

L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

Rapporto ICE 2018 - 2019



20
19



Ministero dello Sviluppo Economico

ITCA 

ITALIAN TRADE AGENCY

 **SISTAN**
SISTEMA STATISTICO
NAZIONALE

L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

RAPPORTO ICE 2018 - 2019

Il Rapporto è stato redatto da un gruppo di lavoro dell'Ufficio di supporto per la pianificazione strategica e il controllo di gestione dell'ICE.

Coordinamento generale

Riccardo Landi.

Coordinamento scientifico

Lelio Iapadre.

Comitato editoriale del Rapporto

Simona Camerano, Giancarlo Corò, Luca De Benedictis, Vincenzo De Luca, Alberto Dell'Acqua, Sergio De Nardis, Gianfranco Di Vaio, Silvia Fabiani, Paolo Giordani, Giorgia Giovannetti, Anna Giunta, Lelio Iapadre, Alessandra Lanza, Giovanna Maglione, Stefano Menghinello, Roberto Monducci, Fabrizio Onida, Francesco Rullani, Lucia Tajoli, Alessandro Terzulli, Francesco Tilli e Gianfranco Viesti.

Hanno redatto il testo

Cristina Castelli, Federica Di Giacomo, Alessia Giampietri, Giulio Giangaspero, Elena Mazzeo, Francesca Parente, Giuseppe Risalvato, Stefania Spingola, Beatrice Taraborelli e, per il capitolo 7, Maurizio Cotroneo, Federica David, Mariaconcetta Giorgi, Fabio Giorgio e Andrea Scano (Ministero dello Sviluppo Economico), Dario Armini, Edoardo Berzi, Paola Chiappetta, Selene Colombo, Marco Leone, Mattia Lupini, Stefano Nicoletti, Claudio Ramunno e Carlo Siciliano (Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale), Rita Arcese, Pamela Ciavoni e Giulia Pavese (Conferenza delle Regioni e Province autonome), Domenico Mauriello e Alessandra Procesi (Unioncamere), Cinzia Guerrieri (Cassa Depositi e Prestiti), Fabiola Carosini e Veronica Quinto (SIMEST), Ivano Gioia e Stefano Gorissen (SACE).

Hanno collaborato

Antonio Accetturo, Andrea Ascani, Giovanni Luca Atena, Nicolò Barbieri, Teresa Barp, Paola Bellusci, Silvio Bevilacqua, Mario Biggeri, Alessandro Blankenburg, Massimiliano Bratti, Tullio Buccellato, Martino Castellani, Patrizia Cella, Emanuela Ciapanna, Fabrizio Colonna, Davide Consoli, Giuseppe Credendino, Riccardo Crescenzi, Marco Cucculelli, Roberta D'Arcangelo, Valentina De Marchi, Marco Di Cataldo, Eleonora Di Maria, Andrea Dossena, Stefano Elia, Giorgia Evangelisti, Francesca Falsi, Andrea Ferrannini, Luisa Gagliardi, Claire Giordano, Mara Giua, Paolo Guerrieri, Cecilia Jona Lasinio, Andrea Linarello, Giovanni Mafodda, Adele Massi, Francesca Mauri, Valentina Meliciani, Pierluigi Montalbano, Mirella Morrone, Roberta Mosca, Silvia Nenci, Stefano Nigro, Guido Pellegrini, François Perruchas, Andrea Petrella, Leonardo Piani, Elena Salmaso, Gianluca Santoni, Valerio Soldani, Lorenzo Soriani, Federica Sperti, Mariagrazia Squicciarini e Raffaella Wappner.

Si ringraziano inoltre per la collaborazione

Rosa Buonocore e Pier Alberto Cucino.

Assistenza per elaborazione dati

Francesco Salierno, RetItalia Internazionale S.p.A.

Nel Rapporto si fa riferimento anche ai dati riportati nell'Annuario statistico Istat-ICE Commercio estero e attività internazionali delle imprese - Edizione 2019.

La realizzazione del Rapporto è stata possibile grazie al contributo dell'Istat e della Banca d'Italia.

Il Rapporto è stato redatto con le informazioni disponibili al 30 giugno 2019.

Le opinioni espresse nel Rapporto sono riferibili agli autori e non riflettono necessariamente le opinioni dell'istituzione di appartenenza.

Contatti

pianificazione.controllo@ice.it

Nel sito www.ice.it sono disponibili il Rapporto e dati statistici aggiornati.

ISSN 977 -2282-685008

ISBN 978-88-98597-22-2



L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

INDICE

RAPPORTO ICE 2018 - 2019

1. LO SCENARIO ECONOMICO MONDIALE	7	1.3. L'Unione Europea	67
1.1. Scambi internazionali e investimenti diretti esteri	8	1.3.1. La regionalizzazione degli scambi nell'Unione Europea e nell'Eurozona	67
1.1.1. L'attività economica e i conti con l'estero	8	1.3.2. La politica commerciale esterna dell'Unione Europea	69
1.1.2. Scambi di merci	14	Approfondimenti	75
1.1.3. Scambi di servizi	19	- <i>Sovranità nazionale e investimenti diretti esteri in entrata (F. Onida)</i>	75
1.1.4. Investimenti diretti esteri	21	- <i>La politica commerciale della UE: tra difesa del sistema multilaterale e rischi di una guerra commerciale (P. Guerrieri)</i>	81
Riquadri	25	2. L'ATTIVITÀ ECONOMICA E I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA	87
- <i>Le catene globali del valore e gli scambi di parti e componenti (G. Risalvato).</i>	25	2.1 Quadro macroeconomico	88
- <i>La riduzione dell'elasticità del commercio al Pil: la composizione settoriale e geografica (A. Dossena, E. Salmaso).</i>	28	2.1.1. I saldi della bilancia dei pagamenti e la posizione patrimoniale sull'estero dell'Italia	92
1.2. Le politiche per l'integrazione dei mercati internazionali	32	2.2 Le esportazioni	94
1.2.1. L'accesso ai mercati internazionali: dazi e misure non tariffarie sugli scambi di merci	36	Riquadri	97
1.2.2. Le barriere al commercio di servizi	43	- <i>Le quote di mercato delle esportazioni italiane: un'analisi constant-market-shares (F. Di Giacomo)</i>	97
1.2.3. Le barriere agli investimenti diretti esteri	47	- <i>Gli andamenti della competitività di prezzo dell'Italia nei diversi mercati di sbocco delle sue esportazioni (C. Giordano)</i>	102
1.2.4. Il processo di liberalizzazione multilaterale degli scambi e la riforma dell'OMC	49	2.3 Le importazioni	105
1.2.5. Le dispute commerciali	51	2.4 Il commercio estero per classi di destinazione economica dei beni	105
Riquadro	53		
- <i>Stati Uniti e Unione Europea: la disputa commerciale sui sussidi all'industria dell'aerospazio (C. Castelli)</i>	53		
1.2.6. Il processo di liberalizzazione regionale e bilaterale	61		
1.2.7. Gli accordi sugli investimenti esteri	65		

Approfondimento	108	<i>strategie di politica industriale (T. Buccellato, G. Corò)</i>	
- Capitale intangibile e partecipazione alle catene globali del valore: la posizione dell'Italia (C. Jona Lasinio, V. Meliciani).	108		
3. LE AREE E I PAESI	113	5. IL TERRITORIO	181
3.1 Gli scambi di merci	114	5.1 Interscambio di merci	182
Riquadro	122	5.2 Interscambio di servizi	186
- I dati sugli scambi commerciali in valore aggiunto dell'Italia con i principali paesi partner (E. Mazzeo)	122	5.3 Indicatori di apertura internazionale delle regioni italiane	188
3.2 Gli scambi di servizi	127	5.4 Internazionalizzazione produttiva	191
3.3 L'internazionalizzazione produttiva	129	Approfondimenti	194
Approfondimento	132	- La partecipazione delle province italiane alle reti produttive internazionali: le filiere dell'abbigliamento e delle calzature (F. Parente)	194
- L'approccio sistemico della presenza cinese in Africa sub-sahariana e le possibili lezioni per l'Italia (M. Biggeri, A. Ferrannini).	132	- Funzionamento della giustizia e partecipazione alle catene globali del valore (A. Accetturo, A. Linarello, A. Petrella)	203
4. I SETTORI	137	- L'internazionalizzazione conta: un confronto fra Mezzogiorno e ex Germania Est nel XXI secolo (G. Viesti)	207
4.1 Gli scambi di merci	138	6. LE IMPRESE	213
Riquadro	150	6.1 L'internazionalizzazione commerciale delle imprese italiane	214
- I dati in valore aggiunto: componente interna ed estera sulle esportazioni italiane per settore (A. Giampietri)	150	6.2 L'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane	222
4.2 Gli scambi di servizi	152	Approfondimenti	227
4.3 L'internazionalizzazione produttiva	154	- Investimenti esteri ed effetti eterogenei sul tessuto produttivo interno (A. Ascani, L. Gagliardi)	227
Approfondimenti	157	- Imprenditoria immigrata ed esportazioni (M. Bratti, P. Cella, L. De Benedictis, G. Santoni)	232
- Il modello di specializzazione commerciale dell'economia italiana: evoluzione recente e confronto con gli altri principali paesi dell'Area dell'euro (A. Giampietri)	157	FOCUS. LE NUOVE SFIDE PER LE IMPRESE ITALIANE: DIGITALIZZAZIONE E SOSTENIBILITÀ	237
- L'Italia e le imprese italiane nelle Catene Globali del Valore: un'analisi micro-macro (A. Giunta, P. Montalbano, S. Nenci).	166	Introduzione	238
- Investimenti diretti esteri e complessità economica: un esempio di analisi per orientare le	174	Digitalizzazione delle imprese e mercati internazionali (L. Iapadre)	238



1. LO SCENARIO ECONOMICO MONDIALE



1. LO SCENARIO ECONOMICO MONDIALE

1.1 SCAMBI INTERNAZIONALI E INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI *

1.1.1 L'attività economica e i conti con l'estero

Nel 2018 l'attività economica globale ha registrato un tasso di crescita più basso di quello dell'anno precedente. Secondo il Fondo monetario internazionale (FMI), che ad aprile 2019 ha leggermente ritoccato al ribasso le sue stime, il PIL mondiale a parità di poteri d'acquisto dovrebbe essere aumentato del 3,6 per cento nel 2018¹ e la sua crescita potrebbe abbassarsi al 3,3 per cento nel 2019 (tavola 1.1). A questo risultato concorrono diversi fattori, alcuni di natura strutturale, come il rallentamento della crescita cinese superiore alle aspettative, altri congiunturali, come le forti variazioni del prezzo del petrolio; ma sono soprattutto le tensioni commerciali fra Stati Uniti e Cina, la ripresa di spinte protezionistiche e la confusione sui tempi e sulle modalità della Brexit a rendere incerte le prospettive dell'economia mondiale. La situazione economica in Argentina e in Turchia e la crisi del settore *automotive* tedesco contribuiscono al rallentamento globale.

Il 2018 ha rappresentato per le economie avanzate un anno di rallentamento rispetto al 2017, con una crescita stimata del PIL pari al 2,2 per cento e un'ulteriore riduzione è prevista nel 2019 (1,8 per cento).

I paesi emergenti, con una crescita prevista del 4,4 per cento nel 2019, continuano a dare il contributo maggiore alla crescita del PIL globale (grafico 1.1). Il differenziale di crescita tra paesi avanzati ed emergenti è nuovamente aumentato.

Il quadro complessivo presenta elementi di grossa incertezza e rischio per l'economia mondiale. Oltre ai fattori strutturali e congiunturali già citati, persistono forti tensioni geopolitiche, nonché situazioni di crisi economica e in alcuni casi politica che non accennano a migliorare in Medio Oriente e in alcuni paesi dell'America Latina.

In questo contesto incerto, negli Stati Uniti il PIL ha accelerato al 2,9 per cento nel 2018, mezzo punto percentuale in più rispetto alle stime di ottobre, ma se ne prevede un netto rallentamento nell'anno in corso (2,3 per cento). Si tratta comunque di una dinamica migliore di quella dell'Area dell'euro, il cui PIL nel 2018 è aumentato dell'1,8 per cento e dovrebbe frenare all'1,3 per cento nel 2019. L'attività economica ha decelerato in Giappone (0,8 per cento nel 2018) anche per l'impatto negativo delle calamità naturali e dovrebbe crescere a un tasso lievemente superiore nell'anno in corso.

