItaCa, attraverso la trasformazione degli italo - canadesi in intermediari delle relazioni economiche tra i due paesi.

Nell'ambito del progetto sono stati selezionati dei giovani italiani residenti in Canada che hanno beneficiato di una attività di training finalizzata a trasformarli in intermediari di business. L'esperienza si è conclusa con uno study tour che li ha portati in visita presso le imprese del Veneto, dove hanno potuto testare il lavoro svolto e presentare proposte per lo sviluppo delle relazioni imprenditoriali.

All'interno del network ItaCa e sotto la direzione dei membri degli advisory board questi giovani continueranno il percorso intrapreso e fungeranno da "apripista" per altri loro coetanei residenti in Canada e in Veneto.

13.4 Prospettive per il futuro

Gli elementi, le considerazioni e le esperienze delineati nelle pagine precedenti inducono al tentativo di immaginare il futuro possibile e di proporre i sentieri per raggiungerlo.

Quale il futuro? La collaborazione per lo sviluppo, ovvero associazioni e comunità venete nel mondo, Camere di commercio, italiane e all'estero, e loro Unioni, nodi di una rete di legami fiduciari che interagiscono virtuosamente per promuovere l'apertura internazionale delle imprese e dell'economia regionale.

Quali i sentieri da percorrere con riguardo al patrimonio rappresentato dai veneti nel mondo? Tre i principali:

- 1) sviluppare un sistematico e costante dialogo, sia in Veneto che all'estero, tra l'associazionismo di emigrazione e il sistema camerale, in particolare nella programmazione delle rispettive attività. A tal fine potrebbe, ad

esempio, essere proficua, ove già non avvenga, la partecipazione di un rappresentante camerale alle riunioni delle associazioni e Federazioni venete, e di un rappresentante di Unioncamere alle riunioni di coordinamento regionale delle associazioni in Veneto;

- 2) investire nelle nuove generazioni, sensibilizzandole, coinvolgendole, motivandole e responsabilizzandole. I giovani possono essere il punto di contatto tra l'associazionismo d'emigrazione e la *business community*, ed essere coloro che individuano possibili percorsi di cooperazione tra le due realtà. Nello stesso senso, vanno incoraggiate le nuove forme di associazionismo che si richiamano all'identità ma nelle quali il focus aggregativo sia spostato su tematiche più vicine agli interessi e alle esigenze dei giovani¹⁹;
- 3) proseguire nella formazione, per accrescere le competenze specifiche ma soprattutto la capacità di dialogo e relazione con soggetti ed istituzioni in Veneto e nel paese ospitante.

L'approccio concreto e pragmatico ad un tema così interessante non deve tuttavia mai far dimenticare che esso si fonda sul sentimento.

Le parole di Danilo Longhi lo descrivono nel modo migliore: “Noi che viviamo nelle nostre città, nei nostri paesi, abbiamo riferimenti certi, abbiamo i nostri amici...e ciò fa sì che siamo fisicità al nostro ambiente e che proviamo un senso di appartenenza verso un determinato luogo. L'emigrante invece lascia tutta la famiglia, gli amici, per andare in un nuovo mondo dove troverà nuovi riferimenti, forse troverà la persona della sua vita, ma la sensazione è quella di non sapere se è un cittadino del luogo dove è nato o della terra dove si è recato...Il mondo dell'anima dell'emigrante non ha la fisicità che possiamo avere noi, che siamo sempre rimasti nella nostra terra di origine, ma dipende dalla sua sensibilità. E negli emigranti questa sensibilità è straordinaria: è il luogo in cui egli conserva i luoghi in cui è nato e quelli dove ha trovato successo o insuccesso”²⁰.

¹⁹ Si vedano ad esempio in Canada i network di professionisti di origine italiana e di aziende e dirigenti italiani, la *Canadian Italian Business and Professional Association* (CIBPA.) e il Team Italia (www.team-italia.ca).

²⁰ Danilo Longhi, *La straordinaria sensibilità degli emigranti* (2002, Rivista dei vicentini nel mondo).

Riferimenti bibliografici

- Esposito G.F. (2006), *Elogio della diversità: Made in Italy*, Hoepli, Milano.
Fondazione Migrantes (2008), *Rapporto Italiani nel mondo 2008*, Roma.
Longhi D. (2005), *La missione per lo sviluppo. Ascolto disegno azione*, Roma.
Roic S. (2006), *Globus et Locus. Il percorso dell'italicità*, Giampiero Casagrande editore, Lugano (CH).

Siti Internet consultati

www.regione.veneto.it
www.amsdottorato.cib.unibo.it
www.federacioncava.com.ar
www.venetos.com.br
www.lapiazzamercato.it
www.entevicentini.it
www.bellunesinelmondo.it
www.veronesinelmondo.org
www.pd.camcom.it
www.venetinelmondo-onlus.org

14. VERSO UNA PROIEZIONE INTERNAZIONALE INTEGRATA DELLA REGIONE DEL VENETO: I PROGETTI CO.CA.P. E SU.PA.

di Diego Vecchiato

In sintesi

La Regione del Veneto per posizione geografica e per il particolare vissuto storico ha una naturale vocazione al dialogo internazionale. A partire dalla fine degli anni '70 è iniziato un processo di istituzionalizzazione delle relazioni e delle attività di cooperazione internazionale che, anche anticipando l'evoluzione della legislazione nazionale, la pone all'avanguardia nella cooperazione decentrata, nella promozione dei diritti umani, nelle azioni di solidarietà internazionale, nella promozione del Sistema Italia e del Sistema Veneto all'estero. Con i due progetti Co.Ca.P. e Su.Pa. la Regione del Veneto vuole intervenire in due aree estremamente rilevanti: coesione sociale ed immigrazione. Lo fa nell'America Latina attraverso il miglioramento delle catene produttive delle piccole e medie imprese ed in Senegal, agevolando il ritorno produttivo degli immigrati senegalesi giunti in Italia ma intenzionati ad intraprendere un percorso imprenditoriale nel Paese di origine.

14.1 Il nuovo paradigma della competitività

Il 18 dicembre 2008 la Conferenza Stato - Regioni¹ ha approvato l'*Intesa tra la Presidenza del Consiglio dei Ministri - Dipartimento per gli Affari Regionali, il Ministero degli Affari Esteri, il Ministero dello Sviluppo Economico, le Regioni e le Province autonome di Trento e di Bolzano in materia di rapporti internazionali*. L'Intesa integra il percorso avviato con la Legge costituzionale n. 3/2001² e la Legge n. 131/2003³, che hanno riconosciuto le competenze delle Regioni e delle Province autonome italiane in materia di relazioni internazionali. L'Intesa in particolare:

- incrementa l'interscambio di informazioni e collaborazione tra Stato e Regioni in materia di attività internazionali e di cooperazione decentrata allo sviluppo al fine di coordinare e rafforzare il Sistema Italia all'estero;
- impegna le Regioni a mantenere aggiornata l'Amministrazione Centrale circa le attività e gli atti di rilievo internazionale, ed i relativi esiti e sviluppi, posti in essere dalle Regioni.

La Regione del Veneto già prima della Legge costituzionale n. 3/2001 aveva tuttavia avviato e sviluppato attività di rilievo internazionale divenute con gli anni sempre più estese ed incisive. Ancora nel 1978

¹ Istituita con D.P.C.M del 12 ottobre 1983 la "Conferenza permanente per i rapporti tra lo Stato, le Regioni e le Province autonome di Trento e Bolzano" è il principale foro di informazione, consultazione e negoziazione politica tra l'Amministrazione centrale ed il sistema delle Autonomie regionali. A partire dal 1991 il Parlamento ha affidato alla Conferenza, oltre alle competenze di natura consultiva, la possibilità di esprimere intese tra le Amministrazioni statali e quelle regionali.

² Legge costituzionale 18 ottobre 2001, n. 3 "Modifiche al titolo V della parte seconda della Costituzione". Si riconosce alle Regioni potestà legislativa concorrente in materia di «*rapporti internazionali e con l'Unione europea delle Regioni; commercio con l'estero*». Si attribuisce alle Regioni, nelle materie di propria competenza, facoltà di «*concludere accordi con Stati e intese con enti territoriali interni ad altro Stato*». È di grandissimo rilievo il riconoscimento costituzionale delle nuove attribuzioni delle Regioni in materia di relazioni internazionali.

³ Legge 5 giugno 2003, n. 131 "Disposizioni per l'adeguamento dell'ordinamento della Repubblica alla Legge costituzionale 18 ottobre 2001, n. 3". Le Regioni possono concludere con enti territoriali interni ad un altro stato delle intese dirette a favorire lo sviluppo economico, sociale e culturale o a realizzare attività di mero rilievo internazionale. Attraverso la comunicazione obbligatoria e preventiva del testo dell'intesa alla Presidenza del Consiglio dei Ministri ed al Ministero Affari Esteri lo Stato può rilevare la necessità di modificare l'intesa. È altresì previsto che le Regioni possano concludere con Stati esteri degli accordi «*esecutivi ed applicativi di accordi internazionali regolarmente entrati in vigore, o accordi di natura tecnico-amministrativa, o accordi di natura programmatica finalizzati a favorire il loro sviluppo economico, sociale e culturale*» sulla cui conclusione lo Stato vigila più attentamente (si veda all'articolo 6, comma 3, l'accertamento dell'opportunità politica e della legittimità dell'accordo ed il conferimento dei pieni poteri di firma).

veniva infatti istituita la Comunità di Lavoro Alpe Adria⁴. Un decennio dopo, al Veneto veniva attribuita la Presidenza dell'Assemblea delle Regioni d'Europa⁵, mentre dal 1990 la Regione del Veneto è l'unica autorità regionale che partecipa ai lavori della Commissione Europea per la Democrazia attraverso il Diritto, internazionalmente nota come "Commissione di Venezia"⁶. Nel 1992 la Regione adottava quindi la Legge regionale n. 18⁷, che le consentiva di realizzare i primi significativi interventi di aiuto internazionale, a cominciare da quelli a favore delle martoriate popolazioni dell'ex Jugoslavia. Poi, nel 1999, la Regione adottava la Legge regionale n. 55⁸. Tale legge ha consentito di sviluppare quello che oggi è riconosciuto come uno dei modelli di riferimento della cooperazione internazionale decentrata. Nel primo decennio di attuazione della legge sono stati realizzati centinaia di progetti in decine di Paesi⁹, partecipando a programmi di cooperazione internazionale promossi da Ministero degli Affari Esteri, Unione europea, Agenzie delle Nazioni Unite e finanziando i progetti proposti da attori pubblici e privati: enti locali, aziende sanitarie, istituzioni pubbliche e private, ONG, associazioni di

⁴ Organismo internazionale fondato il 20 novembre 1978 a Venezia da Veneto, Baviera, Friuli-Venezia Giulia, Carinzia, Croazia, Austria Superiore, Salisburgo, Slovenia, Stiria, ai quali si sono successivamente aggiunti Baranya, Burgenland, Lombardia, Slovenia, Somogy, Vas, Zala. Negli anni, Alpe Adria ha proceduto con un cammino di dialogo, di cooperazione ed integrazione tra i membri contribuendo a sostenere, di fatto, anche il parallelo processo di integrazione dell'Unione Europea.

⁵ Associazione indipendente di oltre 270 autorità regionali appartenenti a 33 Paesi europei che dal 1985 rappresenta il principale luogo di dialogo e di cooperazione interregionale nel continente europeo. Ha influenzato la costituzione del Congresso dei Poteri Locali e Regionali del Consiglio d'Europa e del Comitato delle Regioni all'interno dell'Unione Europea.

⁶ Organo consultivo del Consiglio d'Europa che ha giocato un ruolo fondamentale nella traduzione dei principi democratici occidentali a beneficio della carte costituzionali dei Paesi ex comunisti dell'Europa Orientale. Ha sede e si riunisce abitualmente a Venezia.

⁷ Una delle primissime leggi italiane ad occuparsi di cooperazione prevedendo prevalentemente interventi di solidarietà internazionale e già prefigurando ambiti di cooperazione internazionale poi disciplinati nella successiva Legge regionale n. 55/1999.

⁸ La Legge regionale n. 55/1999 individua due distinte aree di attività: a) la promozione dei diritti umani e la cultura di pace; b) la cooperazione decentrata allo sviluppo e la solidarietà internazionale. Per entrambe le linee di intervento il Consiglio Regionale approva, su proposta della Giunta Regionale, un programma triennale con obiettivi e priorità per il triennio. La Giunta Regionale, sentiti due specifici comitati consultivi, redige ed approva il piano annuale. Tramite lo strumento programmatico la Legge regionale n. 55/1999 ha consentito di istituzionalizzare l'attività di cooperazione internazionale della Regione del Veneto.

⁹ Dal 2001 al 2008 sono stati finanziati, in 88 Paesi, 642 progetti suddivisi in sei grandi aree d'intervento: a) diritti dei bambini e delle donne – 102; b) ambito socio sanitario e alimentazione – 120; c) corsi di formazione e accesso istruzione primaria – 165; d) fornitura di infrastrutture e know how – 176; e) tutela ambiente e risorse idriche – 33; f) progetti di sviluppo integrato – 46.

volontariato, ONLUS, sindacati e associazioni di categoria, associazioni di immigrati del Veneto.

Al pari delle più avanzate realtà europee la Regione del Veneto è venuta quindi ad assumere una posizione di assoluto rilievo in materia di cooperazione internazionale decentrata, che ha potuto avere estensione ed approfondimento con l'entrata in vigore della Legge costituzionale n. 3/2001 e della Legge n. 131/2003 precedentemente richiamate.

A seguito delle esperienze sinteticamente descritte è maturata, in tempi recenti, la possibilità per la Regione del Veneto di fare un vero e proprio salto di qualità nell'attività di cooperazione internazionale, candidandosi a ricevere gli importanti finanziamenti resi disponibili da specifici programmi dell'Unione europea. È in questo contesto che si collocano i due progetti, Co.Ca.P. e Su.Pa. che di seguito vengono descritti.

14.2 Il progetto Co.Ca.P.: azioni integrate tra Europa (Veneto) e America Latina

14.2.1 Finalità del progetto

Il progetto Co.Ca.P. (Cooperazione e coordinamento per le filiere produttive), co-finanziato dalla Commissione Europea attraverso il programma URB-AL III¹⁰, vede la Regione del Veneto - Direzione Relazioni Internazionali - come Ente capofila. Gli altri partner sono lo Stato di Rio Grande do Sul (Brasile), la Provincia di San Juan (Argentina), il Dipartimento di Misiones (Paraguay) e la Fondazione di Venezia. Veneto Sviluppo Spa partecipa come socio sostenitore. Il progetto si propone di rafforzare la coesione sociale attraverso il miglioramento delle catene produttive delle piccole e medie imprese.

14.2.2. Il progetto in sintesi

Il progetto ha una durata di 36 mesi ed un budget previsto di euro 3.087.005,13, l'80 per cento dei quali è stato assegnato dalla Commissione Europea tramite il Programma URB-AL III.

Co.Ca.P. si articola nelle attività di seguito brevemente descritte.

1) Miglioramento delle informazioni riguardanti la politica di sviluppo locale,

¹⁰ Programma di cooperazione regionale della Commissione Europea con l'America Latina il cui obiettivo è contribuire ad incrementare il grado di coesione sociale e territoriale all'interno degli enti locali. Diversamente dai precedenti programmi URB-AL I e URB-AL II questa terza edizione non è strutturata in reti tematiche ed è aperto alla partecipazione delle Regioni.

con particolare riguardo a quelle orientate alla creazione di capitale sociale, alle politiche dell'impiego (compresa la formazione), e al miglioramento delle filiere produttive e delle micro e piccole imprese che vi partecipano.

- 2) Creazione di una comunità di lavoro in rete permanente.
- 3) Elaborazione di un modello condiviso di governance delle politiche di sviluppo territoriale, partendo dall'analisi del modello di sviluppo del Veneto (basato sui distretti produttivi).
- 4) Formazione di agenti di sviluppo locale nei distretti, coinvolgendo imprenditori, esperti, centri di ricerca e scuole tecniche. La formazione avverrà attraverso corsi di formazione teorico-pratici e azioni di "tutoraggio" in Italia e si rivolgerà a 20 allievi.
- 5) Creazione di un "laboratorio" comune per l'elaborazione di progetti che permettano l'innovazione del sistema industriale e aumentino la competitività a livello internazionale.
- 6) Progettazione di un modello di logistica di distretto (da applicare a uno o più casi pilota), la sua divulgazione e la realizzazione di seminari di formazione.
- 7) Attivazione di laboratori e gruppi di lavoro su progetti pilota di cooperazione indicativamente nelle seguenti filiere produttive: agro-alimentare e vitivinicola, protezione dell'ambiente e turismo.
- 8) Sviluppo di un modello condiviso di finanza solidale di distretto. I modelli di finanza solidale/etica (microcredito, credito alle PMI...) saranno elaborati sulla base delle importanti esperienze maturate nel Veneto (CONFIDI). L'intento non è solo quello di formulare dei modelli teorici, ma anche di elaborare dei progetti pilota che accrescano l'accessibilità ai servizi finanziari e promuovano meccanismi di coesione locale.

