



Unioncamere
Veneto

VENETO INTERNAZIONALE 2012

Rapporto sull'internazionalizzazione del sistema economico regionale

SINTESI

La sesta edizione del Rapporto

Unioncamere del Veneto presenta il **sesto rapporto sull'internazionalizzazione del sistema economico regionale** contenente i dati più significativi sulla proiezione internazionale delle imprese del Veneto.

Il Rapporto evidenzia come, dopo la grave recessione subita nel biennio 2008–2009 e il recupero del 2010, il 2011 e il 2012 sono anni caratterizzati da un sostanzioso rallentamento dell'economia mondiale. Tale tendenza ha interessato anche nel sistema economico italiano e regionale, dove si stava assistendo ad una forte decelerazione delle esportazioni e alla “fuga” delle imprese verso Paesi con vantaggi competitivi migliori. Il Rapporto è articolato in 4 parti.

La **prima parte** contiene l'analisi dei dati sull'internazionalizzazione delle imprese considerando sia l'interscambio commerciale di beni sia quello di servizi. A seguire, viene presentata la situazione sugli operatori con l'estero e sulle imprese esportatrici e i dati più recenti sugli investimenti diretti esteri, sulle partecipazioni venete all'estero ed estere in regione.

La **seconda parte** approfondisce alcuni studi e ricerche sull'internazionalizzazione delle imprese venete, analizzando il grado di propensione all'esportazione nel difficile periodo di crisi e l'impatto dei processi di internazionalizzazione attiva (*offshoring*) sull'occupazione e sull'export. Altri temi trattati riguardano le relazioni commerciali tra il Veneto e i Paesi del Maghreb e il fenomeno dei KIBS (*knowledge-intensive business services*), aziende specializzate nella realizzazione di servizi ad alto contenuto di conoscenza.

La **terza parte** illustra alcune esperienze e progetti realizzati dal sistema camerale e da altri soggetti in materia di internazionalizzazione. In particolare, vengono presentati i servizi offerti alle imprese venete per affrontare i problemi collegati all'evoluzione del mercato della Cina e i presupposti per un nuovo sviluppo regionale a partire dalle infrastrutture e dalla logistica. Particolare attenzione viene riservata al trasferimento tecnologico e all'internazionalizzazione dell'innovazione, leve fondamentali per mantenere un livello competitivo elevato.

La **quarta e ultima parte** del Rapporto è dedicata alla valutazione degli strumenti di difesa commerciale elaborati dall'ordinamento comunitario come supporto alle imprese. Inoltre, analizza la problematica della tutela del marchio di certificazione e l'iniziativa della Regione veneto volta ad istituire il marchio “Qualità Veneto” volto a favorire l'internazionalizzazione delle imprese.

LE ESPORTAZIONI DI BENI NEL 2011 E LE TENDENZE 2012

Nel 2011 le imprese venete hanno continuato a dimostrare una buona propensione all'esportazione con un grado di apertura commerciale (la somma di importazioni ed esportazioni) che rappresenta il 61,9% del Pil regionale e di propensione all'export pari al 34,2% del Pil. Rispetto agli anni passati, tali indici hanno registrato una costante crescita delineando un sistema produttivo dinamico sui mercati esteri. Il fatturato estero veneto ha registrato un aumento del 10,3% rispetto all'anno precedente, raggiungendo un valore di oltre 50 miliardi di euro, pienamente oltre i livelli dell'export ante crisi. Nei **primi sei mesi del 2012** le esportazioni di beni, pur crescendo debolmente (+1,9% su base annua), restano l'unica componente del Pil che in questa difficile fase congiunturale ha tenuto, mentre la domanda interna ha ceduto vistosamente. Il fatturato estero tuttavia non rappresenta un fattore di accelerazione del ciclo economico regionale: il contributo positivo del saldo commerciale (surplus di 6,6 miliardi di euro) dipende principalmente dalla caduta delle importazioni (-10,6% rispetto allo stesso periodo del 2011), e di fatto equivale alla quota della nostra recessione che "esportiamo" al resto del mondo, acquistando meno prodotti dall'estero. Quasi tutti i principali settori ad alta specializzazione (metallurgia, occhialeria, moda, mezzi di trasporto e componentistica, alimentari, chimica-farmaceutica) hanno registrato una crescita delle cessioni estere. Hanno sofferto invece le vendite di macchinari, prima voce dell'export veneto, le altre apparecchiature elettriche, le calzature e i prodotti in gomma o plastica. Analizzando la destinazione delle vendite di manufatti oltre confine, si osserva come, nei primi sei mesi del 2012, il principale bacino di riferimento, anche se in rallentamento, sia risultato l'Ue27, con il 58,1% delle esportazioni manifatturiere venete, mentre si amplia quello destinato ai mercati extra-Ue27 (41,3%). Frena l'export verso i Paesi "motori" delle vendite venete (Germania e Francia) e altri mercati promettenti (India e Cina), mentre si sono mantenute dinamiche verso Stati Uniti, Russia, Giappone, Canada, Australia e Arabia Saudita.