All'interno dell'Area dell'euro si notano forti eterogeneità. I due paesi maggiori, Germania e Francia, hanno fatto registrare nel 2018 un tasso di crescita in linea con quello dell'area (1,5 per cento), ma le previsioni per il 2019 sono sfavorevoli per la Germania, che dovrebbe fermarsi a un tasso dello 0,8 per cento a causa dei problemi dell'industria dell'auto, settore trainante delle sue esportazioni, che è stata colpita da norme più severe sulle emissioni e da una forte contrazione della domanda. Anche per l'economia francese si prevede un rallentamento, ma di dimensioni più contenute (il PIL dovrebbe aumentare dell'1,3 per cento nel 2019). La Spagna e soprattutto l'Irlanda hanno registrato nel 2018 una crescita nettamente superiore alla media dell'Area dell'euro (rispettivamente 2,5 e 6,8 per cento). Nel Regno Unito, l'espansione si è ridotta all'1,4 per cento anche a seguito delle incertezze sull'esito della Brexit. L'Italia si colloca anche nel 2018 tra i paesi che sono cresciuti meno della media dell'Area dell'euro (0,9 per cento; per il 2019 è previsto un modesto 0,1 per cento.)

Le economie emergenti e in via di sviluppo asiatiche si confermano come l'area più dinamica, con una crescita del 6,4 per cento nel 2018, in lieve decelerazione rispetto agli ultimi anni. Il PIL dell'India, sostenuto da consumi privati ed investimenti, è cresciuto del 7,1 per cento, mentre quello della Cina è aumentato del 6,6 per

* Redatto da Giuseppe Risalvato (ICE) con la supervisione di Giorgia Giovannetti (Università di Firenze).

¹ IMF (2019), Growth Slowdown, Precarious Recovery, World Economic Outlook, April 2019 <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/01/weodata/index.aspx>

Tavola 1.1 – Quadro macroeconomico

Aree e paesi	Prodotto interno lordo ⁽¹⁾ (var. percentuale)				Prodotto interno lordo ⁽²⁾ (quote percentuali sul PIL mondiale)				Saldo di conto corrente (in percentuale del PIL)			
	2017	2018 ⁽³⁾	2019 ⁽³⁾	2020 ⁽³⁾	2017	2018 ⁽³⁾	2019 ⁽³⁾	2020 ⁽³⁾	2017	2018 ⁽³⁾	2019 ⁽³⁾	2020 ⁽³⁾
Economie avanzate	2,4	2,2	1,8	1,7	41,3	40,8	40,2	39,5	0,9	0,7	0,6	0,5
Stati Uniti	2,2	2,9	2,3	1,9	15,3	15,2	15,0	14,8	-2,3	-2,3	-2,4	-2,6
Giappone	1,9	0,8	1,0	0,5	4,3	4,1	4,0	3,9	4,0	3,5	3,5	3,6
Area dell'euro	2,4	1,8	1,3	1,5	11,3	11,2	10,9	10,7	3,2	3,0	2,9	2,8
Economie emergenti e in via di sviluppo	4,8	4,5	4,4	4,8	58,7	59,2	59,8	60,5	0,0	-0,1	-0,4	-0,5
Europa centrale e orientale	6,0	3,6	0,8	2,8	3,6	3,6	3,5	3,5	-2,5	-2,2	-0,9	-1,4
Comunità degli Stati Indipendenti	2,4	2,8	2,2	2,3	4,5	4,4	4,4	4,3	1,0	5,0	3,8	3,4
Russia	1,6	2,3	1,6	1,7	3,2	3,1	3,1	3,0	2,1	7,0	5,7	5,1
Paesi asiatici emergenti	6,6	6,4	6,3	6,3	32,4	33,3	34,3	35,2	0,9	-0,1	-0,1	-0,2
Cina	6,8	6,6	6,3	6,1	18,2	18,7	19,2	19,7	1,4	0,4	0,4	0,3
India	7,2	7,1	7,3	7,5	7,5	7,8	8,1	8,4	-1,8	-2,5	-2,5	-2,4
America centro-meridionale	1,2	1,0	1,4	2,4	7,7	7,5	7,3	7,2	-1,4	-1,9	-1,9	-2,0
Brasile	1,1	1,1	2,1	2,5	2,5	2,5	2,5	2,4	-0,4	-0,8	-1,7	-1,6
Medio Oriente e Africa settentrionale	1,8	1,4	1,3	3,2	6,6	6,5	6,4	6,3	-0,3	3,1	-0,5	-0,4
Africa sub-sahariana	2,9	3,0	3,5	3,7	3,1	3,0	3,0	3,0	-4,1	-2,6	-2,9	-3,1
Sudafrica	1,4	0,8	1,2	1,5	0,6	0,6	0,6	0,6	-2,1	-2,6	-3,7	-3,7
Mondo	3,8	3,6	3,3	3,6	100,0	100,0	100,0	100,0	-	-	-	-

⁽¹⁾ A prezzi costanti e tassi di cambio basati sulle parità dei poteri d'acquisto.

⁽²⁾ A prezzi costanti e tassi di cambio basati sulle parità dei poteri d'acquisto.

⁽³⁾ Stime e previsioni.

Fonti:elaborazioni ICE su dati FMI, World Economic Outlook, aprile 2019

cento, in netto rallentamento, anche per l'effetto negativo delle barriere tariffarie imposte dagli Stati Uniti.

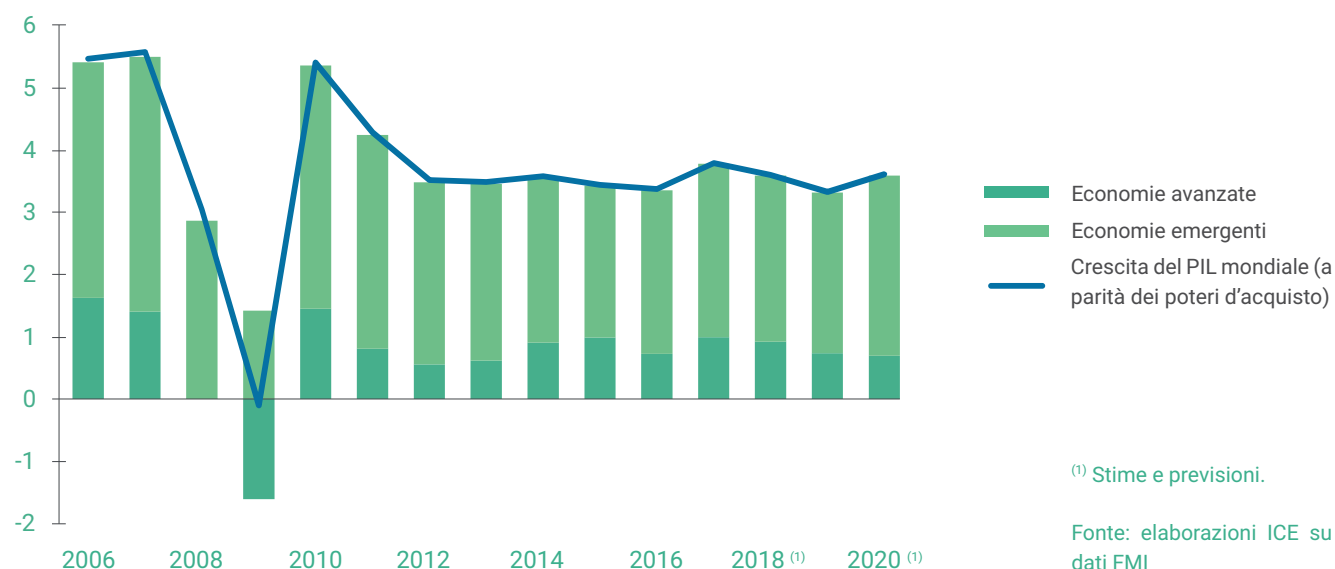
In Russia l'attività economica ha ripreso forza (2,3 per cento, un dato sensibilmente migliore delle attese), e la crisi sembra ormai alle spalle, anche grazie al rialzo del prezzo del petrolio nei primi tre trimestri del 2018.

L'America Latina, al contrario, si è assestata su livelli di crescita bassi. In Brasile, paese esportatore di

materie prime, l'aumento del PIL è stato solo dell'1,1 per cento risentendo dell'incertezza legata alle elezioni presidenziali, mentre in Argentina si è avuta una contrazione del 2,5 per cento. Il Venezuela continua a presentare una situazione politica di estrema incertezza e il PIL si è ridotto del 18 per cento. Tra i paesi con i risultati migliori all'interno dell'area sono da segnalare la Colombia, il Cile e il Perù, che hanno tratto beneficio,

Grafico 1.1 - Contributi alla crescita del PIL mondiale

Variazioni percentuali



tra l'altro, dell'aumento dei prezzi delle materie prime.

Nel Medio Oriente la produzione è cresciuta dell'1,4 per cento, come risultato di andamenti contrastanti nei principali paesi. In particolare in Arabia Saudita il PIL è aumentato del 2,2 per cento, in netto rialzo rispetto al valore negativo del 2017. L'Iran non solo non è riuscito a mantenere l'elevata espansione del 2017, ma ha registrato una contrazione del PIL del 4 per cento nel 2018. L'economia del Kuwait, invece, dopo il risultato negativo del 2017, ha ripreso a crescere nel 2018 (1,7 per cento).

Il PIL dell'Africa sub-sahariana si è espanso complessivamente a un ritmo del 3 per cento, anche grazie ad investimenti esteri e consumi interni. In questo quadro generale, tuttavia, i due maggiori paesi dell'area, Nigeria e Sud Africa, hanno fatto registrare tassi di crescita piuttosto bassi, rispettivamente 1,9 per cento e 0,8 per cento. Tra i paesi più dinamici dell'area troviamo la Tanzania, con una variazione positiva del 7,7 per cento del PIL, e l'Etiopia (6,5 per cento).

Tra i paesi africani del bacino del Mediterraneo, si segnalano Egitto e Algeria, che hanno sperimentato un aumento del PIL rispettivamente del 5,3 e del 2 per cento.

Nel 2018 gli squilibri globali nei saldi di parte corrente delle bilance dei pagamenti (espressi in percentuale

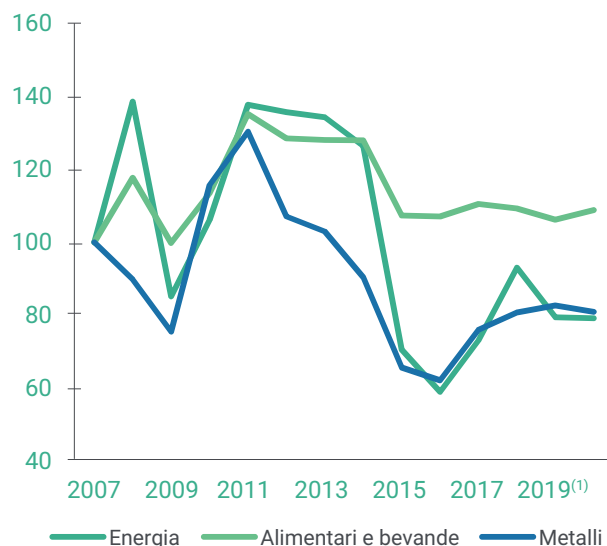
del PIL) hanno fatto registrare variazioni modeste (tabola 1.1). Il disavanzo corrente degli Stati Uniti è rimasto al 2,3 per cento del prodotto, mentre è proseguita la riduzione dell'avanzo cinese, sceso allo 0,4 per cento, riflettendo sia un minore avanzo commerciale che un incremento del disavanzo dei servizi. Sono diminuiti anche i surplus del Giappone e dell'Area dell'euro. Al suo interno, ai saldi positivi della Germania, dell'Italia e dei Paesi Bassi si contrappone il lieve disavanzo della Francia.

Tra i paesi produttori di materie prime, sono vistosamente migliorati i saldi della Russia (7 per cento del PIL), del Medio Oriente e dell'Africa. In compenso si sono ampliati i disavanzi dell'America Latina e dell'India.

I prezzi delle materie prime energetiche sono ulteriormente aumentati nel 2018, in linea con quanto osservato nel 2017; secondo le previsioni dovrebbero stabilizzarsi nel 2019 (grafico 1.2). Tuttavia, le quotazioni del petrolio, che a dicembre avevano toccato i 53 dollari per barile, a maggio 2019 hanno raggiunto i 70 dollari. Restano forti incertezze sulle fluttuazioni del prezzo del greggio, anche a seguito delle sanzioni dell'amministrazione statunitense contro l'Iran.