Il coordinamento istituzionale ed operativo del progetto, curato dalla Direzione Relazioni Internazionali della Regione del Veneto, articolandosi come attività orizzontale assicura, in particolare:

- la predisposizione e attuazione del piano operativo e finanziario del progetto;
- il coordinamento delle attività operative e finanziarie e il loro monitoraggio.

È altresì prevista la creazione di un comitato tecnico-scientifico per il supporto alle attività di coordinamento istituzionale ed operativo.

14.2.3 La fase di avvio

Nelle prime fasi di avvio del progetto sono stati sviluppati i rapporti con i partner: è stata sottoscritta una convenzione con la Fondazione di Venezia per la gestione del Comitato di esperti e con la Provincia di San Juan per la definizione delle azioni da realizzare nella Provincia argentina.

Con lo Stato di Rio Grande do Sul (Brasile) e con il Dipartimento di Misiones (Paraguay) sono state rilevate alcune criticità relative al trasferimento diretto ai partner dei fondi per la realizzazione delle azioni previste dal progetto.

In Paraguay gli enti territoriali non hanno infatti un bilancio separato da quello dello Stato e quindi tutte le entrate e le uscite transitano dagli organi centrali, rendendo difficoltosa la gestione finanziaria del progetto. Si è quindi proceduto alla costituzione di un Consorzio fra il Dipartimento di Misiones e alcuni Municipi, in modo da rendere possibile il trasferimento dei fondi a questa nuova entità.

Per quello che riguarda il Brasile è stato evidenziato che anche lo Stato di Rio Grande do Sul non è in grado di ricevere direttamente i finanziamenti per realizzare le azioni del progetto, così come non può aprire un conto corrente bancario dedicato. Nella fase di avvio operativo del progetto si è quindi convenuto con il partner brasiliano che sia la Regione del Veneto – Direzione Relazioni Internazionali, a gestire direttamente le risorse finanziarie destinate alle attività da realizzare nel Rio Grande do Sul.

Il giorno 23 giugno 2009 si è tenuto a San Juan (Argentina) un Seminario Internazionale per il lancio del Progetto Co.Ca.P.

Una missione tecnica effettuata nel mese di settembre 2009 in Brasile e Argentina ha quindi consentito di individuare le soluzioni per le criticità di natura amministrativo-finanziaria delineatesi nelle fasi iniziali di avvio del progetto, così da consentirne la regolare implementazione.

Per quello che riguarda gli aspetti amministrativi ed organizzativi è stato elaborato il Piano Operativo Annuale, che è stato inviato alla Commissione Europea nel mese di giugno 2009 e si è quindi provveduto a definire le procedure per la gestione delle spese previste e a delineare il lavoro dell'ufficio di supporto al progetto, sito in Buenos Aires.

14.3 Il progetto Su.Pa.

14.3.1 Finalità del progetto

Il progetto Su.Pa.¹¹ (Successful paths, supporting human and economic capital of migrants) si inserisce in un percorso iniziato dalla Regione del

¹¹ Elaborato nell'ambito del Programma tematico di cooperazione con i Paesi terzi nei settori della migrazione e dell'asilo. L'obiettivo che la Commissione Europea persegue con questo programma, per il periodo 2007/2013, è quello di sostenere i Paesi terzi nel miglioramento del governo dei flussi migratori.

Veneto con il Progetto “Re.M.”, realizzato negli anni 2007-2008, che favoriva il ritorno dei migranti nei Paesi di origine attraverso il supporto allo start-up di imprese in Senegal e Ghana. Ha durata di 28 mesi ed è finanziato per quasi l’80 per cento dalla Commissione Europea per una spesa totale di euro 1.289.501,25. Anche nel caso di Su.Pa. la Regione del Veneto - Direzione Relazioni Internazionali, è capofila del partenariato composto da Regione di Kaolack (Senegal), Regione Marche, Regione del Veneto - Direzione Bruxelles, OFII - Office Français de l’Immigration et de l’Intégration (Francia), Veneto Lavoro, Confesen (Senegal) e Banca Etica (Italia).

Il progetto si propone di sostenere i percorsi di “ritorno produttivo” dei migranti nel proprio Paese di origine intervenendo, in primo luogo, sui meccanismi di finanziamento di tali percorsi con analisi sui costi bancari delle rimesse e supporto alla creazione di un “Fondo di Garanzia” partecipato da istituzioni pubbliche e private che sostenga l’accesso al credito dei migranti. In secondo luogo intervenendo sulle istituzioni locali nei Paesi di origine dei flussi, con la creazione di appositi “sportelli per il ritorno” e altri programmi di assistenza tecnica.

14.3.2 Beneficiari finali del progetto

Il principale gruppo di beneficiari è costituito dagli aspiranti imprenditori che fanno parte delle comunità di migranti, dalle associazioni di migranti in Veneto, Marche e Francia, e dalle comunità in Senegal destinatarie delle rimesse. Il progetto porterà benefici all’intera comunità che vive nei territori di arrivo delle rimesse, in particolar modo sotto l’aspetto della creazione di strumenti finanziari nuovi che mirano a diminuire i costi che gravano sul flusso delle rimesse dall’Italia al Senegal. Il progetto è indirizzato anche alla comunità degli operatori finanziari che operano in Italia, Francia e nell’area di intervento in Senegal.

14.3.3 Il progetto in sintesi

Il progetto si articola nelle cinque attività di seguito descritte.

1) *Direzione e monitoraggio del progetto.*

Alla Regione del Veneto – Direzione Relazioni Internazionali – spetterà la predisposizione delle strutture e delle procedure di gestione (costituzione del Comitato di pilotaggio, procedure per il controllo amministrativo e tecnico, definizione del sistema di monitoraggio e valutazione).

2) *Il Fondo di Garanzia.*

Veneto Lavoro svolgerà un’analisi comparativa sugli indicatori socio-

economici del Senegal ed uno studio delle politiche incentivanti esistenti, dei meccanismi e delle iniziative di successo in materia di ritorno dei migranti che hanno avuto ripercussioni positive o che hanno portato ad investimenti finanziari per lo sviluppo del loro Paese d'origine. Veneto Lavoro provvederà anche alla progettazione di un modello capace di collegare tra loro strumenti finanziari e obiettivi di sviluppo locale ed alla creazione di un Fondo di Garanzia nazionale in Italia, partecipato da soggetti pubblici (Regioni italiane) e privati, con il coinvolgimento di banche, organizzazioni industriali, sindacati, che sostenga le iniziative economiche dei migranti nei territori di arrivo e nel Paese d'origine.

3) *Supporto alle iniziative economiche di ritorno.*

La Regione di Kaolack si occuperà dell'apertura di "Return Desks" e della creazione nel proprio territorio di una Task Force per il ritorno economico composto da almeno tre persone altamente qualificate rimpatriate da Italia e Francia. La task force opererà con l'obiettivo specifico di far rientrare migranti senegalesi altamente qualificati che vivono all'estero e facilitare il loro inserimento in ruoli chiave nell'Amministrazione regionale o in Organizzazioni di sviluppo economico della Regione di Kaolack. Formulerà inoltre raccomandazioni per i decisori politici su come gestire meglio il rapporto tra le Autorità regionali senegalesi e le organizzazioni della diaspora in Italia e in Francia.

4) *Strumenti finanziari innovativi per i migranti.*

Banca Etica effettuerà un'indagine ed un'analisi dei flussi ufficiali e ufficiosi di trasferimento delle rimesse tra la Regione Veneto, la Regione Marche, la Francia ed il Senegal, del loro funzionamento, dell'ammontare trasferito e delle quote di consumo e di investimento nel Paese di origine. La creazione di un "conto corrente bancario bilaterale", disponibile per operazioni finanziarie sia in Italia che in Senegal, da parte del titolare o dei suoi parenti nel Paese d'origine, agevolerà il trasferimento delle rimesse.

5) *Disseminazione e comunicazione delle attività e dei risultati.*

Alla Regione del Veneto – Direzione sede di Bruxelles – spetterà la pubblicazione e la diffusione del progetto secondo varie modalità.

14.3.4 La fase di avvio

Il progetto è partito il 1 febbraio 2009, il primo Comitato di Pilotaggio si è tenuto a Venezia il 3 marzo 2009. Sono stati riallacciati i contatti

con i partner ed è stata definita meglio la partecipazione di OFII¹²: infatti questo ente, avendo una struttura fortemente centralizzata, in un primo momento aveva deciso di far seguire il progetto dall'Ufficio centrale di Parigi. Successivamente, essendo emerse una serie di difficoltà operative, è stato deciso di affidare il progetto alla Direzione territoriale di Nizza.

Le attività gestite dai vari partner sono partite ed è stato deciso di anticipare parte dei fondi ai partner senegalesi, che altrimenti avrebbero avuto difficoltà nell'avvio delle attività.

Dal Ministero degli Affari Esteri italiano è poi venuta la proposta di collaborare, attraverso il Progetto Su.Pa., con il Programma Plasepri (Piattaforma finanziaria e di assistenza tecnica per promuovere lo sviluppo del settore privato in Senegal), programma finanziato dal Governo Italiano e Senegalese. Questo programma prevede un finanziamento a credito di aiuto del Governo Italiano al Governo Senegalese pari a euro 20.000.000 ed un finanziamento a dono di euro 3.700.000. Il Governo Senegalese contribuisce con un apporto equivalente a 350.000 euro. Il programma intende costituire una piattaforma finanziaria e di assistenza tecnica che contribuisca allo sviluppo del settore privato senegalese valorizzando il potenziale economico della comunità senegalese in Italia.

14.4 Conclusioni

I progetti Co.Ca.P. e Su.Pa. rappresentano – in termini di contenuti, finalità, strutture operative e dimensione finanziaria – due iniziative che chiaramente prefigurano la nuova fase che si apre per le attività di rilevanza internazionale promosse ed attuate dalla Regione del Veneto.

Entrambi i due progetti, infatti, fatte salve le rispettive specificità:

- valorizzano reti di enti ed organismi veneti ed esteri che sono state attivate e sviluppate con la realizzazione di centinaia di iniziative di cooperazione internazionale, che hanno dato attuazione alla citata Legge regionale n. 55/1999;
- integrano attori pubblici e privati ancora veneti ed esteri, impegnati in settori diversi di attività (institution e capacity building, finanza e credito, formazione e comunicazione);
- promuovono il trasferimento all'estero di capacità, competenze e buone

¹² Office Français de l'Immigration et de l'Intégration (Francia).

pratiche che caratterizzano il modello di sviluppo socio-economico veneto.

Co.Ca.P. e Su.Pa. costituiscono pertanto le prime esperienze concrete e significative di una proiezione internazionale oltre i confini europei della Regione del Veneto, caratterizzata:

- dalla creazione di partenariati tra enti ed organismi pubblici e privati orientati ad operare in un quadro di *multilevel governance*¹³ e di piena affermazione del *principio di sussidiarietà*¹⁴;
- della valorizzazione delle esperienze maturate dalla Regione del Veneto, assieme ai predetti enti e organismi, nella realizzazione di centinaia di progetti di cooperazione internazionale in decine di Paesi esteri;
- dalla promozione delle attività e del ruolo delle Comunità dei Veneti nel mondo, quali “ambasciatori” della Regione e testimoni delle sue eccellenze economiche, sociali e culturali.
- dal coinvolgimento attivo delle Comunità di emigrati presenti nel Veneto in progetti per lo sviluppo sostenibile dei loro Paesi d’origine;
- dalla sempre più ampia ed affinata capacità di accedere ai finanziamenti per progetti di cooperazione internazionale che l’Unione Europea rende disponibili in misura tale da essere oggi il più importante donatore mondiale a favore dei Paesi meno sviluppati o in via di sviluppo.

Nella direzione indicata dai progetti Co.Ca.P. e Su.Pa. riteniamo che nel prossimo futuro dovrà quindi essere orientato l’impegno internazionale globale del Sistema Veneto.

¹³ Ci rifacciamo qui alla definizione di *multilevel governance* adottata nel *Libro Bianco del Comitato delle Regioni sulla governance multivello* del giugno 2009: «[...]s’intende per governance multivello un’azione coordinata dell’Unione, degli Stati membri e degli enti regionali e locali fondata sul partenariato e volta a definire e attuare le politiche dell’UE. Tale modalità di governance implica la responsabilità condivisa dei diversi livelli di potere interessati, e si basa su tutte le fonti della legittimità democratica e sulla rappresentatività dei diversi attori coinvolti». La definizione è proficuamente riproducibile in altri ambiti di applicazione anche sotto ordinati rispetto all’Unione Europea.

¹⁴ Il principio di sussidiarietà prevede che le decisioni debbano essere prese dal livello politico/amministrativo più vicino al cittadino, a meno che, sulle medesime questioni, livelli di potere superiori non producano decisioni più efficaci ed efficienti. Assieme alla *multilevel governance* ed al principio di *proporzionalità* è tra i principi fondanti che guidano l’azione comunitaria.

15. OPPORTUNITÀ DI BUSINESS ALL'ESTERO PER IL SETTORE DELLE TECNOLOGIE AMBIENTALI

di Alessandro Cocco

In sintesi

Il futuro della nostra regione dipende dal grado di apertura internazionale che saprà mantenere e dalla capacità del sistema economico di proporre all'estero prodotti e servizi sempre più innovativi. Proprio in quest'ottica vuole inserirsi il Progetto "Opportunità di business all'estero per il settore delle tecnologie ambientali", ideato dal Centro Estero Veneto e rivolto a una realtà produttiva sempre più importante e strategica, ma al tempo stesso ancora poco familiare con i temi dell'internazionalizzazione.

Il Progetto nasce nel solco delle iniziative inserite nella Programmazione della Regione del Veneto ed è stato quindi recepito nell'ambito dei programmi inseriti nella Convenzione stipulata tra la stessa Regione del Veneto e l'Istituto Nazionale per il Commercio Estero.

15.1 Premessa

Mai come in questa fase storica un ragionamento sullo sviluppo economico si deve accompagnare ad alcune considerazioni sul suo contrario: la categoria della crisi. Una crisi che sta avendo conseguenze importanti sul tessuto economico della nostra regione e che impone alle famiglie e alle forze produttive una riflessione profonda sull'idea stessa di "crescita", "benessere" e "futuro".

Al tempo stesso, riconoscere la crisi attuale come una realtà di portata straordinaria – senza aver paura di conoscerla e di affrontarla in tutte le sue implicazioni – può essere per l'imprenditore, come per ogni altro soggetto che si occupi di internazionalizzazione, un modo valido e lungimirante per superarla e per allontanarne lo spettro.

È indubbio, infatti, che mentre la dimensione globale del commercio e la mobilità delle persone, delle idee e dei capitali non siano mai venute meno – in quanto caratteri strutturali del mondo in cui viviamo – molte delle regole, delle consuetudini e delle certezze di un tempo si sono mostrate molto rapidamente in tutta la loro inadeguatezza e anacronismo.

Questa situazione ha accelerato una tendenza in atto già da tempo, seguita agli stravolgimenti che nei decenni hanno portato con sé – specie nelle economie emergenti – le azioni di urbanizzazione e industrializzazione pesante. Si tratta dell'esigenza di ridisegnare la mappa delle priorità collegate alla crescita economica per coniugare quest'ultima con uno sviluppo sostenibile in termini di risorse, ambiente e qualità della vita.

Proprio le tematiche ambientali e dello sviluppo sostenibile sembrano assolutamente capaci di gettare un ponte importante fra due percorsi spesso considerati come molto diversi fra loro.

L'uno è il percorso sinuoso, istintivo e pratico dell'iniziativa privata, l'altro il tentativo costante, degli Stati come degli enti sovranazionali e internazionali, di indirizzare il mercato stesso per orientarlo – almeno nelle intenzioni – verso finalità più generali o di utilità pubblica.

Nel primo caso, la crisi diviene nella dimensione dell'economia reale un'occasione per liberare nuove energie, nuovi mercati e nuove professionalità, mentre il secondo aspetto può essere riscontrato nel panorama di iniziative governative messe recentemente in atto dalle più importanti economie del mondo (Stati Uniti d'America, Giappone, India e Cina solo per citare alcuni casi) e negli strumenti individuati da molti documenti internazionali, fra i quali spicca il Protocollo di Kyōto.

Il risultato di questa confluenza è una "rivoluzione verde" di fronte alla quale non si può rimanere indifferenti in grado di unire Nord e Sud del

mondo sotto il segno dello scambio reciproco di know-how, tecnologie e servizi cosiddetti verdi.