Secondo le ultime **previsioni**, il 2012 si chiuderà con una **brusca frenata del Pil regionale (-2,1%)** e le vendite estere saranno l'unica componente positiva della domanda, ma non senza difficoltà. Per il Veneto l'export rimarrà pressoché stabile (+0,3% in termini nominali, restando sui 50 miliardi di euro). L'acquisto di beni esteri, condizionato dall'indebolimento dei consumi, diminuirà invece marcatamente (-6,9%, scendendo a 38 miliardi di euro).

L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DI SERVIZI

Nel 2011 il Veneto ha evidenziato nell'interscambio commerciale di servizi un andamento altalenante con una brusca contrazione dei debiti (-6,1%) e un antitetico e meno sostenuto sviluppo dei crediti (+3%). Il bilancio regionale dei servizi si è chiuso con 5.628 milioni di entrate, 3.201 milioni di uscite e un saldo di 2.427 milioni, segnando una delle migliori performance a livello italiano. Nella graduatoria delle regioni, il Veneto ha confermato la quarta posizione per le esportazioni, mentre è arretrato all'ottavo posto nella classifica degli importatori. La forte diminuzione (-23,7% l'export e -19,1% l'import) dei flussi relativi ai servizi alle imprese ha determinato un'espansione della quota della componente "viaggi" arrivata a coprire oltre l'84% delle entrate. I servizi associati ai "viaggi", godendo del favorevole clima internazionale, sono stati il motore degli scambi con un aumento del 10,1%.

GLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI

Considerando il saldo tra investimenti esteri e quelli italiani all'estero, la maggior parte delle regioni italiane, compreso il Veneto, risultano poco competitive. Nel 2011 gli investimenti diretti

esteri hanno presentato in Veneto un andamento in ripresa, dopo il grave calo avvenuto nell'anno precedente, sia nei flussi in entrata che in quelli in uscita. Nel quadriennio 2008–2011 in Veneto gli investimenti complessivi risultano positivi, anche se i flussi in entrata rappresentano meno della metà di quelli in uscita. Tuttavia, in termini di apertura internazionale (somma investimenti in entrata e investimenti in uscita) il Veneto risulta al quinto posto tra le regioni italiane.

GLI OPERATORI CON L'ESTERO E LE IMPRESE ESPORTATRICI

Il Veneto è la seconda regione italiana per numero di operatori con l'estero (29.398) che per valore esportato (49,4 miliardi di euro), dietro la Lombardia. Oltre l'80% del valore delle vendite all'estero è generato dagli operatori che esportano più di 5 milioni di euro, mentre il restante 20% si distribuisce in modo proporzionale alla classe di valore esportato. Nel 2011 la ripresa delle performance esportative ha consentito di recuperare la forte decelerazione accusata nel 2009 e raggiungere così i livelli pre-crisi: il Veneto ha registrato infatti un aumento degli operatori pari al 5,8%, contribuendo ad incrementare il volume delle esportazioni del 10% degli operatori. L'analisi effettuata per il periodo 2008–2011 mostra come il numero degli operatori abbia registrato un forte recupero sia rispetto al 2009 che al 2008, superando la numerosità dei livelli pre-crisi. In particolare sono gli operatori di maggiori dimensioni ad aver mostrato un recupero marcato (+47,1%), contribuendo decisamente all'aumento dell'export regionale.