I prezzi dei metalli industriali, che nel 2018 hanno

Grafico 1.2 - Prezzi in dollari delle materie prime
Indici 2007=100



⁽¹⁾ Stime e previsioni.
Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

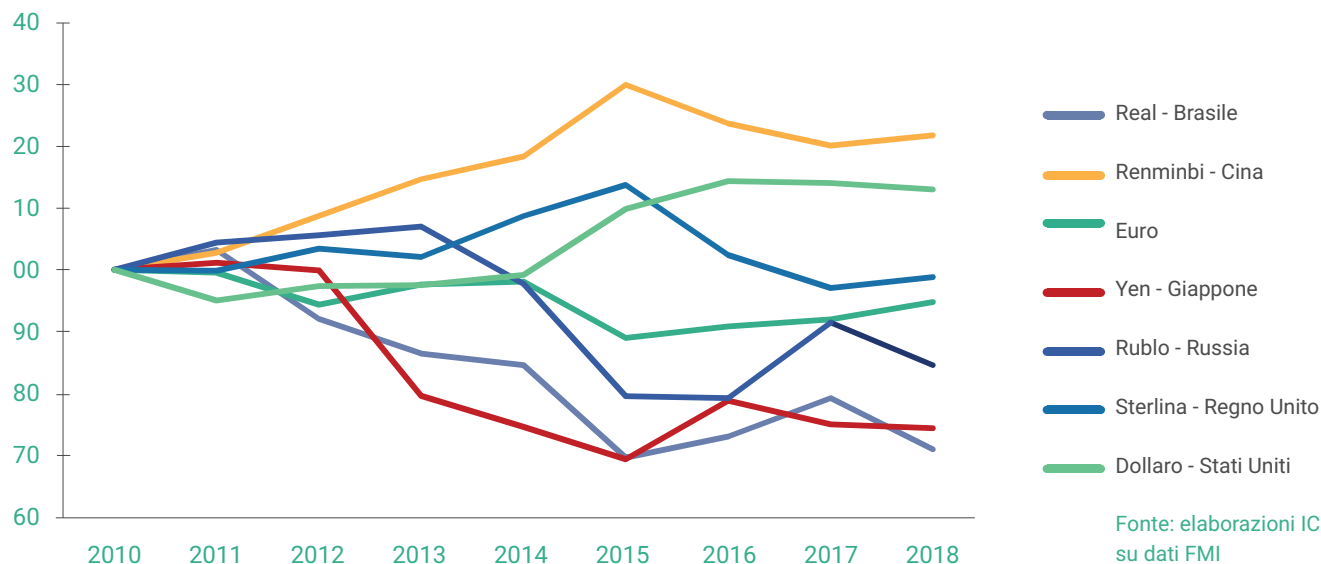
ancora beneficiato dell'aumento della domanda cinese, potrebbero risentire del suo rallentamento nell'anno in corso. Per i prezzi delle materie prime alimentari è prevista una lieve discesa.

Nel corso del 2018, l'euro si è lievemente rafforzato rispetto alle altre principali valute (grafico 1.3). Anche il renminbi e la sterlina si sono apprezzati, interrompendo la tendenza negativa del biennio precedente. Viceversa il dollaro e lo yen hanno subito un leggero deprezzamento.

Secondo le stime del FMI, la crescita del commercio internazionale di beni e servizi ai tassi di cambio di mercato si è ridotta nel 2018 (3,8 per cento), risultando appena superiore rispetto a quella del prodotto mondiale ed è prevista in ulteriore calo nel 2019 (3,3 per cento, grafico 1.4). La flessione ha riflesso gli aumenti tariffari introdotti da Stati Uniti e Cina sulle importazioni bilaterali e il rallentamento della produzione.

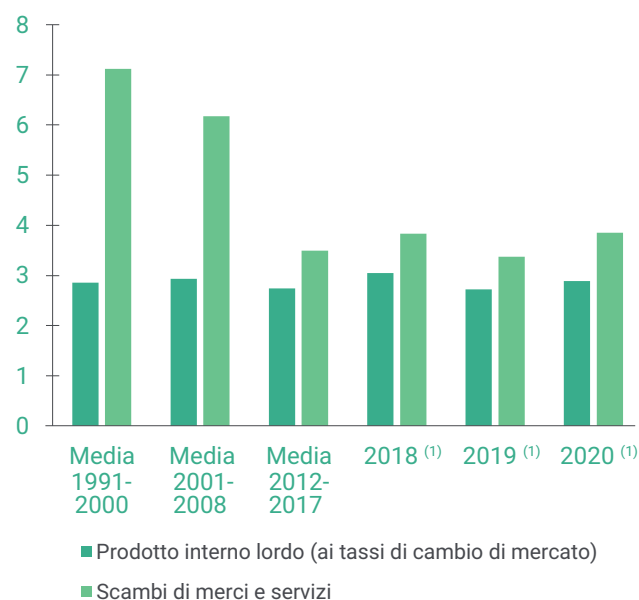
La riduzione dell'elasticità degli scambi rispetto al PIL, che ha caratterizzato l'attuale ciclo economico

Grafico 1.3 - Tassi di cambio effettivi nominali
Indici 2010=100



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.4 - Produzioni e commercio mondiali
Variazioni percentuali in volume



⁽¹⁾ Stime e previsioni.

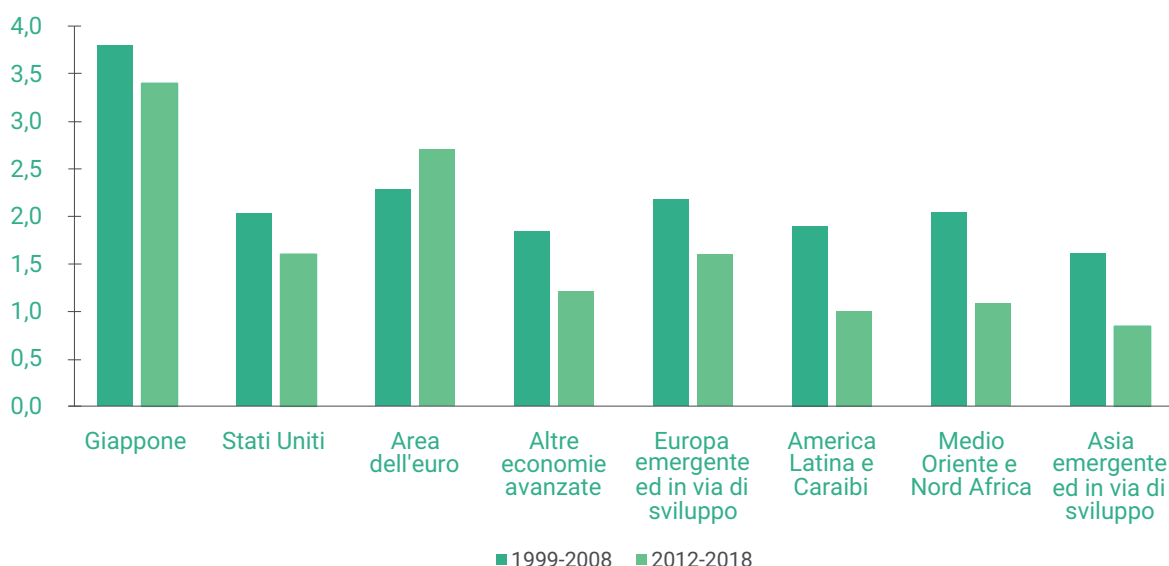
Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

globale, è stata oggetto di attente analisi. Negli anni novanta e fino alla crisi del 2009 il commercio internazionale è aumentato a tassi medi annui pari a più del doppio di quelli della produzione. A partire dal 2012, invece, il divario si è quasi annullato.

Il rallentamento degli scambi non si è tuttavia manifestato con la stessa intensità in tutte le aree geografiche (grafico 1.5). Confrontando i livelli medi dell'elasticità delle importazioni rispetto al reddito tra il periodo 1999-2008 e il 2012-2018, si nota che nei paesi dell'Area dell'euro questo rapporto è aumentato, riflettendo la debolezza della crescita produttiva. Nei paesi dell'America Latina ed in Medio Oriente, invece, l'elasticità si è ridotta considerevolmente, e nei paesi emergenti asiatici è scesa al di sotto dell'unità, manifestando una tendenza inattesa alla diminuzione della propensione a importare.

Questo fenomeno si è manifestato in quasi tutti i paesi della regione (grafico 1.6), con l'eccezione della Corea del Sud e di Taiwan. È particolarmente interessante notare che nelle economie più grandi (Cina, India e Indonesia) la propensione all'importazione è scesa a livelli paragonabili a quelli delle maggiori economie avanzate, come l'Area dell'euro², il Giappone e gli Stati

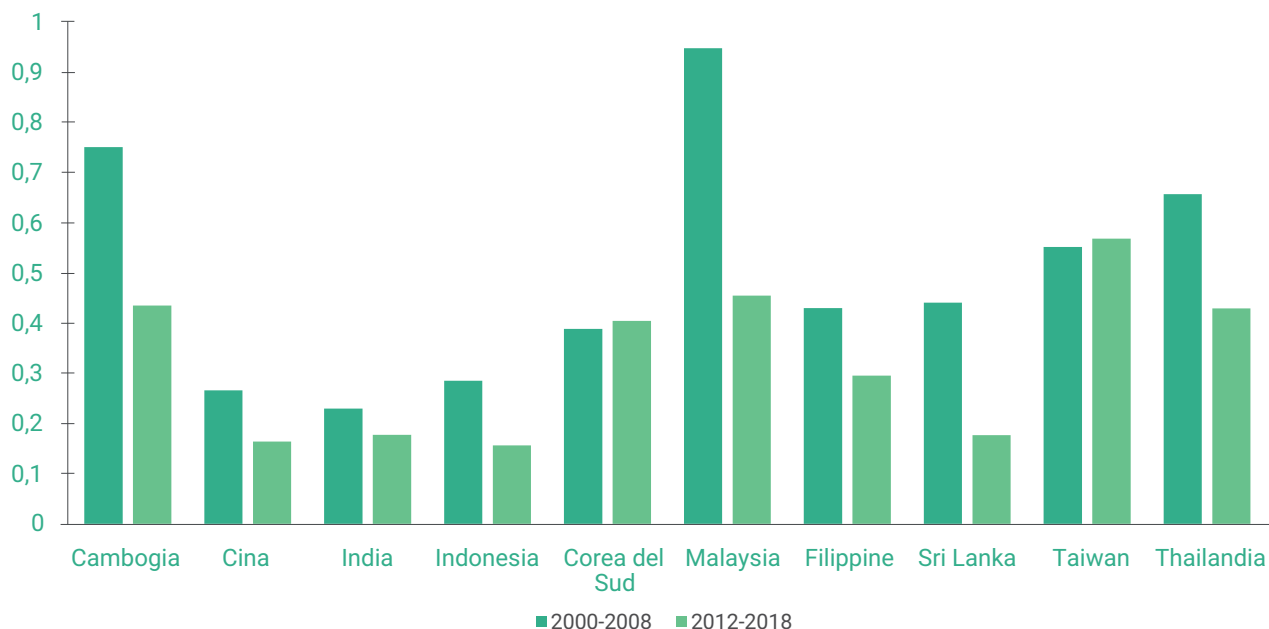
Grafico 1.5 – Elasticità delle importazioni rispetto al reddito per principali paesi e aree geo-economiche
Rapporto tra i tassi medi annui di crescita in volume delle importazioni di beni e servizi del PIL, a prezzi costanti



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

² Qui si fa riferimento alle sole importazioni dall'esterno dell'area, al netto quindi degli scambi intra-regionali.

Grafico 1.6 - Propensione all'importazione (rapporto tra importazioni di beni e servizi e PIL a prezzi costanti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e UNCTAD

Uniti. Una possibile chiave di lettura è che le popolazioni di quest'area stanno sperimentando un aumento relativamente forte del reddito disponibile e della domanda interna, che spinge i produttori locali a orientarsi maggiormente verso il mercato interno. Inoltre, in alcuni paesi asiatici, tra cui la Cina, si è notevolmente

sviluppata la produzione locali di beni intermedi precedentemente importati. Infine non va trascurato il ruolo della terziarizzazione di queste economie, che tende ad abbassarne il grado di apertura (a parità di altri fattori), data la minore commerciabilità internazionale dei servizi rispetto alle merci.

1.1.2 Scambi di merci

Nel 2018 il volume del commercio internazionale di beni è cresciuto ad un modesto 2,8 per cento, dopo la prestazione positiva del 2017 (tavola 1.2). In dollari correnti, la variazione positiva è stata più ampia (10,1 per cento), sospinta dalla dinamica dei valori medi unitari (7 per cento), che ha risentito della crescita dei prezzi delle materie prime.

nettamente al di sotto della media mondiale l'espansione delle esportazioni dell'Unione Europea (1,5 per cento), del Medio Oriente e dell'Africa (1,8 per cento); l'America centro-meridionale è l'area che ha fatto registrare l'aumento minore, pari allo 0,6 per cento.

Le importazioni sono cresciute in volume in tutte le aree ad eccezione del Medio Oriente, che ha registrato una contrazione del 3,3 per cento. In particolare Asia, America settentrionale e meridionale hanno fatto regi-

Tavola 1.2 - Esportazioni mondiali di merci

Valori in miliardi di dollari correnti e variazioni in percentuale ⁽¹⁾

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Valori	16.165	12.561	15.301	18.338	18.511	18.951	18.985	16.531	16.031	17.732	19.475
Variazioni percentuali											
Valori	15,4	-22,6	21,8	19,9	0,2	2,1	0,4	-13,3	-3,2	10,8	10,1
Quantità	2,1	-12,1	14,1	5,2	2,4	2,8	2,4	2,1	1,6	4,5	2,8
Valori medi unitari	13,1	-11,9	6,7	14	-2,1	-0,7	-1,9	-15	-4,7	6	7,1

⁽¹⁾ Comprese le riesportazioni di Hong Kong.