Per tornare al nostro punto iniziale, gli attori dell'internazionalizzazione possono far molto per individuare una strategia della ripresa e per favorire l'affermazione delle aziende del Veneto sui mercati internazionali. Per questa ragione, anche la scelta delle tipologie di prodotti da promuovere con più forza – come le tecnologie ambientali – è di fondamentale importanza per sostenere il sistema nel suo complesso e gettare le basi per una nuova era di benessere diffuso.

15.2 Le tecnologie ambientali nel contesto della produzione e dell'export

Forte della sua indubitabile vocazione produttiva, nel 2008 il Veneto ha esportato in tutto il mondo ben 51,1 miliardi di Euro in beni (stima Unioncamere del Veneto). Questo dato testimonia di per sé quanto le imprese venete siano costantemente impegnate a presidiare i mercati esteri, non solo quelli dei Paesi più avanzati economicamente ma anche quelli dei Paesi cosiddetti emergenti.

Si rende tuttavia opportuno integrare questa valutazione con alcune brevi considerazioni sui diversi comparti del nostro sistema produttivo.

In primo luogo, nel Veneto rimane ancora elevato il peso dei tradizionali settori manifatturiero, metalmeccanico ed edile, che vivono una fase di incertezza in quanto la crisi colpisce la trasformazione e gli investimenti, frenando nel complesso gli scambi. Nel 2009 si stima infatti che l'insieme delle esportazioni venete scenderà in misura compresa fra il 17,4 e il 19,2 per cento (fonte Camera di Commercio di Padova), mentre i suddetti comparti mostrano, sul piano occupazionale e produttivo, evidenti segni di difficoltà.

In secondo luogo, aumenta – indipendentemente dalle fluttuazioni del dato complessivo delle esportazioni – l'incidenza della componente di beni, intermedi e strumentali, a medio e alto contenuto tecnologico, pari nel 2008 a circa il 35 per cento del totale.

Il settore delle tecnologie per l'ambiente e lo sviluppo sostenibile, nel quale operano un numero crescente di aziende con competenze e conoscenze di alto livello (2.000 imprese, 40.000 addetti, 21 miliardi di euro di volume d'affari – fonte Patto di Distretto), rientra in questa casistica e nella ormai nota definizione di “green economy”.

Stiamo assistendo ad un processo poco visibile ma assai rilevante nel

medio e lungo termine. La selezione naturale del mercato e la lungimiranza di molti nostri imprenditori “esperti conoscitori del mondo” stanno ridisegnando il panorama generale del tessuto imprenditoriale, spostando gradualmente il baricentro verso aziende di dimensioni maggiori che hanno riconvertito in senso *green* il proprio *core business* o migliorato la *performance* ambientale dei propri processi produttivi industriali.

I contorni di questo quadro sono ancora per certi versi sfumati, complice anche la difficoltà di molte aziende venete a percepirsi come operanti in un settore che identifica beni e servizi che non si differenziano da altri solamente sulla base della tipologia e dell'utilizzo, quanto sull'impatto positivo che essi (o i processi che hanno portato alla loro realizzazione) hanno o avranno sull'ambiente circostante.

Viene così a configurarsi uno spazio sempre più ampio in cui convivono imprese attive nei seguenti settori: energie pulite e rinnovabili, gestione e trattamento dei rifiuti e delle risorse idriche, gestione delle risorse naturali e dei trasporti, edilizia sostenibile, agricoltura sostenibile, bonifiche ambientali, tecnologie antinquinamento e disinquinamento.

15.3 Il Progetto: quadro istituzionale, modalità, prospettive

Il futuro della nostra regione dipende dal grado di apertura internazionale che saprà mantenere e dalla capacità del sistema economico di proporre all'estero prodotti e servizi sempre più innovativi: proprio in questa ottica vuole inserirsi il Progetto “Opportunità di *business* all'estero per il settore delle tecnologie ambientali”, ideato dal Centro Estero Veneto e rivolto a una realtà produttiva (e, perché no, anche culturale) emergente ma ancora poco familiare con i temi dell'internazionalizzazione.

Il Progetto nasce nel solco delle iniziative inserite nella Programmazione della Regione del Veneto ed è stato quindi recepito nell'ambito dei programmi inseriti nella Convenzione stipulata tra la stessa Regione del Veneto e l'Istituto Nazionale per il Commercio Estero.

Il Progetto viene proposto sul territorio in stretta collaborazione con il sistema camerale veneto, le Associazioni regionali di categoria e gode dell'importante supporto tecnico-scientifico di VEGA, Parco Scientifico Tecnologico di Venezia, presso il quale è costituito METAS (Metadistretto per l'Ambiente e lo Sviluppo Sostenibile). Viceversa, si appoggia all'estero su un'articolata rete di qualificati referenti nei diversi mercati – “maturi” ed “emergenti” – ritenuti strategici e per questo sede delle iniziative promozionali in programma.

Questo stretto raccordo sul territorio si è concretizzato anche nella istituzione di un Tavolo regionale di Coordinamento come momento di confronto tra i *multiplayers* che a diverso titolo condividono l'interesse per il Progetto e come occasione di scambio di informazioni, esperienze e valutazioni sulle tematiche collegate alle attività di internazionalizzazione.

Proprio il costante contatto con i principali mercati esteri permette di recepire importanti stimoli relativi alle opportunità di *business* da proporre alle aziende, partendo dall'attenzione che, in ogni Paese del mondo, seppur con modalità diverse, viene sempre più dedicata ai temi della sostenibilità ambientale e dell'innovazione tecnologica.

In altri termini, l'obiettivo è quello di fornire alle ditte interessate gli strumenti per prendere contatto diretto con Paesi diversi, studiare e valutare – in un arco di tempo complessivamente ristretto – le opportunità presentate dai singoli mercati in un contesto di completo supporto e a condizioni agevolate grazie ai contributi della Regione del Veneto.

Il Progetto prevede fasi diverse di realizzazione:

- La prima fase è quella di formazione, iniziata il 7 maggio scorso con l'importante Convegno inaugurale “Le nuove frontiere del business internazionale. Prodotti e tecnologie per la salvaguardia ambientale”. È altresì prevista l'organizzazione di giornate a carattere seminariale per approfondire la situazione dei singoli Paesi target del Progetto.
- La seconda fase si riferisce all'elaborazione di un repertorio dettagliato – il primo nel suo genere – delle aziende venete operanti nei comparti che verranno promossi nelle diverse realtà internazionali. Questa sorta di “mappa” è fondamentale, nel senso che molte PMI non sono ancora consapevoli della “valenza ambientale” delle proprie produzioni.
- Infine, la fase promozionale, con la relativa partecipazione delle nostre imprese a missioni imprenditoriali e ai più importanti eventi fieristici del settore in aree strategiche quali Cina, India, Balcani, Argentina e Brasile, come anche nelle economie mature del Giappone e del Canada.

La realizzazione delle prime due iniziative previste dal Progetto ha confermato le aspettative e segnato due momenti di significativo successo.

Si tratta della partecipazione, dal 3 al 6 giugno scorso, di una collettiva veneta all'edizione 2009 di CIEPEC - *China International Environmental Protection Exhibition and Conference* e la *Missione economica veneta in Giappone* tenutasi dal 12 al 20 settembre con tappe a Osaka e Tokyo.

In entrambi, i casi il riscontro è stato molto positivo, sia in termini di efficacia delle azioni di promozione delle eccellenze venete del settore, che di rafforzamento dei rapporti fra gli enti coinvolti e le Istituzioni locali.

In altri termini, le recenti esperienze in Giappone e Cina hanno

dimostrato che l'intensità con cui la "rivoluzione verde" viene vissuta in due realtà molto differenti fra loro è la medesima e rende possibile l'apertura di nuovi, rilevanti spazi di mercato.

15.3.1 L'evento CIEPEC 2009

Dopo decenni di sviluppo urbano e industriale di dimensioni epocali, spesso avvenuto in contrasto con le più elementari valutazioni di impatto sociale e ambientale, la Repubblica Popolare Cinese ha compreso negli ultimi anni l'importanza di intervenire con decisione per ridisegnare la mappa delle priorità collegate alla propria crescita economica, coniugando quest'ultima con l'esigenza di garantire, al tempo stesso, il rispetto degli *standard* ambientali e un livello più alto della qualità della vita.

CIEPEC 2009, tenutasi a Pechino, ha rappresentato in questo contesto uno specchio della Cina contemporanea e un'occasione unica per dare alle aziende venete partecipanti – ben 12 – un'adeguata visibilità.

Organizzata dal Centro Estero Veneto in collaborazione con il Ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare italiano, la Regione del Veneto e ICE, la partecipazione della collettiva veneta a CIEPEC 2009 ha previsto l'inserimento del gruppo delle imprese venete in uno spazio espositivo più ampio dedicato al "Made in Italy" e un'articolata agenda di attività promozionali e formative fra le quali si segnalano qualificati incontri d'affari con le controparti aziendali cinesi e con funzionari del Governo cinese impegnati sul fronte dello sviluppo sostenibile e delle tecnologie per la salvaguardia ambientale.

Le aziende hanno apprezzato molto l'opportunità ricevuta, evidenziando come CIEPEC si sia dimostrata ricca di stimoli e risultati tangibili anche sul piano economico.

15.3.2 La missione in Giappone

Rispetto al caso cinese, la *maturità* e la complessità che contraddistinguono il mercato giapponese rendono necessaria una diversa declinazione delle azioni volte alla promozione degli attori veneti operanti nel settore delle tecnologie ambientali.

Il Giappone, da anni all'avanguardia per tutto ciò che ha riguardato l'elettronica e la tecnologizzazione dei più vari comparti industriali, sta vivendo una fase unica nella sua storia recente, determinata dalla grave incidenza della crisi internazionale e dall'approdo al Governo del Paese di una nuova maggioranza (il *Partito Democratico* del nuovo Premier Yukio

Hatoyama), portatrice di nuovi interessi e di un programma riformatore che pone il tema della *green economy* al centro dell'agenda politica.

Per queste e per altre ragioni, la *Missione economica veneta in Giappone* organizzata dal Centro Estero Veneto dal 12 al 20 settembre scorso con tappe a Osaka e Tokyo, ha costituito un tassello importante nel percorso di promozione del Sistema Italia in Giappone rappresentato dal più ampio Progetto "Italia in Giappone 2009" messo a punto dal Governo italiano.

L'obiettivo – l'affermazione dell'Italia nel gigante asiatico attraverso la presentazione delle sue eccellenze produttive, scientifiche e tecnologiche – è stato raggiunto attraverso la partecipazione ad iniziative mirate di una selezionata delegazione veneta composta da sei imprese (operanti nei settori della meccanica avanzata e delle tecnologie ambientali) affiancate da VEGA – Parco Scientifico Tecnologico di Venezia, Veneto NANOFAB – Centro leader nella ricerca sulle nanotecnologie, IT Robotics, *spin-off* partecipata dell'Università di Padova specializzata nel trasferimento di tecnologia dall'Università alle aziende e SKYD, Distretto veneto dell'aerospazio e dell'astrofisica.

La Missione del Centro Estero Veneto ha potuto inoltre contare sul grande supporto del Consolato Generale d'Italia di Osaka e dell'Ambasciata d'Italia in Giappone, come anche di numerosi altri partner giapponesi, fra cui la Prefettura di Osaka, la Municipalità di Sakai, il *Kansai Economic Federation* e la *Osaka Chamber of Commerce and Industry*.

Il momento più significativo dell'evento è stato l'incontro fra la delegazione veneta e il Presidente Giorgio Napolitano nel corso del *summit* dell'"*Italy-Japan Business Group*", tenutosi a Tokyo il 17 settembre.

Così come in Cina, anche il Giappone l'interesse degli operatori esteri verso le eccellenze venete del settore è stato molto elevato, specie per i beni e servizi applicabili al monitoraggio dell'aria e delle acque, come anche al settore dei trasporti, dell'energia e della riqualificazione urbanistica.

15.4 Conclusioni

Il contesto economico attuale dimostra come l'internazionalizzazione venga sempre più "incontrata" dalle nostre aziende sulla strada della loro spasmodica e aggressiva ricerca di nuovi mercati in grado di assorbire i loro prodotti.

Le stesse imprese "bussano" poi alla porta delle Istituzioni per chiedere con forza assistenza e strumenti utili a selezionare in modo mirato le realtà e i partner esteri migliori.

Il Progetto “Opportunità di business all’estero per il settore delle tecnologie ambientali” si propone, per queste ed altre ragioni, di intercettare le caratteristiche salienti della nuova domanda internazionale e di favorire contemporaneamente l’apertura alla continua esplorazione delle più recenti esigenze di tutte le realtà economiche strategiche da parte delle imprese.

Si tratta di una sfida assolutamente in linea con l’approccio fatto proprio dal Centro Estero Veneto e dagli altri players coinvolti, suffragata dai dati incoraggianti che confermano quello delle tecnologie per l’ambiente e lo sviluppo sostenibile come uno dei settori trainanti sia sul piano della richiesta pubblica e privata internazionale, sia relativamente all’evoluzione del modello produttivo italiano e veneto in particolare.

Attraverso la realizzazione di tali progettualità strategiche potremmo sia venir incontro alle sollecitazioni del tessuto imprenditoriale, sia stimolare una fase nuova di crescita tecnologica, commerciale e culturale del Veneto.

Riferimenti bibliografici

Regione del Veneto (2009), *Rapporto statistico 2009. Il Veneto si racconta, il Veneto si confronta*, Venezia.

Unioncamere del Veneto (2009), *Relazione sulla situazione economica del Veneto nel 2008*, Venezia.

Siti Internet consultati

www.istat.it

www.starnet.unioncamere.it

www.regione.veneto.it

www.unioncamere.it

PARTE QUARTA
politiche e strategie

16. L'APERTURA COMMERCIALE DEL VENETO PER LO SVILUPPO ECONOMICO

di Renato Chahinian

In sintesi

Ai fini di uno sviluppo economico efficace non basta valutare la competitività dei nostri prodotti all'interno ed all'estero, ma bisogna pure tener conto delle convenienze dei prodotti esteri necessari sia alla produzione interna che al consumo dei cittadini. In questo modo si possono aprire ulteriori opportunità di crescita mediante risparmi di spesa per le imprese e le famiglie.

Alla luce di queste considerazioni derivanti dalla teoria della liberalizzazione e specializzazione degli scambi internazionali, si è esaminata l'apertura commerciale verso l'estero del Veneto e si è notato che manca un'attenzione effettiva del sistema economico verso le importazioni, non per introdurre indiscriminatamente beni stranieri, ma per migliorare i criteri di scelta dei nostri operatori (imprese e famiglie) sulle convenienze provenienti dall'estero.

Su questo argomento sono state individuate alcune strategie di politica economica ed industriale realizzabili a livello regionale.

16.1 Apertura commerciale verso l'estero e sviluppo economico

Nella precedente edizione di *Veneto Internazionale* era stato dedicato un capitolo alle relazioni tra commercio estero e sviluppo economico¹. In quella sede si erano analizzati alcuni indicatori macroeconomici relativi al commercio estero del Veneto (esportazioni e saldo della bilancia commerciale rispetto al PIL e all'apertura commerciale) per valutare la competitività del sistema economico alla luce delle possibilità di sviluppo per il futuro. La forte propensione all'esportazione (prima regione in Italia) ed il buon piazzamento del saldo commerciale regionale con l'estero in rapporto al reddito ed al commercio estero complessivo (import + export) facevano propendere per un soddisfacente livello di competitività della produzione veneta, capace di avere successo sui mercati internazionali e di essere concorrenziale all'interno rispetto alle offerte provenienti dall'estero. Queste considerazioni, comunque valide, possono tuttavia essere integrate e parzialmente riviste con la valutazione di altri aspetti, sempre relativi al commercio estero ed alle grandezze macroeconomiche collegate.

Secondo le note teorie del commercio internazionale, infatti, è più conveniente per l'intero sistema economico mondiale acquistare beni e servizi nel Paese ove questi sono più convenienti, cioè ove il costo di produzione è inferiore al netto dei costi di trasporto e delle barriere doganali. Ciò avviene in presenza di una *specializzazione* del produttore (che gode di un *vantaggio assoluto o comparato*)². In questo modo, quindi, non bisogna soltanto promuovere le esportazioni ove il sistema produttivo è maggiormente specializzato, ma è pure conveniente per i consumatori rifornirsi di beni e servizi più vantaggiosi ove altri sistemi sono più specializzati di quello interno³.

¹ Chahinian R. e Menazza P. (2008).

² L'argomento della specializzazione del commercio estero nel Veneto è stato analizzato in un apposito capitolo di questa edizione di *Veneto Internazionale*.