LE PARTECIPAZIONI VENETE ALL'ESTERO ED ESTERE IN VENETO

Sul lato dell'internazionalizzazione attiva, alla fine del 2011 le imprese multinazionali venete risultano 1.304 pari al 15,3% di tutte le imprese multinazionali italiane. Le imprese estere partecipate sono state quasi 3.700 (il 13,5% del totale nazionale) ed hanno occupato poco meno di 152.300 dipendenti (9,8% del totale nazionale) con un giro d'affari aggregato di circa 25 miliardi di euro (4,2% del totale nazionale). Per quanto riguarda l'internazionalizzazione passiva, alla fine del 2011 le imprese con sede in Veneto partecipate da multinazionali estere risultano 698, contano oltre 47.700 dipendenti e un fatturato aggregato pari a 25,9 miliardi di euro (un contributo al Pil regionale di quasi 4,2 miliardi di euro). Il Veneto mostra un'evidente difficoltà ad attrarre nuovi capitali esteri, da cui il sistema economico potrebbe trarre beneficio, soprattutto se destinati all'avvio di nuove attività economiche o al potenziamento di quelle precedenti, ovvero capaci di contribuire all'innalzamento del livello tecnologico delle produzioni locali.

LA PROPENSIONE ALL'ESPORTAZIONE DELLE IMPRESE VENETE

Nell'attuale situazione di difficoltà per le imprese, derivante dalla crisi economico-finanziaria del 2008, l'apertura commerciale gioca un ruolo importante di sostegno per le imprese esportatrici abituali e un'opportunità per le dinamiche di vendita delle aziende che non operano sui mercati esteri o il cui coinvolgimento è molto limitato. L'elaborazione dei dati campionari provenienti dalle rilevazioni trimestrali condotte da Unioncamere del Veneto, ha evidenziato due diverse strategie delle imprese esportatrici: da un lato troviamo aziende che si affacciano o cercano di aumentare la loro presenza all'estero modificando positivamente la loro propensione all'esportazione (processo di ristrutturazione e/o riorganizzazione), dall'altro troviamo imprese che, invece, cercano di essere più presenti nel mercato domestico a scapito di quello estero diminuendo, quindi, la loro propensione all'esportazione (processo di consolidamento).

OFFSHORING INTERNAZIONALE E ATTRAZIONE DEGLI INVESTIMENTI

All'interno di una crisi lunga e difficile, uno dei pochi segnali rassicuranti è stato finora la tenuta della domanda estera. Ma se l'export è stato e rimane una componente fondamentale dello

sviluppo regionale, oggi non è da solo sufficiente a trainare l'economia del Veneto fuori dalla crisi. L'apertura dell'economia locale alle catene produttive globali (misurata dal livello di *offshoring*) costituisce uno dei principali fattori di crescita della produttività. Tuttavia, per rendere sostenibile nel tempo questo processo è necessario non solo che sul territorio si sviluppino nuove attività sostitutive di quelle trasferite, ma che non si disperda oltre una certa soglia il capitale di produzione manifatturiera. È infatti anche grazie a questo capitale se i processi di apprendimento tecnico possono rimanere attivi e dal quale la stessa innovazione prende corpo. La sostenibilità di un processo di apertura internazionale dipende anche dalla capacità di attrarre nuove risorse umane, imprenditoriali e industriali dall'esterno.

LE RELAZIONI COMMERCIALI TRA IL VENETO E I PAESI DEL MAGHREB

Le relazioni commerciali tra il Veneto e Paesi del Maghreb (Marocco, Tunisia, Algeria) hanno subito negli ultimi anni rilevanti trasformazioni, in seguito alla fase di apertura e di crescita di tutte le economie del Medio Oriente e Nord Africa. Dalla prevalenza delle relazioni di tipo commerciale si è passati allo sviluppo più recente di fenomeni di specializzazione verticale, in particolare nel settore tessile. L'impatto della crisi economica globale e l'instabilità legata alle trasformazioni politiche hanno avuto conseguenze rilevanti: da un lato, una caduta generale dell'interscambio, dall'altro l'apertura di nuove opportunità dovute all'arrivo di una nuova classe dirigente *business-oriented* e alle necessità di nuovi programmi di sviluppo.