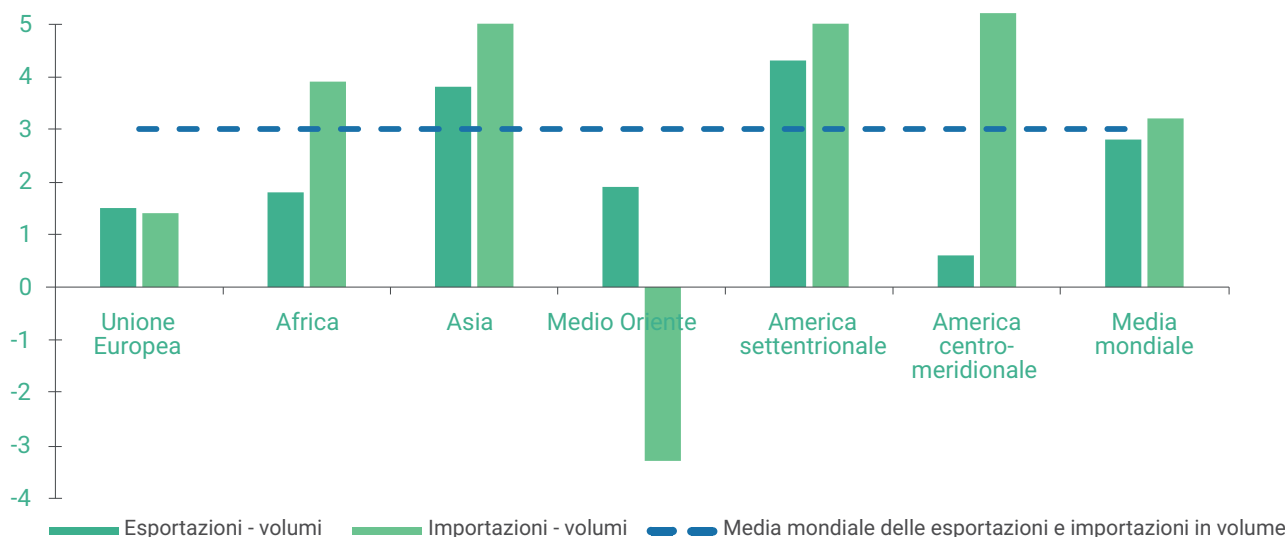
Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

In termini di volumi di merci esportate, tutte le aree geo-economiche hanno mostrato incrementi, seppure alcuni piuttosto contenuti (grafico 1.7). Gli aumenti più consistenti sono stati quelli registrati dall'America settentrionale (4,3 per cento) e dall'Asia (3,8 per cento);

strare aumenti di volumi di importazioni vicini al 5 per cento. Le importazioni dell'Unione Europea sono cresciute dell'1,4 per cento, molto al di sotto della media mondiale (3,2 per cento).

Grafico 1.7 – Esportazioni e importazioni di merci per area geografica nel 2018

Variazioni percentuali rispetto all'anno precedente



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

I settori più dinamici nell'interscambio mondiale di merci nel 2018 sono stati quelli legati alle materie prime e la farmaceutica. In particolare gli scambi dei prodotti dell'industria estrattiva sono aumentati dell'11,3 per cento sull'anno precedente; coke e prodotti petroliferi raffinati del 21,2 per cento e gli articoli farmaceutici dell'11,5 per cento (tavola 1.3). Tra gli altri settori con una crescita superiore alla media, si segnalano l'industria chimica e quella degli apparecchi elettrici (entrambe con una crescita del 9,4 per cento).

Sono invece cresciuti meno della media i settori che producono beni di consumo per la persona e per la casa, come gli articoli in pelle e i prodotti tessili e di abbigliamento.

Estendendo lo sguardo alla crescita del commercio mondiale nell'intero periodo dal 2011 al 2018, emergono tendenze parzialmente diverse. I settori più dinamici sono stati la farmaceutica, gli apparecchi elettrici, computer ed apparecchi elettronici e gli autoveicoli, ma anche settori tradizionali come gli articoli in pelle, gli alimentari e il tessile-abbigliamento hanno fatto registrare una crescita superiore alla media. La domanda mondiale è invece risultata relativamente lenta, soprattutto per ragioni legate alla dinamica dei prezzi relativi, nelle materie prime e nei beni intermedi.

L'andamento crescente dei prezzi delle materie prime nel 2018 ha influito anche sulle quote delle principali aree sul valore delle esportazioni mondiali, determinando un aumento di quelle della CSI e del Medio Oriente, aree specializzate nei prodotti energetici, a scapito soprattutto dell'Asia e del Nord America (tavola 1.4). Dal lato delle importazioni, invece, la quota dell'Asia è ulteriormente aumentata, rafforzando il suo primato nella graduatoria delle regioni importatrici, subito al di sopra dell'Unione Europea. Le importazioni del Medio Oriente, del Nord America e dei paesi europei extra-UE sono invece cresciute meno della media mondiale nel 2018.

Su un orizzonte temporale più lungo, rispetto al 2000, la geografia del commercio mondiale appare notevolmente trasformata, con una flessione dell'importanza dell'UE e del Nord America a vantaggio di tutte le aree emergenti e in via di sviluppo, e in particolare dell'Asia.

Nel 2018 non si sono verificate variazioni partico-

larmente rilevanti nella graduatoria dei principali paesi esportatori, ad esclusione della Francia che ha guadagnato una posizione sorpassando Hong Kong (tavola 1.5).

Rispetto al 2011, tra i paesi europei, Germania, Italia e Paesi Bassi hanno mantenuto pressoché invariate le proprie quote (in valori correnti), mentre Belgio, Francia e Regno Unito hanno subito una flessione. Nello stesso periodo sono aumentate le quote di Cina, Stati Uniti, Hong Kong e Messico, a scapito soprattutto di quella del Giappone.

Per quando riguarda le importazioni, l'Italia è stata superata dall'India, collocandosi nel 2018 all'undicesimo posto della graduatoria degli importatori di merci, con una quota del 2,5 per cento del totale. Rispetto all'anno precedente, inoltre, i Paesi Bassi hanno superato Hong Kong, raggiungendo la settima posizione. Analizzando le tendenze dal 2011, si nota che gli incrementi di quota più vistosi sono stati conseguiti da Cina, Stati Uniti, Messico e Hong Kong, a scapito soprattutto del Giappone e dei principali paesi europei.

Nel 2018, il surplus commerciale della Cina ha subito un ulteriore ridimensionamento dopo quello del 2017, scendendo a 351 miliardi di dollari, mentre quello della Germania si è attestato poco sotto i valori del 2017 a 275 miliardi. Gli avanzi commerciali della Russia e dell'Arabia Saudita sono invece aumentati nettamente. L'Italia ha fatto registrare un attivo di 45 miliardi di dollari, di poco inferiore a quello del 2017. Tra i paesi che presentano i disavanzi maggiori troviamo gli Stati Uniti, con un deficit passato dagli 863 miliardi del 2017 ai 950 miliardi dell'anno scorso (grafico 1.8). Hanno continuato ad aumentare anche i disavanzi dell'India, di Hong Kong e della Francia.

Tavola 1.3 – Commercio mondiale⁽¹⁾ per settori

Settori	Composizione					Variazione percentuale			Contributo alla crescita ⁽²⁾	
	2003	2008	2011	2016	2017	2018	2017-18	2012-18 tcma ⁽³⁾	2016-17	2017-18
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	2,7	2,7	2,9	3,1	3,0	2,8	-0,7	-0,1	0,2	0,0
Prodotti dell'industria estrattiva	7,7	13,3	13,5	7,1	8,4	8,7	11,3	-5,5	2,2	0,9
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	5,5	5,0	5,4	6,0	5,9	5,7	2,8	1,4	0,5	0,2
Prodotti tessili e articoli d'abbigliamento	5,7	4,1	4,1	4,8	4,5	4,3	2,4	1,1	0,2	0,1
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	1,3	1,0	1,1	1,4	1,4	1,3	1,7	2,7	0,1	0,0
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	2,9	2,1	2,0	2,0	1,9	1,9	7,9	0,3	0,1	0,1
Coke e prodotti petroliferi raffinati	2,6	4,8	5,1	3,1	3,6	4,1	21,2	-2,6	0,9	0,8
Sostanze e prodotti chimici	7,7	7,6	7,8	7,4	7,5	7,7	9,4	0,4	0,9	0,7
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	3,1	3,0	3,2	3,9	3,9	4,0	11,5	4,3	0,4	0,4
Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	3,7	3,4	3,4	4,0	3,8	3,8	6,7	2,1	0,3	0,3
Metalli di base e prodotti in metallo	7,1	9,3	8,8	8,7	8,6	8,5	5,0	0,1	0,8	0,4
Computer, apparecchi elettronici e ottici	13,4	11,3	11,5	13,4	13,6	13,6	7,1	3,0	1,6	1,0
Apparecchi elettrici	4,8	4,4	4,3	5,2	5,1	5,2	9,4	3,3	0,5	0,5
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	10,6	9,6	8,9	9,1	9,0	9,2	8,8	1,1	0,9	0,8
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	10,2	8,3	7,6	9,3	9,0	8,8	5,2	2,7	0,7	0,5
Altri mezzi di trasporto	3,6	3,0	3,2	3,9	3,6	3,5	3,4	2,0	0,0	0,1
Altri prodotti delle industrie manifatturiere (compresi i mobili)	3,8	3,3	3,4	4,4	4,3	4,1	2,8	3,1	0,3	0,1
Altri prodotti n.c.a.	3,9	3,9	3,7	3,2	3,0	2,9	1,6	-3,0	0,2	0,0
Totale	100	100	100	100	100	100	7,0	0,6	10,7	7,0

⁽¹⁾ Il commercio mondiale è approssimato, in mancanza di dati ufficiali aggiornati, sommando alle esportazioni di 49 paesi (quelli dell'Ue a 28 più Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cile, Cina, Colombia, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Indonesia, Malaysia, Messico, Norvegia, Nuova Zelanda, Perù, Stati Uniti, Sud Africa, Svizzera, Taiwan e Turchia) le loro importazioni dal resto del mondo.

⁽²⁾ Peso della variazione delle esportazioni di ogni settore sul valore delle esportazioni totali dell'anno precedente.

⁽³⁾ Tasso di crescita medio annuo

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

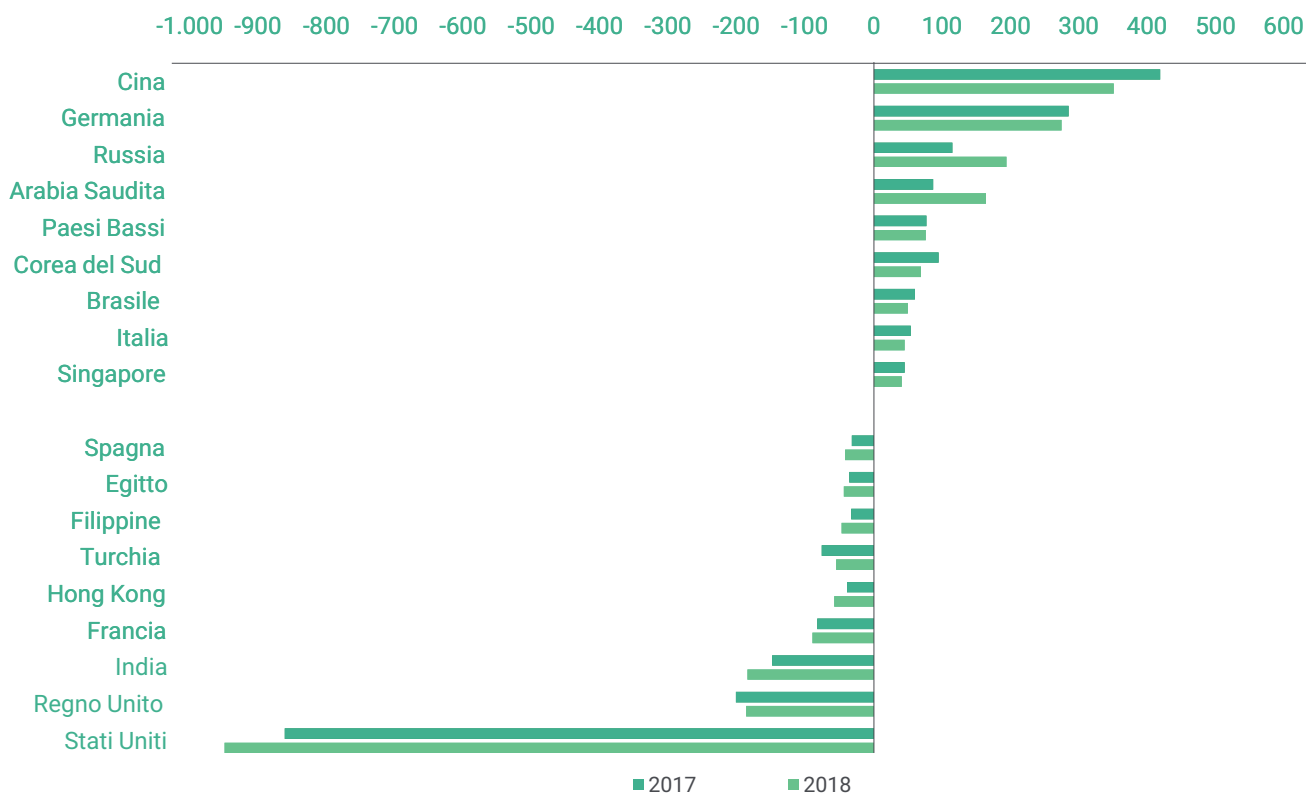
Tavola 1.4 – Scambi di merci per aree geografiche
Pesi percentuali sui valori a prezzi correnti