³ Ciò, tra l'altro, accresce la divisione internazionale del lavoro, la concorrenza e l'efficienza del sistema economico mondiale. Inoltre, si sviluppano le dimensioni e le economie di scala aziendali e circolano maggiormente le innovazioni ed il progresso tecnologico. È comunque da avvertire che la teoria del libero scambio (*free trade*) trova anche degli oppositori in favore della teoria dello scambio equo (*fair trade*). Senza entrare nel merito della questione, è però il caso di osservare che la prima è prevalente a livello internazionale e pure l'Italia vi aderisce. Pertanto, con le tesi indicate nel testo si prende atto della situazione della politica commerciale esistente nel nostro Paese. D'altro canto, la liberalizzazione del commercio e la conseguente specializzazione devono sempre avvenire entro i vincoli previsti dalle norme e dall'etica degli affari.

È chiaro che una simile politica dovrebbe quindi incoraggiare anche le importazioni nei settori ove l'offerta interna non risulta competitiva e ciò con il duplice obiettivo di:

- favorire il consumatore a soddisfare la sua domanda a condizioni migliori e quindi ad avere la possibilità di impiegare il reddito disponibile in maggiori consumi o risparmi;
- indirizzare la produzione interna verso le effettive specializzazioni, scoraggiando i settori ed i segmenti produttivi non competitivi.

Alla luce di questa teoria, pertanto, dovrebbero crescere non soltanto le esportazioni, ma anche le importazioni nell'interesse della collettività interna ed internazionale. La politica di commercio estero, allora, deve essere rivolta alla massimizzazione dell'export e dell'import assieme sino al punto in cui vi siano specializzazioni interne da utilizzare per le vendite all'estero e specializzazioni esterne da sfruttare per importazioni convenienti. Con tale limite, peraltro molto blando, data l'enorme diversificazione della domanda e dell'offerta mondiali, l'obiettivo diventa la massimizzazione del commercio estero (export + import), cioè dell'*apertura commerciale verso l'estero*⁴.

Ciò premesso, è importante valutare l'apertura del commercio internazionale della nostra regione, perché, se da un lato è stato lusinghiero constatare lo scorso anno la soddisfacente competitività complessiva delle esportazioni e del saldo commerciale, il grado di apertura internazionale può permettere un ulteriore giudizio di apprezzamento o meno, soprattutto sulla funzione delle importazioni in un'ottica di sviluppo economico futuro. È comunque da tener presente che la diversificazione e la qualità dei prodotti nei mercati possono far spostare i vantaggi comparati e quindi le specializzazioni sia nell'export che nell'import e pertanto entrambi i flussi (in uscita ed in entrata) possono modificarsi nel tempo e dar luogo a valori (ma pure ad una struttura) molto diversi dall'attuale. In altri termini, l'osservazione dell'apertura commerciale che si è verificata sinora non può dar luogo a previsioni immutabili sui flussi commerciali seguenti, ma, ampliando l'apertura facendo leva sulle specializzazioni già collaudate, è più facile progredire nell'internazionalizzazione e nello sviluppo, senza tralasciare però nuove opportunità di esportazione e di importazione.

Ovviamente, il grado di apertura commerciale con l'estero va confrontato nel tempo e nello spazio con altri territori (regioni, Paesi, ecc.)

⁴ Nel caso delle regioni bisognerebbe parlare di apertura commerciale verso l'esterno, ossia si dovrebbero comprendere anche i flussi commerciali in entrata ed in uscita nei confronti delle altre regioni italiane, ma tali dati non sono noti.

e pertanto deve essere parametrato all'ampiezza della relativa economia, cioè al corrispondente PIL, oppure anche al valore aggiunto dell'industria in senso stretto, in quanto le esportazioni e le importazioni attuali sono quasi completamente composte da beni industriali.

16.2 L'apertura commerciale del Veneto verso l'estero

Per valutare l'apertura commerciale del Veneto verso l'estero, si sono predisposte tre tabelle: una di confronto con le altre regioni italiane, la seconda di analisi temporale per il Veneto, l'ultima a livello provinciale all'interno della regione. Tutti i tre prospetti, comunque, si riferiscono agli stessi indicatori: il valore assoluto corrente delle esportazioni, importazioni, valore aggiunto dell'industria in senso stretto e PIL; i rapporti percentuali tra l'apertura commerciale (export + import) e, rispettivamente, il valore aggiunto dell'industria in senso stretto ed il PIL. Con il primo rapporto, risulta più evidente il confronto tra il valore dell'apertura commerciale e quello della produzione ottenuta (anche all'interno degli stessi settori produttori dei beni commercializzati); con il secondo quoziente, invece, l'apertura

Tabella 16.1 – Italia e regioni. Apertura commerciale verso l'estero (valori in milioni di euro correnti e rapporti percentuali). Anno 2007 (1)

Regioni	Export	Import	Valore aggiunto industria in senso stretto	PIL	Export+Import valore aggiunto industria s.s.	Export+Import PIL
Piemonte	37.275	29.259	27.691	125.323	240	53
Valle d'Aosta	876	539	452	4.153	313	34
Lombardia	102.083	124.178	83.893	322.754	270	70
Trentino Alto Adige	6.183	5.866	4.839	32.192	249	37
Veneto	50.557	39.844	37.210	145.364	243	62
Friuli - Venezia Giulia	12.413	6.671	7.225	35.487	264	54
Liguria	4.725	9.723	4.619	42.806	313	34
Emilia Romagna	46.344	28.927	33.983	135.884	221	55
Toscana	26.528	19.847	19.822	103.647	234	45
Umbria	3.628	2.882	4.104	21.549	159	30
Marche	12.458	7.365	9.860	40.703	201	49
Lazio	13.477	27.832	16.325	167.117	253	25
Abruzzo	7.323	4.253	6.127	28.073	189	41
Molise	629	432	1.034	6.232	103	17
Campania	9.445	10.057	11.198	97.127	174	20
Puglia	7.192	8.522	9.870	70.806	159	22
Basilicata	2.100	1.067	1.596	10.942	198	29
Calabria	431	746	3.117	33.846	378	3
Sicilia	9.661	16.990	8.274	85.899	322	31
Sardegna	4.725	7.719	4.018	33.551	310	37
Extra - Regio	6.690	20.620	910	1.461
Italia	364.744	373.340	296.166	1.544.915	249	48

(1) - Il totale italiano delle prime 4 colonne può non essere uguale alle rispettive somme a causa degli arrotondamenti

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ISTAT e Istituto Tagliacarne

commerciale viene commisurata al PIL, che può rappresentare la dimensione dell'intera economia⁵. Per quanto riguarda l'anno di riferimento, è sempre stato assunto il 2007, per il quale esistono dati definitivi, con l'esclusione del valore aggiunto e del PIL provinciale⁶, disponibili successivamente.

La tabella 16.1 presenta la situazione dell'apertura commerciale verso l'estero nelle diverse regioni italiane.

Le cifre evidenziano il Veneto al secondo posto della graduatoria regionale nell'export, nell'import e nel valore aggiunto dell'industria, mentre nel PIL la nostra regione è situata al terzo posto. Ma nel grado di apertura commerciale la situazione risulta diversa.

Il Veneto presenta un'*apertura commerciale rispetto all'industria* lievemente inferiore alla media nazionale e, con un indicatore di 243 per cento, è superato da ben nove regioni (Valle d'Aosta, Lombardia, Trentino – Alto Adige, Friuli – Venezia Giulia, Liguria, Lazio, Calabria, Sicilia, Sardegna). A parte le regioni piccole, che ovviamente mostrano un peso maggiore dell'import - export su una base produttiva molto limitata, esistono comunque ai primi posti grandi regioni con un grado di apertura maggiore. Il fatto dipende naturalmente dal sistema industriale (e soprattutto manifatturiero) veneto, che è molto più diffuso che in altre regioni, e pertanto il valore elevato del denominatore abbassa il rapporto. Ma bisogna constatare che proprio una struttura industriale tanto ampia potrebbe godere di un'apertura commerciale maggiore. Tale esigenza, oltre che sulle esportazioni (le quali comunque hanno sempre presentato un andamento notevole), va soprattutto riferita alle importazioni, sia (dato il riferimento al settore industriale) a quelle di materie prime ed altri beni intermedi, sia ai consumi finali.

È ben vero che le statistiche territoriali relative alle importazioni sono meno significative di quelle dell'export perchè, a causa di vari trasferimenti ed intermediazioni, le merci introdotte dall'estero in alcune dogane vengono poi smistate in altre zone del Paese e pertanto potrebbe anche succedere che molte importazioni destinate al Veneto vengano registrate in altre regioni italiane. Ma rimane pur sempre il fatto che probabilmente:

⁵ È importante sottolineare che in entrambi i rapporti l'apertura commerciale non rappresenta la quota di valore aggiunto o di PIL esportata e importata, in quanto i flussi con l'estero sono valorizzati al loro prezzo di mercato e non al valore aggiunto come avviene per la produzione interna. Pertanto, si tratta di meri indicatori di confronto e non di rapporti con significato intrinseco.

⁶ Si rammenta che la contabilità macroeconomica nazionale prevede innanzitutto il calcolo dei valori nazionali e, successivamente, le disaggregazioni regionali e poi provinciali secondo stime in base a vari parametri territoriali.

Tabella 16.2 – Veneto. Apertura commerciale verso l'estero (valori in milioni di euro correnti e rapporti percentuali). Anni 2001-2007

Anno	Export	Import	Valore aggiunto industria in senso stretto	PIL	$\frac{\text{Export+Import}}{\text{valore aggiunto}} \frac{\text{industria s.s.}}{\text{industria s.s.}}$	$\frac{\text{Export+Import}}{\text{PIL}}$
2001	39.425	29.186	32.009	116.334	214	59
2002	39.801	30.224	32.307	118.886	217	59
2003	38.298	29.394	32.120	124.278	211	54
2004	40.207	31.472	33.642	130.764	213	55
2005	40.647	32.730	33.671	134.182	218	55
2006	46.284	37.012	34.915	139.024	239	60
2007	50.557	39.844	37.210	145.364	243	62

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ISTAT e Istituto Tagliacarne

- alcuni canali di importazione potrebbero essere più diretti alle nostre PMI con costi inferiori;
- nonostante le delocalizzazioni della produzione esistenti, non sempre si sono praticati sufficienti calcoli per valutare le convenienze del *make or buy* dall'estero;
- i consumi di beni importati anche finali trovano maggiori difficoltà di collocazione sul mercato interno della regione rispetto che altrove.

Passando all'*apertura commerciale rispetto al PIL*, la situazione migliora notevolmente per il Veneto perché passa al secondo posto (dopo la Lombardia) con un indice del 62 per cento, rispetto ad una media nazionale del 48 per cento. Evidentemente, il peso dell'economia complessiva della regione esprime meglio soprattutto la propensione della domanda interna all'importazione (sia per beni finali che intermedi), dato che la forte presenza del settore manifatturiero viene diluita con una consistenza degli altri settori proporzionalmente inferiore. Rimane comunque il fatto che nella propensione all'esportazione (export/PIL) il Veneto occupa il primo posto e quindi il nodo di criticità si manifesta nel valore delle importazioni rispetto al PIL.

Ovviamente, come è stato osservato lo scorso anno nell'edizione precedente di questo rapporto, le minori importazioni possono essere sintomo di competitività proprio nel presupposto che la produzione interna sappia soddisfare meglio le esigenze della domanda interna. Ma ciò non è così scontato in quanto:

- lo sviluppo del settore manifatturiero necessita sempre più di materie prime e prodotti intermedi a condizioni vantaggiose;
- la domanda di beni finali per il consumo delle famiglie (almeno quelle meno abbienti) potrebbe essere meglio soddisfatta con l'offerta di condizioni più vantaggiose, tenuto conto pure della minore concorrenzialità manifestata dalle produzioni destinate al mercato interno.

La tabella 16.2 prende in esame la dinamica dell'apertura commerciale del Veneto (sempre rispetto al valore aggiunto dell'industria in senso stretto ed al PIL) nei primi anni del Duemila (dal 2001 al 2007).

I dati evidenziano un'apertura internazionale crescente della regione soprattutto negli ultimi due anni in esame. Evidentemente si è verificata una crescita maggiore del commercio estero rispetto all'evoluzione del valore aggiunto dell'industria e del PIL e tale fenomeno è da porsi in relazione probabilmente ad un più modesto assorbimento dei prodotti regionali da parte del mercato interno, mentre si sono maggiormente affermati i beni provenienti dall'estero. In questo modo, le esportazioni sono cresciute notevolmente, ma non hanno ottenuto pari effetto sul valore aggiunto e sul PIL per la concorrenzialità dei mercati internazionali che non hanno permesso margini adeguati ed inoltre l'apertura si è rafforzata con l'incremento delle importazioni. Questa situazione non deve essere valutata negativamente, se le esportazioni con la loro specializzazione hanno guadagnato quote di mercato e se le importazioni hanno in qualche misura razionalizzato la domanda interna sia delle imprese che dei consumatori.

L'ultima tabella si riferisce all'apertura commerciale verso l'estero delle province venete.

Indipendentemente dall'entità dei valori assoluti che dipendono dalla popolazione e dalla consistenza produttiva di ogni provincia, si può notare che la maggiore apertura commerciale internazionale rispetto al valore aggiunto industriale spetta a Verona (334%), mentre l'apertura stessa rispetto al PIL è più elevata nella provincia di Vicenza (90%). Analogamente a quanto è stato osservato in precedenza, la prima presenta una maggiore

Tabella 16.3 – Veneto. Apertura commerciale verso l'estero per provincia (valori in milioni di euro correnti e rapporti percentuali). Anno 2007(1)

Province	Export	Import	Valore aggiunto industria in senso stretto (2)	PIL (3)	Export+Import valore aggiunto industria s.s.	Export+Import PIL
Belluno	2.681	883	2.003	6.380	178	56
Padova	7.615	5.751	6.714	28.433	199	47
Rovigo	1.020	842	1.566	6.328	119	29
Treviso	10.630	6.020	7.703	25.489	216	65
Venezia	5.305	5.754	4.658	25.387	237	44
Verona	8.344	12.118	6.132	28.036	334	73
Vicenza	14.961	8.475	8.952	26.002	262	90
Veneto	50.557	39.844	37.728	145.364	240	62

(1) - I totali del Veneto delle prime 3 colonne possono non coincidere con le rispettive somme a causa degli arrotondamenti

(2) - Dati provinciali provvisori

(3) - Dati provinciali stimati perchè in via di revisione. Pertanto il PIL del Veneto (definitivo) non è uguale alla somma dei PIL provinciali

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ISTAT e Istituto Tagliacarne

apertura relativa perché dispone di un valore aggiunto industriale proporzionalmente più limitato della seconda che, al contrario, primeggia per l'apertura parametrata al PIL. Al riguardo, è pure da osservare che Verona rappresenta il più grosso centro importatore del Veneto, ma questo primato è vanificato dal più elevato valore delle esportazioni vicentine.

Per quanto riguarda le altre province, sono posizionate su un buon livello anche Venezia e Treviso per quanto riguarda l'apertura internazionale rispetto all'industria, ma la prima scende drasticamente rispetto al PIL. Per la seconda, invece, le valutazioni si invertono e probabilmente, per l'importanza del settore manifatturiero trevigiano, sarebbe auspicabile importare di più⁷.

Naturalmente, tutte queste considerazioni valgono per la situazione venutasi a formare prima dell'attuale crisi economico – finanziaria, che ha ridotto drasticamente l'apertura internazionale a causa della forte contrazione della domanda estera e dei consumi interni anche nei confronti dei beni stranieri. Ma si può ritenere che con la ripresa si produrranno orientativamente gli stessi risultati evidenziati prima della crisi, salvo mutamenti strutturali nel frattempo intervenuti sia nella competitività dell'industria che nelle preferenze dei consumatori.

16.3 Strategie per una maggiore apertura commerciale verso l'estero ai fini dello sviluppo economico

Nel primo paragrafo di questo capitolo si sono indicati sommariamente i motivi e le condizioni per cui è importante incentivare l'apertura commerciale verso l'estero per ottenere un maggior sviluppo economico. In sintesi, si è affermato che si dovrebbe tendere a:

- massimizzare le esportazioni attraverso la specializzazione che rende competitiva l'industria sui mercati internazionali;
- massimizzare le importazioni mediante l'acquisizione di beni esteri (intermedi per l'industria e finali per il mercato interno) specializzati, ossia più competitivi (convenienti) di quelli prodotti all'interno.