LE IMPRESE DI SERVIZI AD ALTO CONTENUTO DI CONOSCENZA NEL MERCATO INTERNAZIONALE

I KIBS (*knowledge-intensive business services*), aziende specializzate nella realizzazione di servizi ad alto contenuto di conoscenza che co-producono insieme ai propri clienti, hanno un ruolo importante nel supportare i processi di innovazione che hanno luogo in un determinato territorio. Questi soggetti agiscono da *knowledge gatekeeper*, trasferendo conoscenze che circolano nei circuiti globali nei contesti locali. In Veneto tali imprese risultano mediamente giovani, con risorse umane giovani e con elevati livelli di istruzione, utilizzano i propri clienti e fornitori come fonte di apprendimento, operano oltre il mercato regionale, cooperano con altri KIBS nella produzione del servizio e hanno introdotto innovazione nell'ultimo triennio.

LA CINA CHE CAMBIA: LA RISPOSTA DELLE AZIENDE E DELLE ISTITUZIONI

Il mercato cinese presenta diversi aspetti attrattivi per le aziende italiane, ma anche un numero di potenziali criticità. Nel periodo 1995–2011 la Regione Veneto ha realizzato un programma di attività promozionali verso la Cina, attuato a livello operativo dal Centro Estero delle Camere di Commercio del Veneto (oggi confluito nell'agenzia Veneto Promozione) in virtù di un accordo tra i due enti che regolava le attività promozionali verso l'estero. Le attività attuate, quali i servizi di assistenza verso la Cina e quelli in Italia, hanno seguito un percorso evolutivo segnato dalla progressiva apertura del mercato cinese.

INTERNAZIONALIZZAZIONE E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO

La conoscenza e l'innovazione possono diventare leve fondamentali per la competitività delle imprese venete solo se pensate in ottica internazionale. *Veneto Innovazione*, agenzia in house della Regione Veneto per la promozione della ricerca e dell'innovazione, ha sempre utilizzato la partecipazione a progetti internazionali per valorizzare le competenze delle Università e del sistema della ricerca, per individuare opportunità di business per le imprese e per promuovere la Regione Veneto a livello internazionale. Far parte dei laboratori di politica europei e si rivela

un'opportunità unica per poter incidere nel processo di sviluppo e adozione delle nuove politiche e nel fare in modo che esse siano il più possibile rispondenti alle esigenze del nostro territorio.

INFRASTRUTTURE, LOGISTICA E INTERNAZIONALIZZAZIONE

Di fronte al quesito circa il livello di internazionalizzazione, economico e territoriale, del Veneto e del Nord-Est vengono prese in considerazione le attività e le reti che più direttamente producono o garantiscono le relazioni del sistema regionale col resto del mondo. Lo sbilanciamento della politica infrastrutturale tra strade e ferrovia documenta una visione che non si misura con la politica europea delle reti Ten T, e con quella particolare fattispecie di trasporto intermodale che tutte le direttive europee sulle lunghe percorrenze affidano alla ferrovia. Alle spalle di questa visione c'è il tema dell'organizzazione territoriale della logistica, fatta di snodi tecnologici di reti e flussi, che rappresentano il necessario complemento della logistica su base aziendale. Porti e interporti sono attori decisivi in questo campo in cui l'interlocuzione è con le grandi aziende che operano su scala internazionale. Inoltre, pur in un quadro generalizzato di efficiente gestione urbana, le città non rappresentano fattori traenti dell'internazionalizzazione di sistema, i servizi prodotti sono in gran parte rivolti al mercato regionale, laddove la prospettiva vincente del futuro prossimo indica nelle aree metropolitane i fattori del successo competitivo.

INTERNAZIONALIZZAZIONE, DUMPING E AIUTI DI STATO

Nell'area internazionale del mercato globale, gli imprenditori e le imprese dell'Unione europea sono chiamati a far fronte a numerose insidie concorrenziali, alcune delle quali provenienti da Paesi terzi. La liberalizzazione degli scambi richiede la chiara definizione di diritti ed obblighi in capo alla totalità dei partner commerciali e questo determina la necessità di disporre di meccanismi giuridici che assicurino il rispetto delle norme di corretta concorrenza tra imprese che operano nell'arena internazionale. Tra le politiche di difesa commerciale, particolare importanza riveste la procedura *antidumping* che mira a tutelare il mercato comunitario di un determinato prodotto dai danni al sistema produttivo derivanti dalle importazioni di beni offerti a prezzi inferiori rispetto ai prezzi degli stessi beni venduti sul mercato d'origine. La Commissione europea si è impegnata a sviluppare e rendere effettivi in Italia gli strumenti in sostegno delle piccole e medie imprese in relazione alla presentazione di denunce antidumping e antisovvenzione.