Aree geografiche	Esportazioni					Importazioni				
	2000	2007	2010	2017	2018	2000	2007	2010	2017	2018
Unione Europea ⁽¹⁾	38,0	38,3	33,8	33,2	33,1	38,4	39,4	34,8	32,5	32,6
Paesi europei non UE	2,7	3,1	3,1	3,4	3,3	2,8	3,2	3,1	3,6	3,4
Comunità degli Stati Indipendenti	2,3	3,7	3,9	3,0	3,3	1,2	2,6	2,7	2,2	2,2
Africa	2,3	3,1	3,4	2,4	2,5	1,9	2,6	3,1	2,9	2,9
America settentrionale	19,0	13,1	12,8	13,4	13,2	25,1	18,9	17,3	18,2	17,9
America centro-meridionale	3,1	3,7	3,9	3,3	3,3	3,1	3,3	3,8	3,2	3,3
Medio Oriente	4,2	5,5	5,9	5,3	5,8	2,5	3,4	3,9	4,1	3,7
Asia e Oceania	28,4	29,5	33,2	36,0	35,5	25,0	26,6	31,3	33,3	34,0
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

⁽¹⁾ A 27 paesi.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Grafico 1.8 – Principali surplus e deficit commerciali nel 2018
Miliardi di dollari



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.5 – I primi 12 esportatori mondiali di beni

Valori in miliardi di dollari correnti e variazioni percentuali rispetto all'anno precedente

Graduatorie			Paesi	Valori		Variazioni percentuali		Quote percentuali		
2011	2017	2018		2017	2018	2012-18 ⁽¹⁾	2018	2011	2017	2018
1	1	1	Cina	2.263	2.487	3,9	10,0	10,4	12,8	12,8
2	2	2	Stati Uniti	1.547	1.664	1,6	7,6	8,1	8,7	8,5
3	3	3	Germania	1.448	1.561	0,8	7,8	8,0	8,2	8,0
4	4	4	Giappone	698	738	-1,5	5,8	4,5	3,9	3,8
5	5	5	Paesi Bassi	652	723	1,4	10,8	3,6	3,7	3,7
7	6	6	Corea del Sud	574	605	1,2	5,4	3,0	3,2	3,1
6	8	7	Francia	535	582	-0,4	8,7	3,3	3,0	3,0
10	7	8	Hong Kong	550	569	3,2	3,4	2,5	3,1	2,9
8	9	9	Italia	506	547	0,6	7,7	2,9	2,9	2,8
9	10	10	Regno Unito	445	486	-0,6	10,1	2,8	2,5	2,5
11	11	11	Belgio	430	467	-0,3	8,4	2,6	2,4	2,4
14	13	12	Messico	409	451	3,7	10,0	1,9	2,3	2,3
Somma dei primi 12 paesi				10.057	10.880	1,1	8,00	53,6	56,7	55,8
Mondo				17.731	19.475	0,9	10	100	100	100

⁽¹⁾ Tasso di crescita medio annuo

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.6 – I primi 12 importatori mondiali di beni

Valori in miliardi di dollari correnti e variazioni percentuali rispetto all'anno precedente

Graduatorie			Paesi	Valori		Variazioni percentuali		Quote percentuali		
2011	2017	2018		2017	2018	2012-18 ⁽¹⁾	2018	2011	2017	2018
1	1	1	Stati Uniti	2.409	2.614	2,0	8,5	12,2	13,4	13,2
2	2	2	Cina	1.842	2.136	2,9	15,8	9,4	10,2	10,8
3	3	3	Germania	1.167	1.286	0,3	10,6	6,8	6,5	6,5
4	4	4	Giappone	672	749	-1,9	11,4	4,6	3,7	3,8
6	5	5	Regno Unito	644	674	-0,1	4,7	3,7	3,6	3,4
5	6	6	Francia	625	673	-0,9	8,7	3,9	3,5	3,4
7	8	7	Paesi Bassi	574	646	1,2	12,4	3,2	3,2	3,3
10	7	8	Hong Kong	590	628	3,0	6,4	2,8	3,3	3,2
9	9	9	Corea del Sud	478	535	0,3	11,9	2,8	2,7	2,7
11	11	10	India	448	511	1,4	13,9	2,5	2,5	2,6
8	10	11	Italia	453	501	-1,5	10,5	3,0	2,5	2,5
13	13	12	Messico	432	477	4,0	10,3	1,9	2,4	2,4
Somma dei primi 12 paesi				10.334	11.430	0,9	10,4	56,8	57,5	57,8
Mondo				18.024	19.867	1,0	10,3	100	100	100

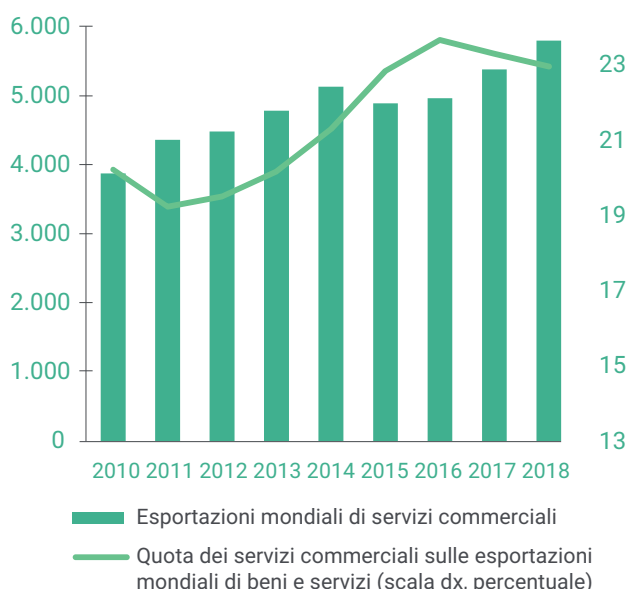
⁽¹⁾ Tasso di crescita medio annuo

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

1.1.3 Scambi di servizi

Nel 2018, il valore delle esportazioni di servizi commerciali ha continuato a crescere (5.798 miliardi di dollari, +8 per cento rispetto all'anno precedente), ma la sua incidenza sul totale del commercio mondiale è nuovamente diminuita, risentendo negativamente della crescita dei prezzi delle materie prime, che ha sostenuto la quota degli scambi di merci (grafico 1.9).

Grafico 1.9 – Esportazioni mondiali di servizi
Valori in miliardi di dollari correnti e quote in percentuale



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

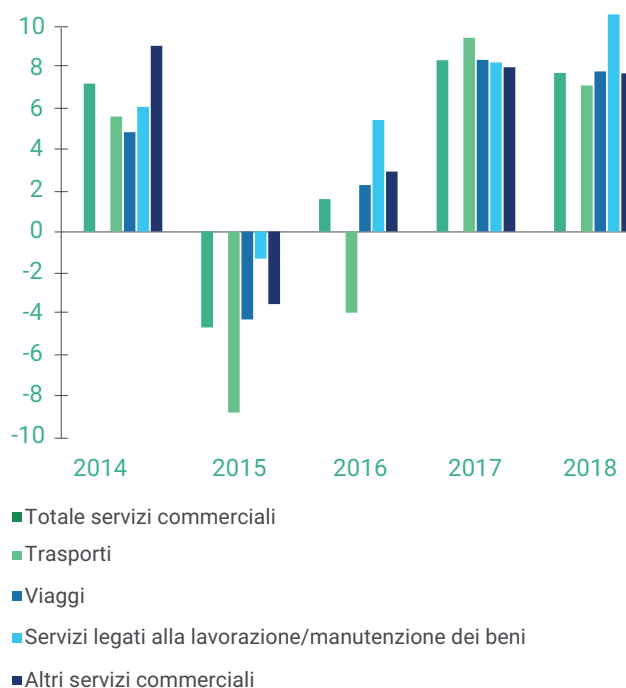
Tutte le componenti hanno fatto registrare un segno positivo. Contrariamente a quanto osservato nel 2017, la categoria con la crescita più sostenuta è quella legata ai servizi di lavorazione/manutenzione di beni (+10,6 per cento). A seguire, le esportazioni di servizi di viaggio con un aumento del 7,8 per cento e gli *altri servizi commerciali* con il 7,7 per cento (grafico 1.10).

I dati sui primi dieci paesi esportatori di servizi nel 2018 non mostrano cambiamenti di graduatoria rispetto all'anno precedente. Gli Stati Uniti, pur avendo leggermente perso quota, sono rimasti al primo posto, seguiti da Regno Unito e Germania, entrambi con quote invariate (tavola 1.7). L'Italia occupa la quattordicesima

posizione, con una quota del 2,1 per cento.

Anche per quanto riguarda le importazioni di servizi non si registrano cambiamenti nelle prime dieci posizioni (tavola 1.8). Il primo posto è sempre occupato dagli Stati Uniti, seguiti dalla Cina, che però ha aumentato la propria quota. L'Italia occupa la tredicesima posizione, con una crescita del 6 per cento rispetto al 2017 e una quota del 2,2 per cento.

Grafico 1.10 – Esportazioni mondiali di servizi per categoria
Variazioni percentuali rispetto all'anno precedente



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.7 – I primi 10 esportatori mondiali di servizi commerciali

Valori in miliardi di dollari correnti e variazioni percentuali rispetto all'anno precedente

Graduatorie			Paesi	Valori		Variazioni percentuali	Quote percentuali		
2011	2017	2018		2017	2018	2018	2011	2017	2018
1	1	1	Stati Uniti	778	808	3,8	14,0	14,5	13,9
2	2	2	Regno Unito	356	381	6,8	7,0	6,6	6,6
3	3	3	Germania	314	337	7,1	5,7	5,8	5,8
4	4	4	Francia	274	287	4,6	5,4	5,1	5,0
5	5	5	Cina	226	265	17,0	4,6	4,2	4,6
7	6	6	Paesi Bassi	216	241	11,4	4,0	4,0	4,2
10	7	7	Irlanda	180	206	14,4	2,5	3,4	3,6
6	8	8	India	185	206	11,4	3,2	3,4	3,5
8	9	9	Giappone	181	187	3,1	3,2	3,4	3,2
9	10	10	Singapore	172	184	6,5	2,7	3,2	3,2
Somma dei primi 10 paesi				2.882	3.102	7,6	52,3	53,6	53,6
Mondo				5.372	5.798	8,0	100	100	100

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.8 – I primi 10 importatori mondiali di servizi commerciali

Valori in miliardi di dollari correnti e variazioni percentuali rispetto all'anno precedente