In questo modo, le maggiori esportazioni contribuiscono ad elevare il reddito prodotto, che è indicatore fondamentale dello sviluppo economico e che permette la crescita dei consumi e/o del risparmio e pure nuove

⁷ Com'è stato già accennato, le importazioni riguardano le industrie per i beni intermedi ed i consumatori per quelli finali. Ma a livello provinciale non sono disponibili i relativi dati e quindi non si possono avanzare giudizi sul fabbisogno dell'una e dell'altra tipologia di beni.

importazioni. Le maggiori importazioni, se convenienti, permettono, a loro volta, maggiori consumi e/o maggior risparmio a parità di reddito disponibile e pertanto accrescono il tenore di vita (benessere) della popolazione, creando le condizioni per un ulteriore sviluppo economico.

Per quanto riguarda la promozione dell'esportazione si è già affrontato l'argomento più volte in precedenti lavori e pure nel capitolo su commercio estero e sviluppo economico della precedente edizione del Rapporto⁸. Inoltre, in questa stessa edizione è inserito un apposito capitolo sulla specializzazione settoriale e geografica del commercio estero Veneto con particolare riferimento all'export. In linea generale, si può soltanto ribadire l'importanza della specializzazione delle produzioni ai fini della competitività internazionale, specializzazione che si consegue soprattutto con la conoscenza e l'innovazione, ma, data la vastità commerciale delle esigenze attuali, è essenziale concentrarsi su nicchie di mercato e fasi produttive limitate, per cui, anche per le PMI, occorre non solo internazionalizzare le vendite, ma anche la catena produttiva, le collaborazioni e gli investimenti.

Per le importazioni, invece, è importante accertare la convenienza. Non si tratta di adottare politiche promozionali indiscriminate verso prodotti stranieri, che sarebbero lesive della competitività della produzione interna, ma di responsabilizzare l'acquirente verso valutazioni razionali di convenienza.

Al riguardo, certamente il prezzo è uno degli elementi determinanti a parità di qualità e nel caso dell'opzione tra bene nazionale e bene straniero valgono i prezzi relativi sulla base di *tassi di cambio reali*⁹. Ma tali differenze sono direttamente evidenti in presenza di una moneta unica (euro) come avviene nei Paesi aderenti all'Unione Europea Monetaria (UEM). Nonostante ciò, i mercati sono ancora poco integrati e trasparenti, per cui si aprono rilevanti opportunità di scelta che pochi sanno cogliere, rimanendo ancorati ai prezzi interni. Una vasta opera informativa e sensibilizzatrice in tal senso creerebbe enormi vantaggi in termini di risparmio di costi sia per i beni intermedi destinati alla produzione che per quelli finali.

Un'altra rilevante azione collegata è quella legata alla *formazione dell'importatore*. Sebbene la formazione dell'esportatore è proposta da innumerevoli offerte (anche se non tutte adeguate alle esigenze di una

⁸ Si fa riferimento ancora a Chahinian R. e Menazza P. (2008).

⁹ Non è il caso di approfondire il tema, ma solo di evidenziare il confronto da effettuare attraverso il cambio nominale che può stravolgere le convenienze se sopravvalutato o sottovalutato, come, ad esempio, avviene per il dollaro nei confronti dell'euro.

materia tanto complessa), pochi sono i corsi destinati all'importazione ed alla politica degli approvvigionamenti che è essenziale per l'industria manifatturiera, ma anche per il variegato settore del commercio. Analoghe considerazioni si possono fare per lo studio dei mercati esteri di beni da acquistare, praticamente assenti mentre, al contrario, si vanno diffondendo (anche se gradualmente) le ricerche di mercato di vendita all'estero.

La promozione dell'aggregazione per le PMI è essenziale anche per l'importazione. Mentre da lunga data esistono consorzi all'esportazione (anche se non sempre offrono servizi adeguati), sono rarissimi i *consorzi import*, che invece sarebbero utilissimi per l'approvvigionamento di materie prime, semilavorati e fonti energetiche da parte di PMI di settori specifici o di distretti industriali.

Ovviamente, una politica dell'importazione qualificata deve tener conto anche degli abusi e quindi è indispensabile un potenziamento dell'azione di controllo per:

- bloccare tutte le importazioni non conformi alle norme nazionali e comunitarie;
- vigilare sulla conformità anche della stessa produzione interna nell'interesse del consumatore italiano e straniero per consentire una competitività effettiva non alterata da illeciti che, se scoperti, danneggerebbero le possibilità future di sviluppo del commercio internazionale.

Per questi motivi anche l'applicazione di marchi d'origine e di qualità nell'interesse esclusivo del consumatore non dovrebbero essere tralasciate. Tutti questi tipi di intervento, integrati con quelli per le esportazioni e per la competitività della produzione di qualsiasi settore, potrebbero consentire risultati molto maggiori di quelli attuali ai fini dell'espansione dell'apertura internazionale per una crescita economica soddisfacente della nostra regione.

Riferimenti bibliografici

- Bhagwati J. (2001), *Free trade today*, Princeton University Press, Princeton.
- Blanchard O. (2006), *Scoprire la macroeconomia I. Quello che non si può non sapere*, il Mulino, Bologna.
- Blanchard O. (2006), *Scoprire la macroeconomia II. Un passo in più*, il Mulino, Bologna.
- Bonaglia F., Goldstein A. (2003), *Globalizzazione e sviluppo*, il Mulino, Bologna.
- Chahinian R. e Menazza P. (2008), *Commercio estero e sviluppo economico del Veneto*, in *Veneto internazionale. Rapporto sull'internazionalizzazione del sistema economico regionale 2008*, Unioncamere del Veneto, Venezia.
- ICE (2009), *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2008–2009*, Roma.
- ICE-ISTAT (2009), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese – edizione 2008*, Roma.
- Regione del Veneto (2009), *Rapporto statistico 2009. Il Veneto si racconta, il Veneto si confronta*, Venezia.
- Tattara G., Corò G., Volpe M. (a cura di) (2006), *Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*, Carocci, Roma.

17. COMMERCIO TRANSFRONTALIERO E SEMPLIFICAZIONE AMMINISTRATIVA

*di Alessandra Grespan**

In sintesi

Uno dei principali ostacoli alla competitività internazionale del Veneto è rappresentato dalla lunghezza dei tempi necessari per le operazioni di import ed export e dal parallelo sovraccarico dei costi, entrambi derivanti dalla complessità e dalla pesantezza delle procedure richieste per portare a termine tali operazioni.

Questo è quanto ha rilevato l'indagine Doing Business in Veneto 2009 realizzata da Unioncamere del Veneto in collaborazione con Banca Mondiale.

Internazionalizzare semplificando sembra essere la soluzione al problema. Le imprese reclamano una riduzione del numero delle documentazioni cartacee e una semplificazione delle procedure. Richieste che rimandano al tema della semplificazione amministrativa, concetto ormai da anni al centro dell'attenzione dell'opinione pubblica.

* Alla stesura del presente capitolo ha collaborato il dr. Antonio Bellin, responsabile dell'Ufficio Commercio Estero della Camera di Commercio di Vicenza, che ha curato il paragrafo 17.3. Un particolare ringraziamento al dr. Alessio Zanelli del Gruppo Banca Mondiale i cui suggerimenti sono stati molto utili in fase di stesura del capitolo.

17.1 Tempi e costi delle imprese del Veneto nel commercio transfrontaliero: l'indagine *Doing Business* di Banca Mondiale

“Un’azienda locata nella città di Padova si occupa di commercio internazionale marittimo a partire dal porto più prossimo alla città. Il prodotto da importare è un container di 20 ft a carico asciutto (FCL) che pesa 10 tonnellate ed ha un valore di 20.000\$.

Il metodo di pagamento è una lettera di credito (L/C) che specifica i metodi di consegna (sulla base di INCOTERMS). Ogni tempo stimato comincia dalla richiesta di transazione fino alla consegna del servizio richiesto.

L’azienda riporta le seguenti caratteristiche: è una srl con più di 100 impiegati che opera nella città di Padova; è privata ed opera in regola con le leggi vigenti; i proprietari dell’impresa sono italiani; esporta più dell’1 per cento delle sue vendite sui mercati internazionali; non opera all’interno di zone speciali (*i.e. export processing zone or industrial estate with special export or import privileges*). Il carico da trasportare non è tossico, non richiede refrigerazione e non contiene materiali utilizzabili militarmente. Quali documenti sono richiesti per operare questa transazione di trasporto? Quanto tempo ci si impiega per portarla a termine? Quali sono i costi che bisogna sostenere?”.

Si tratta del caso studio sottoposto, nell’ambito dell’indagine *Doing Business*¹ all’interno della tematica *Trading across borders*, dai funzionari di Banca Mondiale, tra maggio e dicembre 2008, ad un gruppo di testimoni privilegiati con una adeguata competenza in materia.

Lo scopo dell’indagine in questo ambito settoriale (commercio transfrontaliero) è stato quello di indagare le procedure, i tempi e i costi necessari alle attività di import-export in provincia di Padova.

I risultati emersi dall’indagine, condotta attraverso questionari strutturati ed interviste mirate, sono molto interessanti e mostrano chiaramente come le procedure richieste per l’esportazione o l’importazione di un container variano sensibilmente da Paese a Paese.

Tra le 181 economie prese in considerazione nell’indagine *Doing Business*, Singapore risulta il paese in cui è più facile esportare o importare

¹ L’indagine *Doing Business in Veneto 2009* prende in considerazione dieci tematiche: avvio d’impresa, ottenimento dei permessi edilizi, assunzione del personale, trasferimento di proprietà immobiliari, accesso al credito, pagamento delle imposte, protezione degli investitori, commercio transfrontaliero, procedure concorsuali e dispute commerciali. Il rapporto completo è disponibile e scaricabile gratuitamente nel sito www.doingbusiness.org/veneto.

un container. All'interno dell'Unione europea il primo posto in classifica è occupato invece dalla Danimarca.

Il Veneto, rappresentato dalla provincia di Padova, si colloca al quarantasettesimo posto, otto posizioni sotto la media dell'Unione europea stimata alla trentanovesima posizione.

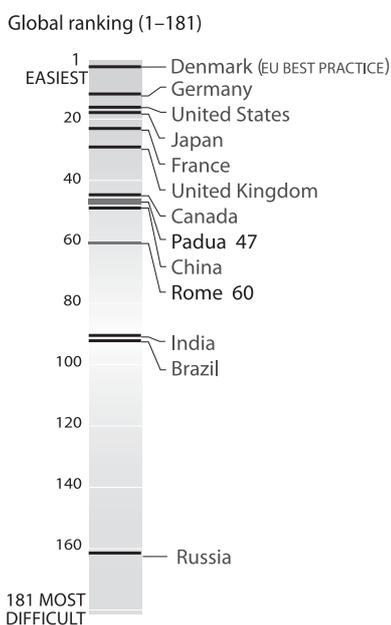
In chiave comparativa la situazione è ancora più negativa a Roma, l'altra città italiana in cui è stata condotta l'indagine, che si colloca addirittura al sessantesimo posto della classifica (fig. 17.1).

Dall'indagine emerge che per esportare un container che trasporta abbigliamento da Padova, attraverso il porto di Venezia, sono necessari cinque documenti, sedici giorni e 1.204 \$ (927 euro).

A Roma la medesima operazione è ancora più complessa: i documenti richiesti sono sempre cinque, ma si prolungano i giorni che ammontano a venti e cresce il costo che raggiunge la quota di 1.305 \$ (1.004 euro).

Il Veneto consente di esportare oltre confine in tempi e costi minori rispetto a Roma. Presenta però performance inferiori alla media europea

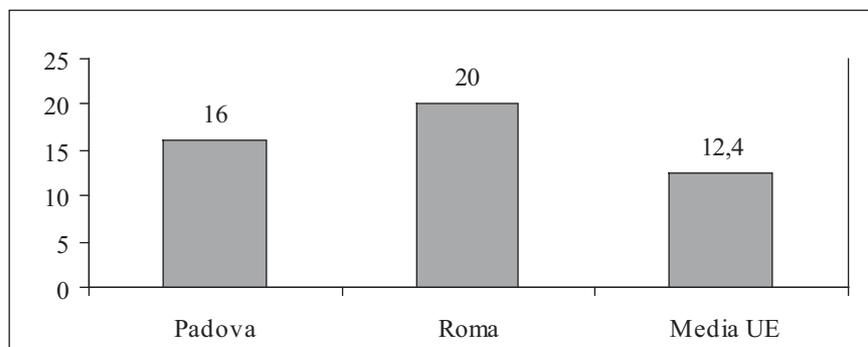
Figura 17.1 – Classifica globale Doing Business nel commercio transfrontaliero. Anno 2009



Note: La classificazione è il risultato della media delle classificazioni del numero di documenti, dei tempi e dei costi richiesti per importare ed esportare realizzate in ogni Paese.

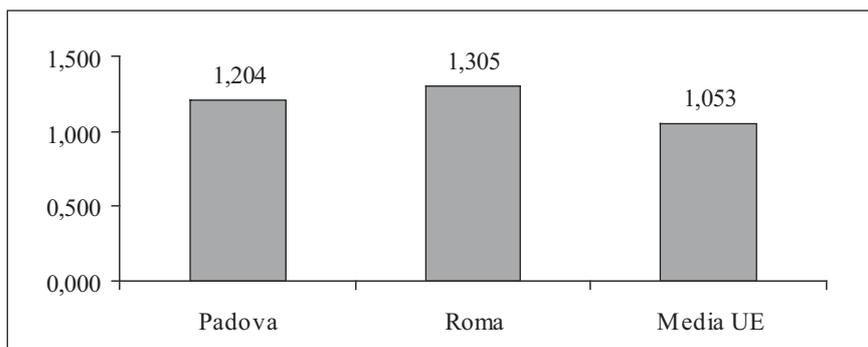
Fonte: Doing Business in Veneto 2009

Grafico 17.1 – Giorni per esportare all'estero. Anno 2009



Fonte: Doing Business in Veneto 2009

Grafico 17.2 – Costo per esportare all'estero (US\$ per container). Anno 2009



Fonte: Doing Business in Veneto 2009

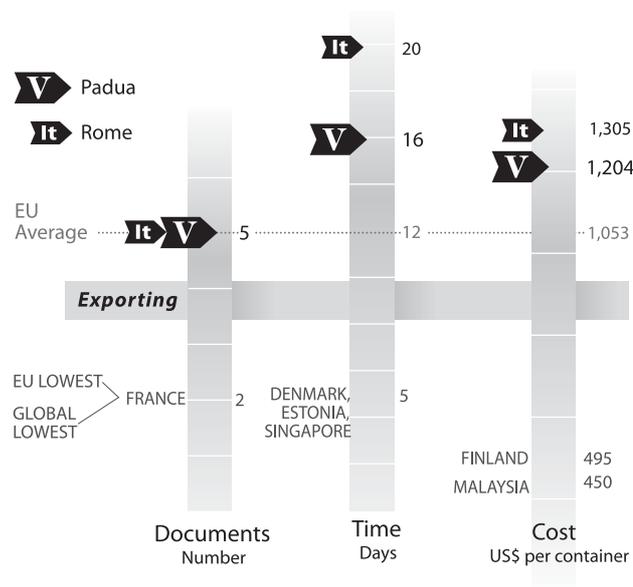
in entrambi i parametri considerati. Esportare un container di merce dal Veneto richiede, infatti, circa tre giorni e 151\$ in più rispetto alla media presa a confronto (graf. 17.1 e 17.2).

All'interno dell'Unione europea le migliori performance nell'esportazione si riscontrano in Francia che richiede solo due documenti, in Estonia dove si impiegano solo cinque giorni e in Finlandia dove il costo è appena di 495\$ (381 euro) (fig. 17.2).

Per quanto riguarda le operazioni di importazione, dall'indagine è emerso che per importare un container di 20-foot in un magazzino di Padova, attraverso il porto di Venezia, ci vogliono cinque documenti, quindici giorni e 1.201\$ (924 euro).

A Roma, come nel caso dell'esportazione, l'operazione di importazione dello stesso container è leggermente più gravosa perché implica cinque documenti, diciotto giorni e 1.305\$ (1.004 euro).

Figura 17.2 – Documenti, tempi e costi per esportare. Anno 2009.

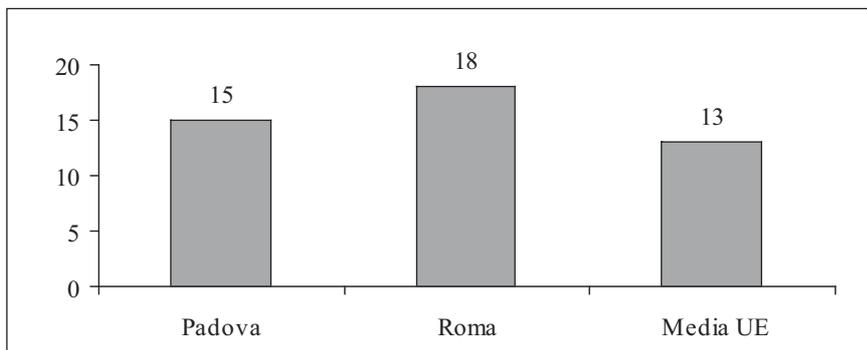


Fonte: Doing Business in Veneto 2009

Anche in relazione alle operazioni di import le performance del Veneto sono minori della media europea sebbene superi anche in questo caso la città di Roma (graf. 17.3 e 17.4).