IL "MADE IN" E LA POLITICA COMMERCIALE DEL VENETO

Per il sistema produttivo italiano, e in particolare per quello regionale, un asset intangibile in grado di rafforzare la posizione competitiva delle imprese manifatturiere nel mercato mondiale, così come in quello interno, è rappresentato dal marchio "Made in Italy", considerato in tutto il mondo una garanzia di qualità sia in riferimento ai prodotti che ai processi produttivi impiegati. Com'è noto però il marchio "Made in Italy" non gode di un'adeguata tutela. Tale situazione caratterizza non solo i mercati extra-europei ma anche lo stesso mercato europeo ed è dovuta, in primo luogo, alle carenze della disciplina Ue in materia di indicazione di origine. Ciò fa sì che i consumatori europei spesso non siano in grado di identificare l'origine dei prodotti di cui valutano l'acquisto e quindi di considerare la qualità intrinseca espressa dallo stesso Paese di produzione e gli standard di tutela sociale ed ambientale dei processi produttivi impiegati. In assenza di una disciplina europea, una risposta alle esigenze delle imprese e dei consumatori può giungere a livello regionale, grazie all'introduzione di marchi di qualità con indicazione di origine come quello proposto dal progetto di legge regionale 23/2010 volto a istituire il marchio "Qualità Veneto".

LE COMPETENZE PROFESSIONALI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

Il capitale umano è una prerogativa fondamentale e necessaria per il miglioramento di qualsiasi attività economica, ma particolarmente indispensabile sembra essere quello destinato ai rapporti economici con l'estero che costituisce un fattore di sviluppo economico essenziale. Le principali competenze richieste o progettate per favorire l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese riguardano quelle di marketing internazionale strategico, di organizzazione delle attività internazionali, di analisi settore/mercato/Paese e di *supply chain management* che corrispondono alle professionalità più avanzate. Le politiche di sviluppo anche regionali dovrebbero essere consapevoli di ciò ed incentivare maggiormente la formazione mirata a questo importante fattore di crescita. In altre parole, l'esigenza di miglioramento delle competenze mirate a favorire l'internazionalizzazione dovrebbe essere assunta sia dalle istituzioni pubbliche, che dovrebbero accertarsi delle conoscenze esistenti e del loro miglioramento, sia dalle imprese che a loro volta dovrebbero investire maggiori risorse umane e finanziarie.

I numeri di Veneto Internazionale

INDICATORI		2011	I sem 2012	% su Italia
Prodotto interno lordo (mln euro)*		133.607	9,4
	<i>var.% a/a</i>	1,0	
Esportazioni di beni (mln euro)**		50.318	25.633	13,1
	<i>var.% a/a</i>	10,3	1,9	
Importazioni di beni (mln euro)**		40.737	19.021	9,7
	<i>var.% a/a</i>	6,3	-10,6	
Saldo commerciale (mln euro)**		9.581	6.611	::
	<i>var. ass. a/a</i>	2.288	2.732	
Operatori all'esportazione (migliaia di euro)***		29.398		14,3
	<i>var. % a/a</i>	5,8		
Esportazioni di servizi (mln euro)		5.628	8,7
	<i>var.% a/a</i>	3,0	
Importazioni di servizi (mln euro)		3.201	5,0
	<i>var.% a/a</i>	-6,1	
Investimenti netti verso l'estero (mln euro)		2.939	7,6
Investimenti netti dall'estero (mln euro)		3.083	12,5
Imprese investitrici (n.)****		1.304	15,3
	<i>var.% a/a</i>	4,4	
Imprese partecipate da imprese estere (n.)****		698	8,2
	<i>var.% a/a</i>	1,0	

* valori concatenati, anno di riferimento 2005. Dato aggiornato sulla base dei conti economici regionali diffusi dall'Istat il 23/11/2012

** per il 2011 dati definitivi; per il 2012 dati provvisori rettificati

*** dati provvisori

**** dati al 31 dicembre

Segni convenzionali:

.... il fenomeno esiste, ma i dati non si conoscono

:: i dati non sono significativi

Fonti: Istat, Banca d'Italia, Reprint (ICE - Politecnico di Milano - R&P)