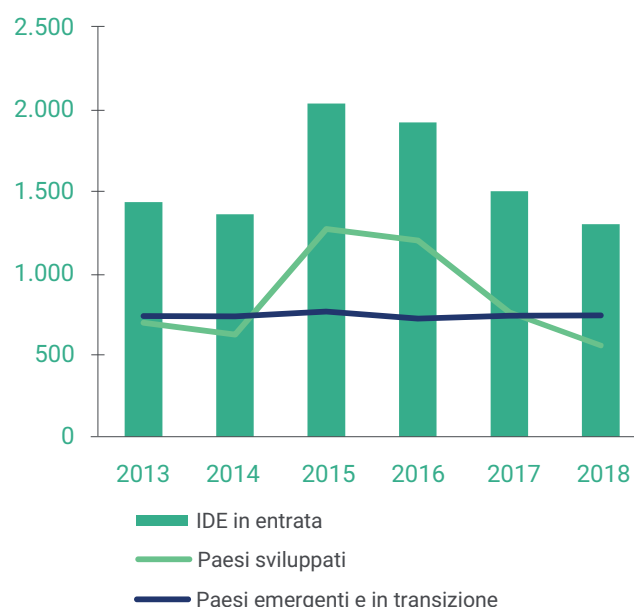
Graduatorie			Paesi	Valori		Variazioni percentuali	Quote percentuali		
2011	2017	2018		2017	2018	2018	2011	2017	2018
1	1	1	Stati Uniti	520	536	3,0	9,7	10,1	9,7
2	2	2	Cina	464	521	12,1	7,1	9,0	9,4
3	3	3	Germania	342	364	6,3	5,9	6,7	6,6
4	4	4	Francia	245	255	3,7	4,8	4,8	4,6
7	5	5	Paesi Bassi	207	230	10,8	3,6	4,0	4,2
5	6	6	Regno Unito	206	228	10,4	4,5	4,0	4,1
9	7	7	Irlanda	200	219	8,8	2,9	3,9	4,0
6	8	8	Giappone	189	198	3,7	4,2	3,7	3,6
10	9	9	Singapore	181	187	2,9	2,8	3,5	3,4
8	10	10	India	153	175	13,6	3,0	3,0	3,2
Somma dei primi 10 paesi				2.707	2.913	7,6	48,5	52,6	52,8
Mondo				5.142	5.510	7,1	100	100	100

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

1.1.4 Investimenti diretti esteri

Il clima di incertezza che ha avvolto le prospettive dell'economia mondiale si è manifestato nel 2018 anche in una netta contrazione dei flussi globali degli investimenti diretti esteri in entrata (IDE) (-13,4 per cento, grafico 1.11). Tale calo è tuttavia il risultato di andamenti contrastanti: da una parte il rimpatrio degli utili accumulati da multinazionali statunitensi, soprattutto nei primi sei mesi del 2018, a seguito della riforma fiscale di fine 2017, dall'altra l'aumento, pari al 18 per cento, del valore delle fusioni e acquisizioni transfrontaliere, alimentato anche dalle multinazionali statunitensi, che hanno utilizzato la liquidità delle proprie affiliate estere in investimenti non gravati da oneri fiscali.

Grafico 1.11 - Investimenti diretti esteri in entrata
Flussi, valori in miliardi di dollari



Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

I flussi di IDE verso le economie sviluppate hanno raggiunto il punto più basso dal 2004, con una diminuzione del 27 per cento rispetto all'anno precedente (-18,5 per cento quelli verso l'Unione Europea, tavola 1.9). I flussi di IDE verso le economie in via di sviluppo sono invece aumentati del 2,3 per cento, toccando nel 2018 oltre il 54 per cento dei flussi totali.

I flussi di IDE verso l'Asia sono aumentati del 6 per cento, con una crescita concentrata verso la Cina, Hong Kong, Singapore, Indonesia e altri paesi dell'ASEAN, India e Turchia. I flussi verso l'Africa hanno raggiunto i 45 miliardi, con un aumento del 10 per cento dopo la diminuzione del biennio precedente. L'Egitto ne è rimasto il principale destinatario, nonostante una diminuzione dell'8 per cento. Anche gli IDE verso il Medio Oriente hanno fatto registrare una ripresa, mentre sono diminuiti quelli verso l'America Latina e la CSI.

Il valore dei progetti di investimento *greenfield* è aumentato del 41 per cento (portandosi a 961 miliardi di dollari), dopo il crollo che si era registrato nel 2017. La maggior parte dell'aumento si è diretto verso l'area asiatica, con un raddoppio dei progetti annunciati.

Nonostante una riduzione del 9 per cento degli afflussi di IDE nel 2018, gli Stati Uniti, con il 23 per cento degli stock totali (tavola 1.10), si sono confermati il primo paese per attrattività. La Cina si è attestata allo stesso livello dell'anno precedente e al secondo posto nella classifica globale dei flussi in entrata, prima di Hong Kong e Singapore. Il primo paese europeo in questa graduatoria sono i Paesi Bassi, che hanno fatto registrare una crescita di oltre il 20 per cento. L'Italia è passata dalla diciannovesima posizione del 2017 alla quindicesima nel 2018, con l'1,9 per cento del totale dei flussi di IDE in entrata.

Anche i flussi mondiali di investimenti diretti in uscita nel 2018 hanno registrato una flessione del 28 per cento (grafico 1.12). Le previsioni per il 2019 mostrano un rimbalzo nelle economie sviluppate, anche per effetto delle misure politiche volte a facilitare gli IDE, di cui si parlerà nel par. 1.2.

I già menzionati rimpatri di utili da parte delle multinazionali statunitensi si sono tradotti in massicci deflussi di IDE, cosicché nel 2018 gli Stati Uniti non compaiono fra i primi 20 paesi investitori (tavola 1.11). La graduatoria è guidata dal Giappone, nonostante una sensibile diminuzione dei suoi IDE in uscita. Al secondo posto si è collocata la Cina. La Francia, che ha più che raddoppiato i flussi in uscita, è passata dall'ottavo al terzo posto. L'Italia si è collocata al quindicesimo posto di questa classifica, con una quota pari al 2,1 per cento degli investimenti totali.

Grafico 1.12 - Investimenti diretti esteri in uscita
Flussi, valori in miliardi di dollari

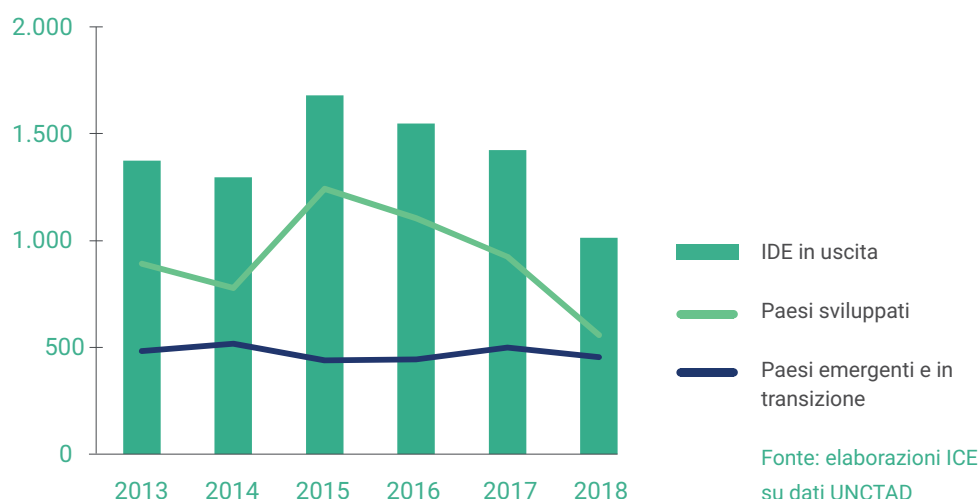


Tavola 1.9 – Investimenti diretti esteri: flussi in entrata e in uscita per aree geografiche
Valori in miliardi di dollari a prezzi correnti e variazioni percentuali rispetto all'anno precedente

Aree geografiche	Flussi in entrata							Flussi in uscita						
	Valori		Var. percentuale	Composizione percentuale			Valori		Var. percentuale	Composizione percentuale				
	2013	2017		2018	2018	2013	2017	2018		2013	2017	2018		
Paesi sviluppati	694	759	556	-26,7	48,5	50,7	42,9	892	925	558	-39,7	64,8	64,9	55,0
Unione Europea	345	340	277	-18,5	24,1	22,7	21,4	342	412	390	-5,3	24,9	28,9	38,5
Altri paesi europei	6	43	-105	-344,2	0,4	2,9	-8,1	46	-37	27	-173,0	3,3	-2,6	2,7
America settentrionale	270	302	291	-3,6	18,9	20,2	22,4	360	380	-13	-103,4	26,2	26,7	-1,3
Altri paesi sviluppati	72	73	93	27,4	5,0	4,9	7,2	141	169	153	-9,5	10,2	11,9	15,1
Paesi in via di sviluppo	652	690	706	2,3	45,6	46,1	54,4	408	461	417	-9,5	29,7	32,4	41,1
America centro-meridionale e Caraibi	184	155	146	-5,8	12,9	10,4	11,3	34	36	6	-83,3	2,5	2,5	0,6
Asia centrale e orientale	339	387	411	6,2	23,7	25,9	31,7	314	361	341	-5,5	22,8	25,3	33,6
Medio Oriente	40	28	29	3,6	2,8	1,9	2,2	45	38	49	28,9	3,3	2,7	4,8
Africa	50	41	45	9,8	3,5	2,7	3,5	11	13	10	-23,1	0,8	0,9	1,0
Paesi in transizione	83	47	34	-27,7	5,8	3,1	2,6	75	38	38	0,0	5,5	2,7	3,7
Comunità degli Stati Indipendenti	78	40	25	-37,5	5,5	2,7	1,9	75	37	37	0,0	5,5	2,6	3,6
Europa sud-orientale	4	5	7	40,0	0,3	0,3	0,5	1	0	1	100,0	0,0	0,0	0,1
Mondo	1.431	1.497	1.297	-13,4	100	100	100	1.376	1.425	1.014	-28,8	100	100	100

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.10 - Investimenti diretti esteri in entrata: principali paesi destinatari ⁽¹⁾

Valori in miliardi di dollari a prezzi correnti

Graduatoria ⁽²⁾	Paesi	Flussi							Consistenze				
		Valori			Composizione percentuale				Valori		Composizione percentuale		
		2013	2017	2018	2013	2017	2018	2000	2010	2018	2000	2010	2018
1	Stati Uniti	201	277	252	14,0	18,5	19,4	2.783	3.422	7.464	37,7	17,3	23,1
2	Cina	123	134	139	8,6	9,0	10,7	193	587	1.627	2,6	3,0	5,0
3	Hong Kong	74	111	116	5,2	7,4	8,9	435	1.067	1.997	5,9	5,4	6,2
4	Singapore	56	76	78	3,9	5,1	6,0	111	632	1.481	1,5	3,2	4,6
5	Paesi Bassi	51	58	70	3,6	3,9	5,4	244	588	1.673	3,3	3,0	5,2
6	Regno Unito	51	101	64	3,6	6,7	4,9	439	1.068	1.890	6,0	5,4	5,9
7	Brasile	59	68	61	4,1	4,5	4,7	-	640	684	-	3,2	2,1
8	Australia	56	42	60	3,9	2,8	4,6	121	527	682	1,6	2,7	2,1
9	Spagna	37	21	44	2,6	1,4	3,4	156	628	659	2,1	3,2	2,0
10	India	28	40	42	2,0	2,7	3,2	16	205	386	0,2	1,0	1,2
11	Canada	69	25	40	4,8	1,7	3,1	325	983	893	4,4	5,0	2,8
12	Francia	34	30	37	2,4	2,0	2,9	184	630	824	2,5	3,2	2,6
13	Messico	48	32	32	3,4	2,1	2,5	121	389	485	1,6	2,0	1,5
14	Germania	15	37	26	1,0	2,5	2,0	470	955	939	6,4	4,8	2,9
15	Italia	24	22	24	1,7	1,5	1,9	122	328	431	1,7	1,7	1,3
16	Indonesia	18	21	22	1,3	1,4	1,7	25	160	226	0,3	0,8	0,7
17	Israele	11	18	22	0,8	1,2	1,7	20	60	148	0,3	0,3	0,5
18	Vietnam	9	14	16	0,6	0,9	1,2	14	57	144	0,2	0,3	0,4
19	Corea del Sud	12	18	14	0,8	1,2	1,1	43	135	231	0,6	0,7	0,7
20	Russia	53	26	13	3,7	1,7	1,0	30	464	407	0,4	2,3	1,3
	Mondo	1.431	1.497	1.297	100	100	100	7.377	19.751	32.272	100,0	100,0	100,0

⁽¹⁾ Ad esclusione dei centri finanziari nei Caraibi⁽²⁾ In base ai flussi 2018

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.11 - Investimenti diretti esteri in uscita: principali paesi di origine⁽¹⁾