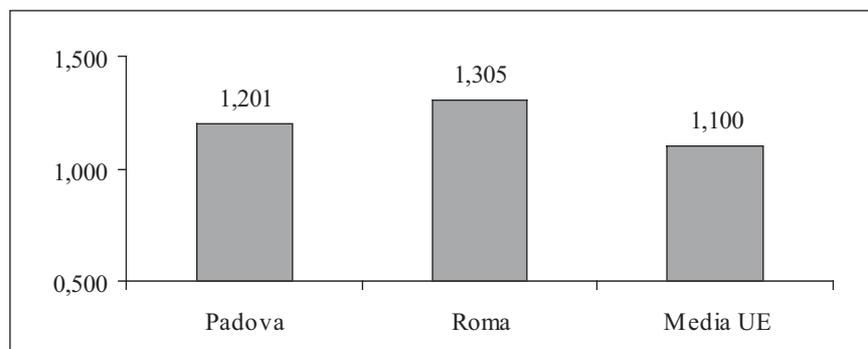
Le migliori performance nelle operazioni di importazione si riscontrano sempre in Francia per il basso numero della documentazione richiesta

Grafico 17.3 – Giorni per importare. Anno 2009



Fonte: Doing Business in Veneto 2009

Grafico 17.4 – Costo per importare (US\$ per container). Anno 2009



Fonte: *Doing Business in Veneto 2009*

(solo due documenti), in Danimarca per i giorni impiegati (5 giorni) e in Finlandia per il costo ridotto (575\$) (fig. 17.3).

L'indagine *Doing Business* ha rilevato che all'interno dell'Unione europea le operazioni di importazione tendono ad essere leggermente più lunghe e costose rispetto alle operazioni di esportazione.

L'esportazione di un container da un Paese dell'Unione europea implica, infatti, in media, cinque documenti, dodici giorni e 1.000\$ (770 euro) contro i cinque documenti, i tredici giorni e i 1.100\$ (847 euro) necessari per l'importazione.

Esaminando i risultati dell'indagine dal punto di vista del numero dei documenti necessari per compiere operazioni commerciali transfrontaliere la migliore performance è rappresentata dalla Francia che richiede solo due documentazioni: la fattura di carico e la dichiarazione doganale. La Francia ha inoltre introdotto una forma elettronica di dichiarazione che agevola ulteriormente il processo. La situazione è nettamente più pesante in Italia dove sono necessari cinque documenti: la fattura di carico, la dichiarazione doganale, il certificato di origine, la fattura commerciale e, per determinati prodotti, la licenza di esportazione o di importazione. Ciò comporta agli imprenditori italiani un aggravio sia nei tempi che nei costi.

In Veneto, infatti, rispetto alla media dei paesi dell'Unione europea, ci vogliono quattro giorni in più per le esportazioni e due giorni in più per le importazioni. La ragione di questi tempi prolungati deriva proprio dal fatto che oltre la metà del tempo totale necessario per compiere operazioni commerciali è impiegato per raccogliere documentazioni.

Più giorni si impiegano per esportare o importare e più l'attività commerciale ne risente economicamente. Secondo uno studio, infatti,

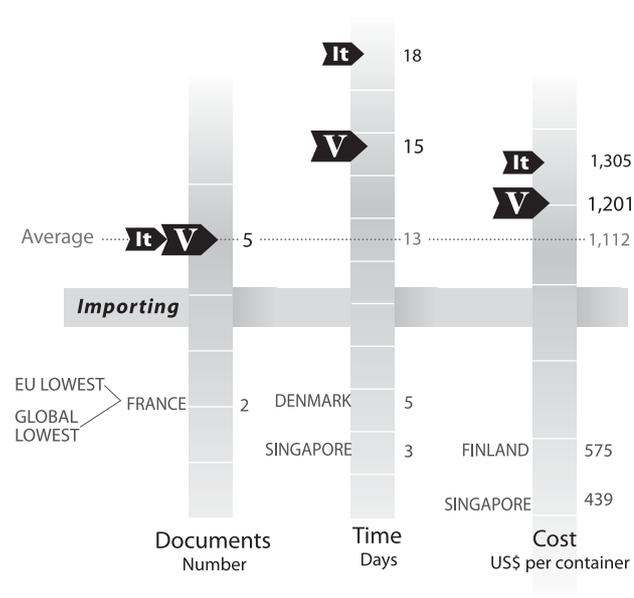
riportato nei risultati dell'indagine della Banca Mondiale, “ogni giorno supplementare di ritardo nella spedizione di un prodotto riduce l'attività dell'1 per cento. Ovvero, ogni giorno di ritardo equivale per un Paese allontanarsi dal proprio partner commerciale in media di circa settanta chilometri”.

Da quanto emerso ne deriva che muovere velocemente un carico di merci, impiegando meno giorni possibili per farlo giungere a destinazione, è importante ai fini del sostentamento delle imprese. Questo è vero specialmente per un territorio come il Veneto, una delle regioni in Italia maggiormente orientata al commercio e all'industria. Il Veneto rappresenta la seconda regione più importante a livello nazionale nel settore commerciale con una quota di esportazione pari al 13,3 per cento e di importazione pari al 10,4 per cento stimata al 2007.

Come già anticipato, richiedere più documenti si traduce non solo in tempi più lunghi ma anche in costi più elevati.

Esportare o importare in Veneto risulta molto più oneroso rispetto ad altri Paesi. Ad esempio, comporta una addizionale di costo pari a 600\$ (462 euro) in più rispetto alla Finlandia dove le medesime operazioni di import-export costano in media 535\$ (412 euro). Si tratta

Figura 17.3 – Documenti, tempi e costi per importare. Anno 2009.



Fonte: Doing Business in Veneto 2009

di una notevole differenza che danneggia pesantemente l'economia della regione. Questa differenza di costo deriva da una serie di fattori e, principalmente, dal più alto numero di documentazioni richieste che comportano ulteriori spese per il loro conseguimento.

17.2 Internazionalizzare semplificando: quali soluzioni per le imprese?

Come ha dimostrato lo studio della Banca Mondiale, il sistema del commercio transfrontaliero, in Veneto come anche nel resto del Paese, presenta delle criticità che limitano il processo rendendolo più oneroso.

L'allungamento dei tempi necessari per le operazioni di import ed export ed il parallelo sovraccarico dei costi nuoce inevitabilmente alla competitività economica delle imprese.

Quali riforme attuare per risolvere tale situazione? Secondo la Banca Mondiale la soluzione può essere trovata nella riduzione del numero dei documenti richiesti e nella semplificazione delle procedure. Queste soluzioni rimandano al tema della semplificazione amministrativa, concetto da anni al centro dell'attenzione dell'opinione pubblica.

La Pubblica Amministrazione influenza la vita delle imprese regolamentandone l'attività dalla fase di avvio, dai processi produttivi utilizzati, dalle caratteristiche dei prodotti fino alle modalità di commercializzazione. Questa regolamentazione spesso è troppo articolata, di difficile comprensione ed attuazione, nonché costosa in termini di tempo e denaro. Il miglioramento del *business environment* in cui le imprese operano dovrebbe essere una delle priorità più importanti della Pubblica Amministrazione. È importante che l'attività amministrativa sia comprensibile e vicina alle imprese al fine di favorirne lo sviluppo, intervenendo con una semplificazione non solo delle procedure ma anche delle strutture amministrative che si relazionano con le imprese. In altre parole, semplificare significa anche proporre modifiche legislative valutando l'impatto economico che potranno avere, ridurre le norme laddove la regolamentazione risulta troppo cavillosa e poco adattabile ad un contesto sociale sempre più dinamico e in continua evoluzione quale quello attuale. Significa snellire le procedure eliminando i passaggi ripetitivi e, più in generale, riorganizzare l'attività della Pubblica Amministrazione.

In questi termini semplificare diviene il fattore fondamentale di competitività e sviluppo, l'opportunità per gli imprenditori di svolgere la loro attività in modo più semplice e lineare e di risparmiare gli assurdi

costi burocratici che oggi ancora sono costretti a sostenere. Semplificare diviene così la base per creare condizioni opportune per gli investimenti e conseguentemente per la crescita, la prosperità e l'occupazione.

Da diversi anni il tema della semplificazione amministrativa e dei rapporti tra imprese e pubbliche amministrazioni è al centro del dibattito politico ed economico nell'intento di ridurre l'eccesso di burocrazia vigente in Italia e di semplificare la regolamentazione delle attività delle imprese.

Nel sistema imprenditoriale è fortemente sentita l'urgenza di ridurre i tempi e i costi per portare a compimento le procedure necessarie per le attività di commercio con l'estero, al fine di mantenere la competitività sui mercati internazionali.

Negli ultimi anni tuttavia sono state individuate ed implementate alcune soluzioni strategiche, al fine di migliorare e favorire le operazioni commerciali transfrontaliere delle imprese venete. Tra gli interventi realizzati e in corso di attuazione si possono citare i provvedimenti in materia doganale e gli investimenti nella rete infrastrutturale.

17.3 Provvedimenti di semplificazione nelle procedure doganali

In ambito WCO (World Customs Organization), la Convenzione di Kyoto del 1974, riveduta e aggiornata nel 1999 ed entrata in vigore nella nuova forma nel 2006, ha come scopo lo snellimento e l'armonizzazione delle procedure doganali e contempla, con annessi da A a K le operazioni doganali da semplificare (importazione, esportazione transito, origine, ecc.). La convenzione è stata sottoscritta da 64 paesi.

Alla luce della Convenzione citata, l'Unione Europea ha revisionato il Codice Doganale Comunitario e le relative Disposizioni di Applicazione (Regolamenti 2313/92 e 2454/93) in vigore ed ha emanato il Reg. 450/08, il cui scopo preciso è quello di snellire gli istituti giuridici doganali: esso presenta, infatti, un'estensione notevolmente ridotta rispetto alla precedente. Prossimamente saranno emanate anche le nuove Disposizioni di applicazione.

Nel contempo, nell'ambito delle attività pianificate per l'anno 2009 dal Multi Annual Strategic Plan (MASP) per l'attuazione della Decisione n. 70/2008/CE del Parlamento europeo e del Consiglio concernente un ambiente privo di supporti cartacei per le dogane ed il commercio, le Dogane europee e quelle italiane in primis, hanno accelerato la loro opera di informatizzazione delle operazioni. Si possono segnalare tra queste:

- il new Computerized Transit System - N.C.T.S.: Sistema Del Transito Doganale Automatizzato;
- l'invio in formato elettronico, a decorrere dal 1° luglio 2009, delle dichiarazioni doganali per operazioni di esportazione svolte in procedura ordinaria o in procedura domiciliata e fase 2 dell'ECS (Export Control System): per ciascuna dichiarazione il sistema fornisce gli estremi elettronici, l'identificativo comunitario M.R.N. (Movement Reference Number) e la prova elettronica dell'uscita delle merci dal territorio doganale dell'Unione Europea.
- l'invio telematico dei dati relativi al commercio intracomunitario (INTRASTAT).

Ma l'istituto che si rivolge direttamente alle aziende, comprese medie e piccole, è quello dell'Authorized Economic Operator (Operatore Economico Autorizzato).

Dal 1° gennaio 2008 nei 27 Stati membri dell'U. E. sono entrate in vigore le novità introdotte con i Regolamenti (CE) n° 648-/2005 e n° 1875/2006 in merito al rilascio agli operatori economici che ne faranno richiesta di un certificato AEO/Semplificazioni doganali, o AEO/Sicurezza, o AEO/Semplificazioni doganali e Sicurezza, tutti con valenza comunitaria.

Il programma di certificazione comunitaria si applica agli operatori economici ed ai loro partner commerciali che intervengono nella catena di approvvigionamento internazionale, ossia ai produttori, agli esportatori, agli speditori/impresе di spedizione, ai depositari, agli agenti doganali, ai vettori, agli importatori, che, nel corso delle loro attività commerciali, prendono parte ad attività disciplinate dalla regolamentazione doganale e si qualificano positivamente rispetto agli altri operatori, in quanto ritenuti affidabili e sicuri nella catena di approvvigionamento.

Possono richiedere i certificati AEO gli operatori economici stabiliti nel territorio doganale della Comunità che compiono attività inerenti alle operazioni doganali. Un operatore economico non è obbligato a divenire operatore economico autorizzato: si tratta di una scelta individuale, che dipende dalle condizioni specifiche di ciascuno. Le tipologie di certificato sono:

- AEOC (Customs) – Semplificazioni doganali;
- AEOS (Security) – Sicurezza;
- AEOF (Full) – Semplificazioni doganali e sicurezza.

I requisiti richiesti per ottenere lo status di AEO sono calibrati per tutti i tipi di imprese (anche piccole e medie), indipendentemente dalla loro dimensione. Le aziende che si qualificheranno AEO potranno ottenere i seguenti benefici:

- acquisizione di uno status di affidabilità e di sicurezza con valenza illimitata e comunitaria;
- riduzione dei controlli;
- semplificazioni doganali;
- facilitazioni nel settore della sicurezza;
- migliori relazioni con le autorità doganali;
- maggiore velocità nelle spedizioni;
- mutuo riconoscimento con altri programmi di affidabilità e sicurezza di Paesi terzi.

Da segnalare, infine, che anche le Camere di Commercio italiane si stanno adeguando a questi principi di informatizzazione delle operazioni nell'ambito delle loro attribuzioni in materia di commercio estero. Ci si riferisce in particolare all'emissione dei certificati di origine on-line, che funziona in questo modo: la ditta invia telematicamente fattura e dati relativi al documento, sottoscritti con firma elettronica certificata all'ufficio competente, il quale provvede alla stampa del documento cartaceo e alla sua sottoscrizione.

Come si può rilevare, i mezzi per semplificare e snellire le procedure connesse al commercio internazionale non mancano; sembrerebbe invece carente la conoscenza di questi strumenti da parte delle piccole e medie imprese: ad un'opportunità assai interessante come l'istituto dell'AEO pochissime aziende venete hanno aderito, nonostante l'opera di sensibilizzazione dell'Agenzia delle Dogane.

È, quindi, nel campo dell'informazione che dovrebbero interagire i soggetti istituzionali che operano nei processi di internazionalizzazione e la recente firma di un protocollo di intesa tra Unioncamere Veneto e Agenzia delle Dogane si muove in questa direzione.

17.4 Gli investimenti nel sistema regionale delle infrastrutture

Per favorire il commercio transfrontaliero e migliorarne l'efficienza è necessario disporre di una adeguata rete infrastrutturale.

Fra le opere realizzate in Veneto per raggiungere questa finalità quella più importante è senza dubbio il cosiddetto "Passante di Mestre", un'autostrada che devia il traffico in un raccordo che conduce in tutte le direzioni fuorchè Venezia. La viabilità di Venezia-Mestre ha sempre rappresentato un duro ostacolo per il traffico commerciale. Nonostante la corsia apposita per i camion, le code e gli ingorghi hanno continuato a rappresentare un rischio per la competitività aziendale.

Grazie al Passante, un'autostrada di 33 chilometri che evita ai mezzi pesanti diretti a Est e Ovest di confluire nella tangenziale di Mestre, oggi si può parlare di trasporto efficiente. Il Passante di Mestre è considerato una delle opere di maggiore rilievo non solo per il Veneto, ma anche per tutto il Paese, in quanto ha migliorato l'efficienza del sistema infrastrutturale regionale favorendo la mobilità dei mezzi, soprattutto quelli pesanti. La realizzazione del Passante, e delle opere complementari ad esso connesse, rappresenta un passaggio estremamente delicato e importante per il Veneto considerata la rilevanza che le tematiche legate ai trasporti e alla mobilità ricoprono attualmente nella convinzione che un significativo innalzamento della qualità della vita di tutti i cittadini si possa concretizzare garantendo una rete infrastrutturale scorrevole e sicura.

Tra gli altri interventi realizzati, una considerevole importanza rivestono, in termini di efficacia dei risultati, anche le migliorie apportate al porto di Venezia, che rappresenta il terzo porto più grande del Nord Italia e gestisce almeno il 10 per cento di tutto il traffico portuale italiano. Gli investimenti fatti hanno consentito un miglioramento dell'infrastruttura nel suo complesso rendendola più efficiente.

17.5 La gestione aziendale del rischio come fattore di competitività

Se l'informatizzazione e la globalizzazione possono essere per l'impresa un'opportunità, è altrettanto vero che questi fenomeni contribuiscono ad accentuare il tema della sicurezza.

L'operare dell'impresa in "sistemi aperti", il ricorso sempre più diffuso alla tecnologia trascinano implicitamente dei rischi che richiedono di essere affrontati e gestiti, al fine di garantirsi la possibilità di cogliere le opportunità offerte dal mercato globale senza essere investiti o attraversati da gravi problemi.

Anche le imprese possono quindi migliorare il *business environment* e essere più competitive a livello internazionale, puntando alla riduzione dei livelli di rischio, sia esso tradizionale che finanziario. La gestione aziendale del rischio (*risk management*) può diventare quindi un fattore di competitività: dotandosi di un'organizzazione o affidandosi ad una struttura specializzata, l'impresa è in grado di identificare, analizzare, valutare e controllare i rischi, derivanti da cause fisiche o legali (ad esempio, disastri naturali, incendi, morti e processi penali) o di natura finanziaria.

L'attuazione della gestione del rischio può rappresentare per l'azienda, specie se di dimensioni ridotte, una strategia che si può tradurre anche in

termini di maggiore efficienza del sistema aziendale e dei suoi processi, compresi quelli legati al commercio con l'estero.

L'acquisizione della gestione del rischio quale componente della dimensione organizzativa presuppone che ogni organizzazione abbia nella sua cultura e nelle sue finalità la ricerca della certezza non solo al suo interno ma anche verso i suoi mercati di riferimento. In questa direzione si muovono alcuni provvedimenti rivolti a favorire le operazioni commerciali transfrontaliere in Veneto.

Nella realtà solo le grandi imprese si occupano di gestione del rischio, avvalendosi di team appositi, a differenza delle piccole imprese che invece praticano informalmente la gestione del rischio, e solo alcuni settori economici hanno spostato l'attenzione sui livelli di rischio. Coloro che lo hanno fatto non sempre si sono rivelati in grado di difendersi da situazioni di rischio, come dimostrano i casi più recenti registrati dal sistema economico americano ed europeo.

Oggi l'esposizione al rischio tende ad aumentare. Deve essere cura delle istituzioni politiche ed economiche focalizzare la giusta attenzione sulla questione e ricercare ulteriori accorgimenti che possano fornire i giusti orientamenti strategici finalizzati e strutturati per l'identificazione, la valutazione, il trattamento e la prevenzione del rischio con i relativi piani di azione.

Riferimenti bibliografici

- International Finance Corporation (2007), *Creating Competition to reform among States. Doing Business in Mexico*, Smart Lessons.
World Bank (2009), *Doing Business in Veneto*. Washington.
World Bank (2010), *Doing Business 2010*. Washington.

Siti Internet consultati

- www.worldbank.org
www.doingbusiness.org
www.ifc.org
www.passantedimestre.org
www.port.venice.it
www.giustizia-amministrativa.it

18. LE PMI E GLI INVESTIMENTI IN RICERCA NEL QUADRO DELLE POLITICHE COMUNITARIE

di Giancarlo Caratti*

In sintesi

Con l'accorciamento della vita media dei prodotti, un livello di globalizzazione senza precedenti nella storia e l'avvento della società della conoscenza, le Piccole e Medie Imprese (PMI), che sono il motore dell'economia europea ma non dispongono di vere e proprie strutture di ricerca, sono costrette a compiere salti mortali per offrire prodotti sempre di migliore qualità e a prezzi sempre più concorrenziali. L'articolo fa una breve analisi della situazione delle PMI in Europa con particolare riguardo alla ricerca, alle barriere percepite all'innovazione e agli strumenti che la Commissione europea ha messo in atto a sostegno delle PMI nell'ambito del 7° Programma Quadro di Ricerca (7PQ).

* Le opinioni riportate nel presente saggio sono considerazioni dell'autore e non impegnano in alcun modo la Commissione europea.

18.1 Il nuovo paradigma della competitività

La ricerca e sviluppo, termine poco noto fino alla seconda guerra mondiale, che l'ha reso tristemente celebre attraverso il progetto Manhattan¹, è ai giorni nostri entrata a pieno titolo a far parte della teoria economica. Ignorata perlopiù dagli economisti classici in quanto fattore estraneo (esogeno) alla produzione, l'attuale analisi economica ne riconosce un ruolo fondamentale connesso all'avvento della società della conoscenza.

Si è, infatti, osservato un cambiamento nel paradigma della competitività. Ciò implica che le imprese non possono limitarsi soltanto a rincorrere in modo ostinato la riduzione del costo di produzione e apportare miglioramenti marginali delle caratteristiche del prodotto, ma devono sforzarsi nella ricerca di nuove idee in grado di soddisfare meglio la domanda o di creare nuovi bisogni. È richiesto, quindi, alle imprese di pensare in modo laterale e non solo lineare.

Nelle moderne *management school* s'insegnano tecniche basate su questo nuovo tipo di filosofia a cui accennavamo. Ad esempio, la strategia del *blue ocean*² si basa su una raffigurazione alquanto suggestiva del mercato. Vi sono due tipi di oceani (mercati), quello rosso e quello blu. Piuttosto che vivere in un oceano infestato da predatori dove i pesci si mangiano tra di loro e la sopravvivenza dell'uno è legata al sacrificio dell'altro (oceano rosso), un pesce dovrà cercare un posto riparato, ad esempio sotto uno scoglio o dentro un rottame di una nave, dove poter prosperare senza pescecani intorno (oceano blu). In altre parole, si deve individuare un segmento di mercato dove non sia ancora arrivata la concorrenza e che ci consentirà di realizzare buoni margini di guadagno sia nel breve che nel medio termine.

Un esempio tipico della strategia *blue ocean* è quello del *Cirque du Soleil*³, un nuovo tipo di attrazione costruito mettendo insieme saltimbanchi di strada, ex atleti olimpici e artisti di Broadway. Quando è sorto negli anni ottanta, nessun altro circo ha subito la concorrenza diretta del *Cirque du Soleil* e quindi non ha sentito il bisogno di competere con esso. Oggi il

¹ Il Progetto Manhattan (più propriamente Manhattan Engineering District) è il nome in codice dato al programma di ricerca condotto dagli Stati Uniti durante la seconda guerra mondiale che portò alla realizzazione delle prime bombe atomiche.

² W. Chan Kim and Renée Mauborgne (2005), *Blue Ocean Strategy: How to create uncontested market space and make the competition irrelevant*, Harvard Business School Press.

³ *Cirque du Soleil*: <http://www.cirquedusoleil.com>

Cirque du Soleil è diventato un'impresa multinazionale con più di 4 mila dipendenti e un successo in continua crescita.

La ricerca e l'innovazione non sono solamente legate al prodotto ma sono molto spesso legate all'organizzazione. Varie società si sono affermate recentemente grazie a *business model* fortemente innovativi.

Ad esempio, il successo di *Ryan Air* è in gran parte dovuto al ricorso ad Internet per tutte le operazioni di vendita e check-in e all'uso di aersocali secondari cui nessun altro aveva pensato prima. L'impresa tessile Zara ha decimato i tempi di produzione trasferendo al mercato le nuove tendenze della moda pochi mesi dopo la loro comparsa nelle sfilate parigine consentendo alle donne di vestirsi sempre all'ultima moda con una spesa moderata. Il pensiero laterale é quindi la regola d'oro nel campo della ricerca e dell'innovazione.

Rappresentando la quasi totalità delle imprese in Europa, le PMI contribuiscono a più di due terzi del PIL europeo e occupano 75 milioni di lavoratori. Ciononostante, si ritiene comunemente che l'attività di ricerca e sviluppo (R&S) sia prerogativa solo delle grandi aziende. Certamente questo è vero per alcuni prodotti high-tech che richiedono investimenti consistenti in infrastrutture di ricerca, come ad esempio per lo sviluppo e la produzione di nuovi semiconduttori o di flat screen. Tuttavia, il settore in cui la ricerca è in maggior crescita è quello dei servizi, dove spesso è sufficiente disporre di un computer, un server internet e un pizzico di creatività per produrre qualcosa di nuovo. Anzi, è molto più frequente che le innovazioni nascano in piccole aziende che, una volta raggiunto il successo commerciale, vengono "cannibalizzate" da grandi società, così com'è stato il caso di Skype e You-Tube.

18.2 Acquistare o fare ricerca?

È senz'altro vero che per innovare le aziende possono comprare la tecnologia sul mercato invece di svilupparla al loro interno, come d'altronde succede in molte imprese, soprattutto quando queste si trovano all'inizio del loro ciclo di vita. Il rapporto tra ricerca e innovazione è infatti tutt'altro che lineare e non c'è nessuna garanzia che un progetto di ricerca porti a risultati commercializzabili.

Anche se a livello d'impresa la scelta se acquistare o fare ricerca deve restare una scelta gestionale, dal punto di vista macro-economico si osserva una relazione statisticamente rilevante tra ricerca e innovazione. Nell'ultimo *European Innovation Scoreboard*⁴ i tre Paesi che hanno

dimostrato le migliori performance innovative sono la Svezia, la Finlandia e la Germania, che risultano nello stesso ordine anche i primi tre Paesi dell'UE in termini di investimenti in ricerca in rapporto al PIL⁵.

18.3 La Strategia di Lisbona

Contrariamente ai nostri principali concorrenti, i quali dispongono di abbondanti materie prime o di manodopera a basso costo, nella UE possiamo contare principalmente sui beni immateriali basati sulla conoscenza. La strategia per la crescita e l'occupazione (*Strategia di Lisbona*⁶), che è oggetto di verifica ogni primavera durante la riunione dei Capi di Stato europei, ha espressamente dichiarato l'obiettivo di fare dell'Unione Europea la più competitiva e dinamica economia della conoscenza entro il 2010. A tale scopo, particolare enfasi è stata posta su ricerca e innovazione, fissando un obiettivo da raggiungere entro il 2010 d'investimento in ricerca pari al 3 per cento del PIL, due terzi dei quali provenienti dal settore privato.

Quest'obiettivo è purtroppo lungi dall'essere raggiunto. Secondo le ultime stime EUROSTAT⁷ l'investimento in R&S in Europa si è assestato all'1,84 per cento del PIL, a fronte del 2,61 per cento degli Stati Uniti e del 3,3 per cento del Giappone. Solo la Svezia (3,73%) e la Finlandia (3,45%) fanno eccezione. Oltre alla carenza di risorse investite, si aggiunge

Tabella 18.1- Spesa in R&S in milioni di euro per numero di addetti in alcuni Paesi europei. Anno 2005

	0-9	10-49	50-249	250-499	500 e più	Totale	% PMI <250 add.
Belgio	92	537	889	330	1.928	3.776	40
Spagna	168	900	1.412	769	2.236	5.485	45
Germania	137	777	2.890	2.087	32.760	38.651	10
Italia (a)	70	285	832	715	5.077	6.979	17
Polonia	2	19	110	93	216	440	30
Svizzera (b)	77	426	777	709	4.269	6.257	20

Anno di Riferimento (a) 2003 , (b) 2004

Fonte: elab. su dati Eurostat

⁴ European Innovation Scoreboard 2008: http://www.innovation.public.lu/html/publication/publication_detail.jsp?idUrl=2421

⁵ R&D Expenditure and Personnel (2008): http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-08-091/EN/KS-SF-08-091-EN.PDF

⁶ The Lisbon Strategy for Growth and Jobs: http://ec.europa.eu/growthandjobs/faqs/background/index_en.htm

⁷ Eurostat: Key Figures of Science, Technology and Innovation: http://ec.europa.eu/invest-in-research/monitoring/statistical01_en.htm

anche una scarsa efficienza dell'investimento in ricerca in Europa, dovuta alla compartimentalizzazione dei programmi nazionali e alla duplicazione delle azioni di ricerca nei 27 Stati membri della UE. Per far fronte a ciò, la Commissione Europea ha lanciato l'iniziativa dello *Spazio Europeo della Ricerca*⁸ che propone possibili soluzioni comuni volte a ridurre la frammentazione degli sforzi di ricerca. Esempi in tal senso sono rappresentati dalla programmazione congiunta (*Joint Programming*) e dalla realizzazione di grandi infrastrutture scientifiche comuni.

L'investimento privato rimane in Europa la maggiore fonte di finanziamento della ricerca, rappresentando circa il 55 per cento del totale. Nella tabella sottostante si nota che la maggioranza di questo proviene dalle grandi imprese, con più di 500 addetti, nonostante questa percentuale vari molto da Paese a Paese secondo il grado ed il tipo di industrializzazione. Nella maggior parte dei paesi dell'UE, la quota principale d'investimento in ricerca è destinata al settore manifatturiero, anche se in alcuni Paesi (Bulgaria, Cipro, Lussemburgo, Slovacchia) il principale destinatario è il settore dei servizi⁹.

18.4 Il paradosso della ricerca nelle PMI

Come osservato da colleghi dell'Istituto per gli Studi sulla Prospettiva Tecnologica (IPTS) di Siviglia¹⁰, ci troviamo di fronte al seguente paradosso relativamente alla ricerca nelle PMI.

Se da un lato si afferma che le PMI dispongono di insufficienti risorse da destinare alle attività di R&S, hanno limitate conoscenze tecnologiche e scarsa capacità di assorbimento di nuove tecnologie, dall'altro lato i decisori politici incoraggiano sempre più gli investimenti pubblici a sostegno della ricerca nelle PMI.

L'articolo in questione conclude che il paradosso è solamente apparente in quanto il problema va analizzato in profondità; il legame tra la dimensione di un'impresa e le sue capacità di investimento in ricerca dipende in sostanza dalle caratteristiche del settore e del mercato in cui l'impresa opera. Inoltre, la ricerca nelle PMI è spesso condotta in modo informale, in quanto non

⁸ European Research Area: http://ec.europa.eu/research/era/index_en.html

⁹ Science, technology and innovation in Europe: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/publication?p_product_code=KS-EM-09-001

¹⁰ Raquel Ortega-Argilés, Marco Vivarelli, Peter Voight, Spinger, "R&D in SMEs: a paradox?", pubblicato il 2 aprile 2009 su Springerlink.com

viene realizzata da un dipartimento/business unit apposito come nel caso delle grandi imprese, né viene contabilizzata come tale.

Vi sono inoltre diversi tipi di PMI, tra cui le cosiddette “gazzelle”, che operano in settori di alta tecnologia ed adottano filosofie aziendali peculiari, che tuttavia rappresentano una piccola minoranza delle PMI (si stima che le PMI che fanno ricerca sono circa il 4% del totale).

In conclusione:

Vi è sufficiente evidenza empirica che giustifica la necessità dell'intervento pubblico a sostegno delle attività di ricerca nelle PMI.

L'intervento pubblico dovrà essere selettivo (orientato, ad esempio, a soddisfare bisogni di particolari gruppi di PMI o di settori di alta tecnologia) e non fornire incentivi di tipo generico quali, ad esempio, il credito d'imposta alle attività di ricerca.

Sostenere la R&S nelle PMI è condizione necessaria ma non sufficiente: in aggiunta a stimolare la R&S, l'intervento pubblico deve cercare di intervenire anche sugli aspetti complementari volti a creare un ambiente favorevole all'innovazione, quali la sensibilità all'innovazione, la cultura d'impresa, gli interventi sul mercato finanziario a sostegno della ricerca, ecc.

18.5 Barriere all'investimento in ricerca nelle PMI

Vi è una folta letteratura sulle barriere che ostacolano la ricerca e l'innovazione delle PMI¹¹. Queste sono brevemente riassunte di seguito.

Imprenditorialità

Uno dei principali fattori necessari all'innovazione è la motivazione imprenditoriale. L'indagine sull'imprenditorialità condotta dall'Eurobarometro Flash nel 2005¹² ha rilevato che solo il 4 per cento dei cittadini europei era stato coinvolto nei precedenti tre anni nella costituzione di una nuova società, malgrado quasi la metà degli intervistati abbia dichiarato di preferire il lavoro indipendente. Com'è noto, l'economia

¹¹ Business R&D in SMEs, JRC Technical Notes IPTS working paper n. 07/2009, http://iri.jrc.ec.europa.eu/papers/07_IPTS_WP_JRC50918.pdf

¹² Eurobarometer Flash 2005: http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemlongdetail.cfm?item_id=2170&lang=fr

europea è purtroppo caratterizzata, in rapporto a quella statunitense, da un più basso spirito imprenditoriale. Ad esempio, solo il 16 per cento delle grandi società europee è stato creato dopo il 1980, a fronte del 30 per cento negli Stati Uniti. Inoltre, tra la società create dopo il 1980, solo il 37 per cento sono state create da zero nella UE (ossia, non sono il risultato di fusioni o acquisizioni) rispetto all'82 per cento negli Stati Uniti.