Valori in miliardi di dollari a prezzi correnti

Graduatoria ⁽²⁾	Paesi	Flussi							Consistenze				
		Valori			Composizione percentuale				Valori		Composizione percentuale		
		2013	2017	2018	2013	2017	2018	2000	2010	2018	2000	2010	2018
1	Giappone	135	160	143	9,8	11,2	14,1	278	831	1.665	3,8	4,1	5,4
2	Cina	107	158	130	7,8	11,1	12,8	27	317	1.938	0,4	1,6	6,3
3	Francia	20	41	102	1,5	2,9	10,1	365	1.172	1.507	4,9	5,8	4,9
4	Hong Kong	80	87	85	5,8	6,1	8,4	379	943	1.870	5,1	4,6	6,0
5	Germania	42	92	77	3,1	6,5	7,6	483	1.364	1.645	6,5	6,7	5,3
6	Paesi Bassi	69	28	59	5,0	2,0	5,8	305	968	2.427	4,1	4,8	7,8
7	Canada	57	80	50	4,1	5,6	4,9	442	998	1.325	6,0	4,9	4,3
8	Regno Unito	40	118	50	2,9	8,3	4,9	940	1.686	1.696	12,7	8,3	5,5
9	Corea del Sud	28	34	39	2,0	2,4	3,8	21	144	387	0,3	0,7	1,2
10	Singapore	45	44	37	3,3	3,1	3,6	56	466	1.021	0,8	2,3	3,3
11	Russia	70	34	36	5,1	2,4	3,6	19	336	344	0,3	1,7	1,1
12	Spagna	12	40	32	0,9	2,8	3,2	129	653	562	1,7	3,2	1,8
13	Svizzera	38	-35	27	2,8	-2,5	2,7	232	1.043	1.263	3,1	5,1	4,1
14	Arabia Saudita	5	7	21	0,4	0,5	2,1	5	26	105	0,1	0,1	0,3
15	Italia	25	26	21	1,8	1,8	2,1	169	491	548	2,3	2,4	1,8
16	Svezia	30	23	20	2,2	1,6	2,0	123	394	371	1,7	1,9	1,2
17	Taiwan	14	12	18	1,0	0,8	1,8	66	190	339	0,9	0,9	1,1
18	Thailandia	11	17	18	0,8	1,2	1,8	3	21	121	0,0	0,1	0,4
19	Emirati Arabi Uniti	8	14	15	0,6	1,0	1,5	2	55	139	0,0	0,3	0,4
20	Irlanda	29	-39	13	2,1	-2,7	1,3	27	340	912	0,4	1,7	2,9
	Totale	1.376	1.425	1.014	100	100	100	7.408	20.310	30.974	100	100	100

⁽¹⁾ Ad esclusione dei centri finanziari nei Caraibi⁽²⁾ In base ai flussi 2018

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

LE CATENE GLOBALI DEL VALORE E GLI SCAMBI DI PARTI E COMPONENTI di Giuseppe Risalvato*

Una larga parte degli scambi mondiali (circa il 75 per cento) avviene nell'ambito di reti produttive internazionali (RPI) o catene globali del valore (CGV), l'espressione che si è diffusa maggiormente per caratterizzarne la natura. Si tratta di complesse organizzazioni di imprese che si intersecano, a vari livelli, con altre reti di produzione, spesso altrettanto articolate a livello nazionale e internazionale. All'apice vi sono imprese leader di filiera, in genere transnazionali, che coordinano più soggetti (affiliate, società miste, imprese indipendenti) operanti in diversi paesi e settori (soprattutto elettronica, apparecchi elettrici, autoveicoli e altri mezzi di trasporto). L'insieme di questi soggetti concorre alla realizzazione dei beni finali, fornendo prodotti e servizi intermedi.¹

Le configurazioni assunte possono essere molto diverse in termini di estensione geografica e organizzazione interna, dipendendo dalle diverse caratteristiche delle imprese che ne fanno parte. Pur offrendo i propri prodotti sul mercato mondiale, spesso le RPI operano in aree geografiche più limitate e i loro scambi tendono a concentrarsi a livello regionale, al fine di contenere i costi logistici e di trasporto.

Con una divisione del lavoro molto più fine e specialistica rispetto al passato, le imprese che partecipano alle catene globali del valore ricorrono frequentemente a scambi aventi per oggetto parti di attività o specifiche mansioni aziendali (definiti dalla letteratura economica come *trade in tasks*). Questi scambi implicano un elevato grado di coordinamento e di cooperazione anche tra imprese indipendenti, in analogia a quanto avviene all'interno di un gruppo.

Come conseguenza, produzione interna ed esportazioni incorporano una quota significativa di importazioni di beni intermedi, e questo legame influisce sulla competitività delle imprese sui mercati internazionali, con importanti implicazioni per l'interpretazione degli indicatori macroeconomici e per le politiche. Il ruolo assunto da questi scambi comporta – ad esempio – che l'elasticità delle esportazioni rispetto al tasso di cambio appaia ridotta rispetto al passato, limitando gli effetti delle cosiddette svalutazioni competitive. Inoltre, in questo scenario, sono da considerare in modo diverso anche gli effetti delle politiche commerciali, poiché, anche a parità di dazi, il "livello di protezione effettivo" del prodotto finale risulta più elevato, se la frammentazione internazionale del processo produttivo restringe la base di valore aggiunto realizzata all'interno.

Il valore aggiunto interno contenuto nelle esportazioni di manufatti ha iniziato a diminuire dalla fine degli anni ottanta², ma il processo sembra essersi arrestato dopo la fine della crisi finanziaria del 2008. L'esaurirsi della fase più espansiva

* ICE

¹ Per approfondire si veda il rapporto ICE, *Le imprese italiane nelle reti produttive internazionali*, 2018, scaricabile da: https://www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Rapporto%20Reti%20produttive%20internazionali_web.pdf

² S. Pahl, M.P. Timmer, *Patterns of vertical specialisation in trade: lon-run evidence for 91 countries*, "Review of World Economics", 2019. <https://doi.org/10.1007/s10290-019-00352-3>

dello sviluppo delle RPI ha contribuito alla diminuzione dell'elasticità degli scambi internazionali rispetto alla crescita del PIL.

Tale evoluzione, particolarmente evidente in vari paesi asiatici, può essere interpretata da un lato come un cambiamento delle preferenze di consumo della popolazione, più orientate verso prodotti realizzati in loco, dall'altro come un maggiore orientamento della produzione interna verso beni collocati più a monte della filiera, grazie allo sviluppo di distretti industriali che producono beni intermedi precedentemente importati.

L'analisi dei dati sui beni intermedi "lavorati" (parti e componenti al netto delle materie prime)³, consente di rappresentare il fenomeno delle catene globali del valore e di integrare indicatori più specifici, utilizzati per le analisi sulle CGV e basati sulle matrici input-output, caratterizzati da una minore tempestività di aggiornamento.⁴

Come si osserva nel grafico 1, gli scambi di beni intermedi lavorati rappresentano circa il 50 per cento del commercio mondiale, percentuale che è rimasta sostanzialmente stabile nel corso degli anni.⁵ Considerando la posizione nel 2018 dei 20 principali paesi protagonisti degli scambi di beni intermedi, si notano nel quadrante in alto a destra alcune economie particolarmente coinvolte nelle catene del valore, in quanto caratterizzate da un peso relativamente elevato di input produttivi sia all'import che all'export (Taiwan, Singapore, Malaysia e Hong Kong, ma anche Germania e Svizzera, sia pure in minor misura). Per contro, nel quadrante opposto si trovano paesi che – rispetto ad altri – vi partecipano in maniera più limitata: vi si colloca la maggior parte delle economie dell'Unione Europea (Francia, Italia, Paesi Bassi, Spagna).

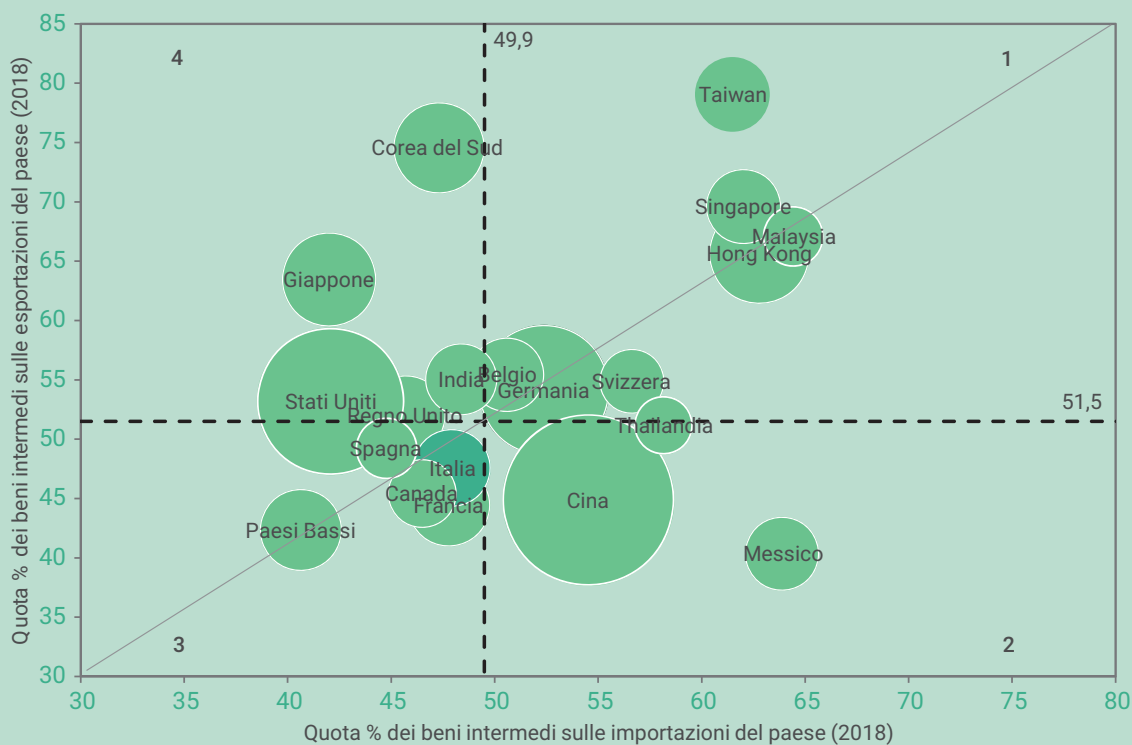
Stati Uniti, Giappone, Corea del Sud si trovano per contro nel quarto quadrante (in alto a sinistra), mostrando una maggiore specializzazione nell'export di beni intermedi e suggerendo, pertanto, la presenza di industrie che svolgono in altri paesi la funzione di assemblaggio dei beni finali (come ovvio, vi sono forti specificità per settore-paese). Infine, i paesi collocati nel quadrante in basso a destra (in particolare Cina e Messico) presentano una maggiore specializzazione all'import di beni intermedi ma una quota inferiore dal lato delle esportazioni, suggerendo una presenza elevata di imprese dedicate alle fasi di assemblaggio di beni finali, per quanto – come accennato – sia in corso uno spostamento verso fasi produttive collocate più a monte nei processi di produzione.

³ In base alla classificazione BEC Rev 4, adattata come in UNCTAD, Key Trade Indicators, 2015.

⁴ G. Gaulier, A. Sztulman, D. Unal, *Are Global Value Chain Receding? The jury is still out*, CEPII, Working Paper Series, 01, 2019.

⁵ C. Castelli, P.L. Iapadre, R.A. Maroni, *Gli scambi di beni intermedi nelle reti produttive internazionali*, op.cit..

Grafico 1 - I primi 20 paesi nel commercio di beni intermedi lavorati nel 2018 ⁽¹⁾



⁽¹⁾ La dimensione della bolla indica il peso del paese sul commercio (export+import) di beni intermedi lavorati della somma dei dichiaranti nel 2018. Le esportazioni e importazioni totali considerano solo i prodotti classificati nella Broad Economic Category's classification (BEC, Rev.4).
 Fonte: elaborazioni su dati Istituti nazionali di statistica

LA RIDUZIONE DELL'ELASTICITÀ DEL COMMERCIO AL PIL: LA COMPOSIZIONE SETTORIALE E GEOGRAFICA

di **Andrea Dossena e Elena Salmaso***

Negli anni più recenti, la crescita del commercio mondiale ha manifestato un significativo rallentamento. Dopo il crollo del 2009 e il successivo rimbalzo, il volume degli scambi mondiali di beni e servizi è cresciuto a un tasso quasi dimezzato rispetto a quello del decennio precedente e, soprattutto, ha evidenziato una forte riduzione della sua elasticità rispetto all'andamento dell'economia mondiale. Se negli anni novanta il commercio cresceva fino a due volte e mezza la crescita del PIL, negli anni successivi alla crisi, tra il 2011 e il 2018, questo rapporto si è ridotto a 1,4.¹Nella più recente letteratura economica la discussione si è quindi concentrata sulla relazione tra commercio e PIL. Il fenomeno è stato approfondito soprattutto dal punto di vista macroeconomico, con particolare attenzione ai fattori responsabili del rallentamento a livello globale. L'analisi delle sue determinanti ha però spesso ignorato il ruolo delle differenze di elasticità tra paesi importatori e tra settori, lasciando quindi poco esplorato il canale della composizione settoriale e geografica del commercio. Nell'ambito della stima del proprio modello del commercio mondiale², Prometeia ha effettuato una serie di analisi econometriche su un database relativo ai flussi commerciali disaggregati per 120 settori industriali di circa 70 paesi, che ha consentito di esplorare l'ipotesi di un effetto composizione settoriale e geografica nell'elasticità globale.