Accesso al credito

Com'è noto, le nostre banche hanno una bassa propensione ad aprire linee di credito in mancanza di garanzie collaterali corrispondenti. Questo atteggiamento è ancora più marcato nel caso delle attività di ricerca, dove il rischio del mancato raggiungimento degli obiettivi è insito nel progetto stesso. Purtroppo, vi è in Europa un forte ritardo riguardo all'investimento in capitale di rischio, rispetto in particolare agli Stati Uniti dove proliferano le società di venture capital, business angel e merchant bank.

Competenze limitate

La mancanza di personale qualificato è considerato da molte PMI come un fattore critico per lo sviluppo dell'impresa, alla stessa stregua dell'accesso al credito. Questo è particolarmente sentito dalle PMI che fanno ricerca. Ciò non vale solo per le conoscenze tecnologiche ma anche per quelle manageriali. Si osserva, in generale, che le PMI tendono a sotto-investire nelle capacità di assorbimento, cioè quelle capacità necessarie per internalizzare innovazioni e tecnologie sviluppate all'esterno dell'impresa (trasferimento di tecnologia/conoscenza).

Internazionalizzazione

Le PMI sono in generale sottorappresentate nel commercio internazionale, malgrado questo possa costituire un'importante opportunità di crescita, soprattutto per quelle imprese che sono più innovative. L'internazionalizzazione comporta costi aggiuntivi, difficili da sostenere per le piccole imprese, in quanto richiede adattamenti alle caratteristiche dei diversi mercati (da un punto di vista fiscale, giuridico, di lingua, ecc.) e relative competenze per farvi fronte. Per questo motivo, sono più le medie delle piccole imprese ad avere una maggiore propensione all'internazionalizzazione.

Proprietà Intellettuale

Uno dei fattori chiave al successo di un'impresa è la protezione delle proprie conoscenze e invenzioni. Le possibili opzioni di protezione intellettuale includono brevetti, diritti di autore, accordi di confidenzialità con i clienti, ecc. La letteratura mostra che le PMI sono generalmente meno preparate rispetto alle grandi imprese per proteggere la loro proprietà intellettuale e ne fanno un uso inferiore in chiave strategica.

Carico amministrativo

Un eccessivo carico amministrativo e una regolamentazione troppo severa inibiscono l'attività imprenditoriale e ostacolano lo sviluppo delle imprese. Le PMI, in generale, non sono attrezzate al loro interno per gestire pratiche amministrative complesse e devono ricorrere a consulenti esterni. Si è osservato che il costo per gestire il carico amministrativo è proporzionalmente molto più elevato per la piccola impresa, e spesso va a scapito di altre voci di bilancio, quali la spesa in ricerca.

18.6 Le opportunità per le PMI nel 7° Programma Quadro

Forte di un'esperienza ventennale, il 7° Programma Quadro di Ricerca (7PQ)¹³ include azioni volte a rafforzare la capacità innovativa delle PMI in Europa ed il loro coinvolgimento nello sviluppo di nuovi prodotti e mercati tecnologici.

Con un bilancio di oltre 50 miliardi di euro nel settennato 2007-2013, il 7PQ è composto dai seguenti quattro programmi specifici:

Il programma *cooperazione* sostiene vari tipi di attività di ricerca svolti in cooperazione tra organismi di ricerca di paesi diversi su temi quali salute, trasporti, energia, alimentazione, ambiente.

Il programma *idee* stimola la ricerca di base (o di frontiera) su argomenti proposti dai ricercatori stessi.

Il programma *persone* punta all'aumento e alla qualità delle risorse umane coinvolte nella ricerca ponendosi anche l'obiettivo di rendere l'Europa più attraente per ricercatori di paesi terzi.

Infine, il programma *capacità* mira a migliorare le capacità di ricerca e innovazione in Europa e a garantire il loro utilizzo ottimale.

¹³ 7° Programma Quadro: http://cordis.europa.eu/fp7/home_it.html

I principali strumenti di finanziamento per le PMI nel 7° PQ sono riassunti nella seguente figura.

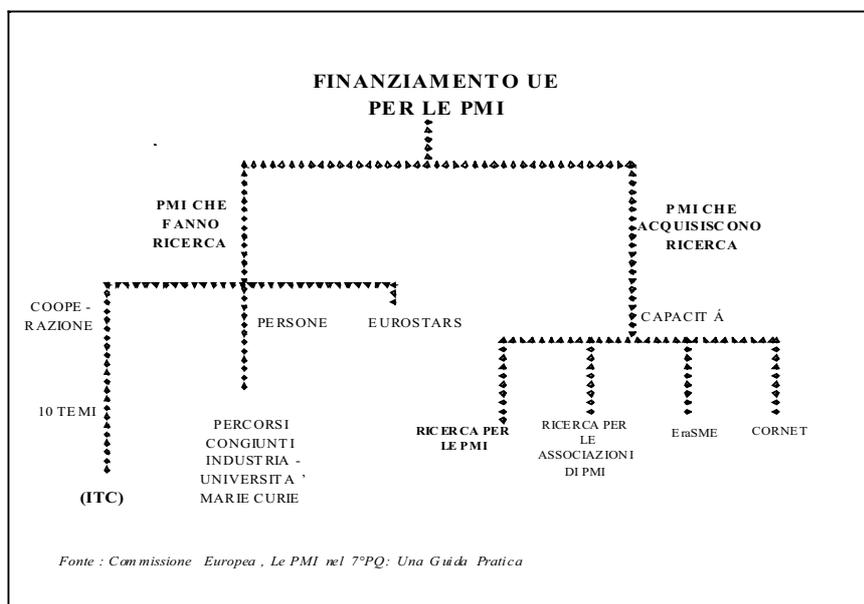
Le PMI possono partecipare in tutte le azioni di ricerca del 7° PQ e in particolare a quelle dei capitoli *cooperazione, persone e capacità*¹⁴.

Si distinguono due categorie di PMI: le PMI che fanno ricerca, le quali hanno la capacità di svolgere ricerca all'interno dell'azienda e le PMI che acquisiscono ricerca, le quali assegnano in appalto la ricerca a organismi esterni, quali università o centri di ricerca.

Le PMI che fanno ricerca potranno indirizzarsi al programma *cooperazione* mentre quelle che acquisiscono ricerca potranno rivolgersi al programma *capacità*. Quest'ultimo è aperto anche alle associazioni di PMI che operano a nome dei loro membri, al fine di individuare ed affrontare problemi scientifici/tecnici comuni e promuovere l'efficace diffusione e sfruttamento dei risultati.

Nel programma *persone* sarà inoltre possibile reperire finanziamenti per partenariati e/o percorsi formativi individuali o in collaborazione fra università ed impresa.

Figura 18.1 – Principali strumenti di finanziamento per le PMI previsti nel 7° Programma Quadro



¹⁴ Le PMI nel 7° PQ: Una Guida Pratica, Direzione Generale della Ricerca: <http://bookshop.europa.eu>

Altri programmi destinati alle PMI sono i seguenti.

Il programma ERA-NET sostiene due iniziative specifiche per le PMI. La prima, denominata EraSME, mira a facilitare l'accesso delle PMI a nuove tecnologie nell'ambito di reti europee; la seconda, CORNET, ambisce a migliorare l'efficienza dei programmi e delle attività di ricerca acquisita e si rivolge alle associazioni di PMI.

Infine, il programma EUROSTARS offre alle PMI che fanno ricerca la possibilità di partecipare a progetti internazionali. Tali progetti dovranno includere partecipanti di almeno due Paesi membri dell'UE (o associati al 7PQ), essere coordinati da una PMI, durare al massimo tre anni e prevedere il trasferimento dei risultati della ricerca sul mercato entro due anni dal completamento del progetto.

Altre opportunità per PMI sono offerte dal programma Competitività ed Innovazione (CIP)¹⁵ che è volto in particolare alle reti d'intermediari ed ai programmi nazionali di supporto delle PMI.

18.7 Conclusioni

Le PMI costituiscono il principale motore dell'economia europea. Cosciente delle maggiori difficoltà che le PMI incontrano nel campo della ricerca e innovazione rispetto alle grandi imprese, la Commissione Europea ha messo in atto una molteplicità di programmi che mirano a stimolare diversi aspetti della catena innovativa, dalla ricerca e sviluppo, all'abbattimento delle barriere all'innovazione, al networking e il supporto alla protezione della proprietà intellettuale.

Nel presente articolo si è cercato di dare un quadro della situazione della R&S nelle PMI in Europa, riportando risultati di studi e indagini statistiche recenti e sono state illustrate le opportunità offerte dal 7PQ differenziando tra le PMI che fanno ricerca e quelle che acquisiscono ricerca.

¹⁵ The Competitive and Innovation Programme: http://ec.europa.eu/cip/index_en.htm

Riferimenti bibliografici

W. Chan Kim and Renée Mauborgne (2005), *Blue Ocean Strategy: How to create uncontested market space and make the competition irrelevant*, Harvard Business School Press.

Raquel Ortega-Argilés, Marco Vivarelli, Peter Voight, Spinger, “R&D in SMEs: a paradox?”, pubblicato il 2 aprile 2009 su Springerlink.com

Commissione europea (2007), *Le PMI nel 7° PQ: Una Guida Pratica*, Direzione generale della ricerca, in <http://bookshop.europa.eu>

Siti Internet consultati

<http://cordis.europa.eu/>

<http://ec.europa.eu/>

www.innovation.public.lu

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

<http://iri.jrc.ec.europa.eu>

APPENDICE
Corrispondenza tra la classificazione ATECO 2007
e i gruppi merceologici “ATECOE”

SETTORI "ATECOE"	CODICI DI ATTIVITÀ ATECO 2007 (3 digit)
Agricoltura e pesca	AA011-Prodotti di colture agricole non permanenti
	AA012-Prodotti di colture permanenti
	AA013-Piante vive
	AA014-Animali vivi e prodotti di origine animale
	AA021-Piante forestali e altri prodotti della silvicoltura
	AA022-Legno grezzo
	AA023-Prodotti vegetali di bosco non legnosi
	AA030-Pesci ed altri prodotti della pesca; prodotti dell'acquacoltura
Prodotti delle miniere e delle cave	BB051-Antracite
	BB052-Lignite
	BB061-Petrolio greggio
	BB062-Gas naturale
	BB071-Minerali metalliferi ferrosi
	BB072-Minerali metalliferi non ferrosi
	BB081-Pietra, sabbia e argilla
BB089-Minerali di cave e miniere n.c.a.	
Prodotti petroliferi raffinati	CD191-Prodotti di cokeria
	CD192-Prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio
Prodotti alimentari	CA101-Carne lavorata e conservata e prodotti a base di carne
	CA102-Pesce, crostacei e molluschi lavorati e conservati
	CA103-Frutta e ortaggi lavorati e conservati
	CA104-Oli e grassi vegetali e animali
	CA105-Prodotti delle industrie lattiero-casearie
	CA106-Granaglie, amidi e di prodotti amidacei
	CA107-Prodotti da forno e farinacei
	CA108-Altri prodotti alimentari
	CA109-Prodotti per l'alimentazione degli animali
	CA120-Tabacco
Bevande	CA110-Bevande
Filati e tessuti	CB131-Filati di fibre tessili
	CB132-Tessuti
	CB139-Altri prodotti tessili
Abbigliamento	CB141-Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia
	CB142-Articoli di abbigliamento in pelliccia
Maglieria	CB143-Articoli di maglieria
Concia e lavorazioni pelli	CB151-Cuoio conciato e lavorato; articoli da viaggio, borse, pelletteria e selleria; pellicce preparate e tinte
Calzature	CB152-Calzature
Gioielli	CM321-Gioielleria, bigiotteria e articoli connessi; pietre preziose lavorate
Occhialeria	CI267-Strumenti ottici e attrezzature fotografiche
	CM325-Strumenti e forniture mediche e dentistiche
Mobili	CM310-Mobili
Legno	CC161-Legno tagliato e piallato
	CC162-Prodotti in legno, sughero, paglia e materiali da intreccio

Carta e stampa	CC171-Pasta-carta, carta e cartone
	CC172-Articoli di carta e di cartone
	CC181-Prodotti della stampa
Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	CE201-Prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie
	CE202-Agrofarmaci e altri prodotti chimici per l'agricoltura
	CE203-Pitture, vernici e smalti, inchiostri da stampa e adesivi sintetici (mastici)
	CE204-Saponi e detersivi, prodotti per la pulizia e la lucidatura, profumi e cosmetici
	CE205-Altri prodotti chimici
	CE206-Fibre sintetiche e artificiali
	CF211-Prodotti farmaceutici di base
	CF212-Medicinali e preparati farmaceutici
Prodotti in gomma o plastica	CG221-Articoli in gomma
	CG222-Articoli in materie plastiche
Vetro e prodotti in vetro	CG231-Vetro e di prodotti in vetro
Pietre tagliate, modellate e finite	CG237-Pietre tagliate, modellate e finite
Metallurgia	CH241-Prodotti della siderurgia
	CH242-Tubi, condotti, profilati cavi e relativi accessori in acciaio (esclusi quelli in acciaio colato)
	CH243-Altri prodotti della prima trasformazione dell'acciaio
	CH244-Metalli di base preziosi e altri metalli non ferrosi; combustibili nucleari
	CH245-Prodotti della fusione della ghisa e dell'acciaio
Carpenteria metallica	CH251-Elementi da costruzione in metallo
	CH252-Cisterne, serbatoi, radiatori e contenitori in metallo
	CH253-Generatori di vapore, esclusi i contenitori in metallo per caldaie per il riscaldamento centrale ad acqua calda
	CH254-Armi e munizioni
	CH257-Articoli di coltelleria, utensili e oggetti di ferramenta
	CH259-Altri prodotti in metallo
Elettronica, app. medicali e di misuraz. (escl. occhialeria)	CI261-Componenti elettronici e schede elettroniche
	CI262-Computer e unità periferiche
	CI263-Apparecchiature per le telecomunicazioni
	CI264-Prodotti di elettronica di consumo audio e video
	CI265-Strumenti e apparecchi di misurazione, prova e navigazione; orologi
	CI266-Strumenti per irradiazione, apparecchiature elettromedicali ed elettroterapeutiche
	CI268-Supporti magnetici ed ottici
Elettrodomestici	CJ275-Apparecchi per uso domestico
Altre apparecchiature elettriche	CJ271-Motori, generatori e trasformatori elettrici; apparecchiature per la distribuzione e il controllo dell'elettricità
	CJ272-Batterie di pile e accumulatori elettrici
	CJ273-Apparecchiature di cablaggio
	CJ274-Apparecchiature per illuminazione
	CJ279-Altre apparecchiature elettriche

Macchinari	CK281-Macchine di impiego generale
	CK282-Altre macchine di impiego generale
	CK283-Macchine per l'agricoltura e la silvicoltura
	CK284-Macchine per la formatura dei metalli e altre macchine utensili
	CK289-Altre macchine per impieghi speciali
Mezzi di trasporto e componentistica	CL291-Autoveicoli
	CL292-Carrozzerie per autoveicoli; rimorchi e semirimorchi
	CL293-Parti ed accessori per autoveicoli e loro motori
	CL301-Navi e imbarcazioni
	CL302-Locomotive e di materiale rotabile ferro-tranviario
	CL303-Aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi
	CL309-Mezzi di trasporto n.c.a.
Altri prodotti dell'industria manifatturiera	CG232-Prodotti refrattari
	CG233-Materiali da costruzione in terracotta
	CG234-Altri prodotti in porcellana e in ceramica
	CG235-Cemento, calce e gesso
	CG236-Prodotti in calcestruzzo, cemento e gesso
	CG239-Prodotti abrasivi e di minerali non metalliferi n.c.a.
	CM322-Strumenti musicali
	CM323-Articoli sportivi
	CM324-Giochi e giocattoli
	CM329-Altri prodotti delle industrie manifatturiere n.c.a.
Altri prodotti	DD351-Energia elettrica
	DD352-Gas manufatti e combustibili gassosi
	EE370-Acque e fanghi di depurazione
	EE381-Rifiuti
	EE382-Prodotti del trattamento e dello smaltimento dei rifiuti
	EE383-Prodotti del recupero dei materiali (esclusi prodotti nuovi derivanti da materie prime secondarie)
	JA581-Libri, periodici e prodotti di altre attività editoriali
	JA582-Giochi per computer e altri software a pacchetto
	JA591-Prodotti delle attività cinematografiche, video e televisive
	JA592-Prodotti dell'editoria musicale e supporti per la registrazione sonora
	MC742-Prodotti delle attività fotografiche
	RR900-Prodotti delle attività creative, artistiche e d'intrattenimento
	RR910-Prodotti delle attività di biblioteche, archivi, musei e di altre attività culturali
	SS960-Prodotti di altre attività di servizi per la persona
	VV899-Merci dichiarate come provviste di bordo, merci nazionali di ritorno e respinte, merci varie

Finito di stampare
nel mese di novembre 2009
nello stabilimento delle Grafiche Vianello
Treviso/Italia