I fattori responsabili del rallentamento

Le ragioni dell'abbassamento dell'elasticità del commercio rispetto al PIL non sono state ancora pienamente comprese. Se, da un lato, fattori ciclici quali la crisi economica e finanziaria sono stati cruciali nel determinare il crollo del commercio nel 2009, i modesti tassi di crescita attuali e il rallentamento nella crescita dell'intensità degli scambi (la quota di produzione scambiata) sembrano indicare un cambiamento nelle determinanti strutturali del rapporto commercio-PIL, che potrebbe rispecchiare l'azione di fattori di lungo periodo, tra cui il mutamento nella composizione, settoriale e geografica, del commercio, le variazioni nella specializzazione verticale dei diversi paesi nelle catene globali del valore, il contributo delle diverse componenti – in particolare i servizi – alla formazione del PIL e l'aumento del protezionismo.

La letteratura si è concentrata prevalentemente sugli aspetti strutturali. Con-

* Prometeia

¹ Dati FMI (2019).

² Per maggiori approfondimenti sulla struttura del modello di previsione sugli scambi settoriali si rimanda alla nota metodologica pubblicata sul sito internet di ICE (https://www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/nota_ice_prometeia.pdf).

stantinescu, Mattoo e Ruta (2015)³ hanno evidenziato il ruolo del rallentamento della specializzazione verticale internazionale (*global value chains*, GVCs) come principale fattore responsabile dell'indebolimento della reattività del commercio alla crescita del PIL. Secondo gli autori, sarebbe stata proprio la crescita e l'allungamento delle GVCs a spiegare l'eccezionale performance del commercio negli anni novanta. Il conseguente esaurirsi della forza propulsiva del processo di frammentazione delle catene del valore negli anni successivi sarebbe quindi alla base del fenomeno del rallentamento. Il riassetto delle catene del valore, legato a un crescente flusso di dati e alle nuove tecnologie, che includono le piattaforme digitali, l'*Internet of Things*, l'automazione e l'intelligenza artificiale, e la loro regionalizzazione per garantire un più efficiente *speed-to-market*, si sarebbero quindi tradotti in una più moderata crescita del commercio. In parallelo, Auboin e Borino (2017)⁴ hanno focalizzato la propria ricerca sulla composizione della domanda aggregata, trovando che anche il rallentamento delle componenti maggiormente in grado di attivare flussi di importazioni (come gli investimenti) abbia spiegato una quota significativa del rallentamento.

In entrambi gli studi citati, il protezionismo non risulta avere avuto un impatto statisticamente significativo sulla riduzione dell'elasticità. Tuttavia, è comunque plausibile che, come per la specializzazione verticale, il rallentamento, e in alcuni recenti casi la netta inversione di tendenza, della liberalizzazione del commercio successivo alla crisi del 2008-09 possa aver contribuito a spiegare la minor elasticità.

La composizione settoriale e geografica dell'elasticità

Analizzando l'andamento dell'elasticità dell'import rispetto al PIL per 120 microsettori manifatturieri, prima e dopo la crisi economica (rispettivamente, sull'asse delle x e delle y)⁵, emerge come la sua significativa riduzione sia un fenomeno trasversale alla quasi totalità dei settori sotto analisi (grafico 1). L'elasticità mediana è scesa da 2,17 nel periodo 2000-2008, a 1,13 nel periodo 2011-2018.

La riduzione dell'elasticità aggregata non sembra dunque trovare spiegazioni nella composizione settoriale degli scambi. L'indagine è stata quindi spostata sulla distribuzione geografica delle importazioni mondiali. L'analisi è stata realizzata classificando i paesi in tre macro categorie⁶, sulla base dei loro livelli di aper-

³ C. Constantinescu, A. Mattoo, M. Ruta, *The Global Trade Slowdown: Cyclical or Structural?*, International Monetary Fund, Working Paper, 15, 2015.

⁴ A. Auboin, F. Borino, *The falling elasticity of global trade to economic activity: Testing the demand channel*, World Trade Organization, Working Paper, 9, 2017.

⁵ I risultati sono basati su un modello di regressione lineare con dati panel con effetti fissi sulla base dati di 120 microsettori e 70 paesi.

⁶ Le tre classi sono definite sulla base della distribuzione dei paesi, suddivisi in tre gruppi di pari dimensione. I livelli di apertura commerciale spaziano da un minimo di 25 a un massimo di 374: nel livello "Basso" rientrano i paesi con un livello di apertura commerciale inferiore a 57, il livello "Medio" comprende i paesi con apertura commerciale tra 58 e 95, "Alto" i paesi con livello di apertura commerciale maggiore di 96.

tura commerciale (il rapporto tra somma degli interscambi con l'estero e PIL). Per ciascuna di esse è stata stimata in primo luogo l'elasticità delle importazioni al PIL per l'intero periodo 2000-2017.

La prima categoria comprende i paesi che presentano una minore incidenza del commercio sul proprio prodotto interno lordo e fa registrare l'elasticità più elevata, con una media di 2,22. A questa categoria appartengono prevalentemente mercati emergenti, la Cina in primis, con due rilevanti eccezioni, Giappone e Stati Uniti. Al netto di questi ultimi, si tratta di paesi che hanno avviato il processo

Gráfico 1 - Elasticità⁽¹⁾ delle importazioni al PIL dei microsettori



⁽¹⁾Tasso di crescita delle importazioni dei singoli microsettori a prezzi costanti in relazione al tasso di crescita del PIL, sempre a prezzi costanti.

Fonte: elaborazioni su banca dati Prometeia Fipice

di integrazione commerciale solo di recente e si caratterizzano per una forte dipendenza dall'import dai paesi avanzati per il proprio sviluppo industriale.

I paesi europei a vocazione manifatturiera (Italia, Germania, Francia) si trovano invece nella seconda categoria. Per questi, il livello di apertura commerciale non si è modificato sostanzialmente negli ultimi vent'anni. Caratterizzati da un export altamente specializzato e con una ridotta sostituibilità, i paesi con un livello intermedio di apertura commerciale mostrano la minore elasticità del commercio al PIL (in media 1,17).

Nell'ultima categoria troviamo invece i paesi più aperti agli scambi internazionali, compresi gli hubs commerciali (Hong Kong, Singapore, Paesi Bassi), in cui l'andamento di importazioni ed esportazioni risulta spesso slegato da quello della domanda interna. Questi presentano un'elasticità intermedia rispetto alla prima e alla seconda classe (1,72 in media).

¹ A. Dossena, I. Sangalli, *I cambiamenti in atto nel commercio mondiale visti attraverso i dati delle matrici input-output internazionali*. In *Le Imprese Italiane nelle Reti Produttive Internazionali*, ICE, edizione 2018.

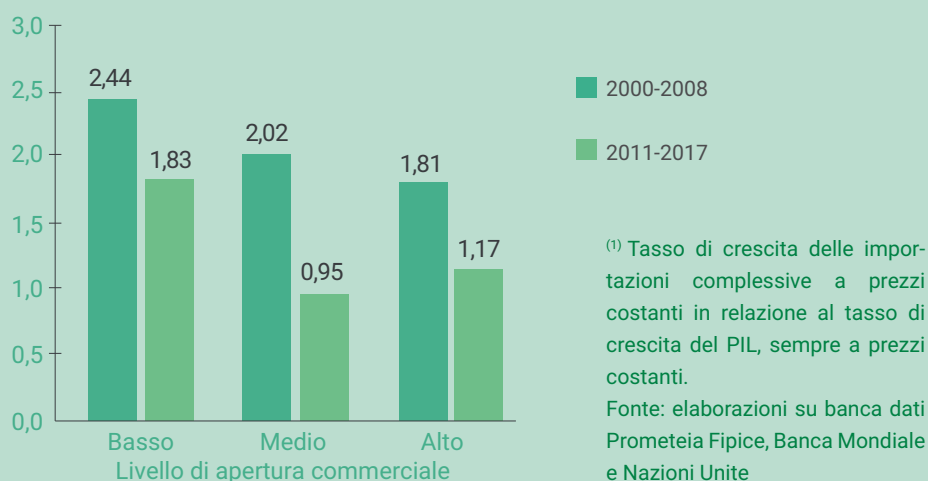
La diversa struttura commerciale dei paesi determina quindi una forte eterogeneità dell'elasticità a livello geografico. Tuttavia, durante il periodo sotto osservazione, il peso delle tre classi sulle importazioni globali è rimasto pressoché stabile, escludendo di fatto l'ipotesi che il rallentamento degli scambi sia dovuto a un effetto di composizione geografica. Infatti, l'abbassamento dell'elasticità non è attribuibile a una singola categoria di paesi, ma è invece generalizzato a tutte le aree geografiche e tipologie di paesi. La scomposizione nei due blocchi temporali (prima e dopo la grande crisi) mostra in tutte le tre classi di apertura commerciale una riduzione dell'elasticità (grafico 2).

Se per i paesi emergenti, in particolare per la Cina, il rallentamento può essere interpretato come una conseguenza del cambiamento della propria struttura di import, il calo osservato nelle altre due classi non trova spiegazioni nelle caratteristiche intrinseche della loro struttura commerciale e richiama invece il tema dell'organizzazione delle filiere a livello globale.

In sintesi, l'indagine delle dinamiche settoriali e geografiche rivela come, nonostante i livelli di elasticità varino fortemente a seconda del settore e del livello di apertura commerciale dei singoli mercati, il rallentamento sia trasversale a tutti i comparti merceologici e a tutte le aree geografiche. La composizione degli scambi non sembra essere quindi una determinante significativa della riduzione dell'elasticità del commercio mondiale rispetto al PIL.

Le ragioni dei fenomeni qui indagati sono pertanto da ricercare prevalentemente nel cambiamento strutturale delle catene globali del valore, in particolare nei processi di apertura e integrazione delle economie emergenti e nella crescita delle loro quote di produzione mondiale a scapito dei vecchi produttori. ⁷

Grafico 2 - Elasticità ⁽¹⁾ delle importazioni al PIL dei paesi per livello di apertura commerciale.



1.2. LE POLITICHE PER L'INTEGRAZIONE DEI MERCATI INTERNAZIONALI*

Il 2018 è stato caratterizzato da crescenti tensioni nelle relazioni commerciali che, sommate alle crisi di natura geopolitica, contribuiscono a creare un clima di incertezza e rischiano di condizionare negativamente l'andamento dell'economia e del commercio internazionale.

La scena mondiale è indubbiamente dominata dalla politica commerciale condotta dagli Stati Uniti. Nel seguire la propria agenda politica, fin dai primi mesi del 2018 l'amministrazione americana ha adottato una serie di misure con l'obiettivo di favorire la crescita economica e l'occupazione interna. Sul fronte internazionale, i deficit commerciali bilaterali con altri paesi sono ritenuti uno dei problemi chiave a cui porre rimedio¹. Vi si aggiunge la preoccupazione per un'economia cinese che tende all'egemonia e mette in campo ambiziosi programmi di politica industriale (Made in China 2025 e Artificial Intelligence 2030), oltre agli investimenti in infrastrutture della Nuova Via della Seta (Belt and Road Initiative, BRI).²

I dazi doganali *ad valorem* sulle importazioni sono lo strumento più adottato, anche al fine di spingere gli altri paesi a negoziare (o rinegoziare) accordi commerciali, e sono applicati sulla base di norme nazionali che

conferiscono un ampio margine di manovra alla Casa Bianca. Essendo tuttavia ritenuti in contrasto con i trattati firmati anche dagli altri membri dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), i rispettivi partner commerciali ricorrono di volta in volta all'imposizione di "contro-dazi" su liste di prodotti provenienti dagli Stati Uniti (tavola 1.12).

L'aumento delle tariffe sta determinando effetti avversi per i consumatori e per le imprese, anche negli Stati Uniti.³ Recenti analisi mostrano che gli stessi importatori americani hanno dovuto assorbire i nuovi dazi, in parte riducendo i propri margini di profitto, in parte ribaltandoli sui prezzi al consumo.⁴ Alcune imprese manifatturiere hanno beneficiato della minore concorrenza estera; altre industrie, in particolare quelle che utilizzano più intensamente beni intermedi importati, oggetto in larga parte delle nuove tariffe⁵, si trovano a dover sostenere costi più elevati per importare input produttivi o a dover riorganizzare le proprie catene di fornitura, a detrimento di relazioni fiduciarie di lunga data, spesso basate sulla collaborazione industriale.⁶ Ne sono una testimonianza anche i ripetuti appelli da parte delle imprese e delle associazioni industriali americane, che continuano a mostrarsi preoccupate per le conseguenze economiche di una guerra commerciale, in particolare con la Cina.⁷

* Redatto da Cristina Castelli (ICE) con la supervisione di Giorgia Giovannetti (Università di Firenze).

¹ Va rilevato che nel 2018 il deficit commerciale degli Stati Uniti nei confronti della Cina è aumentato da 375 a 419 miliardi di dollari. Per approfondire il tema dei deficit commerciali bilaterali, si veda tra l'altro R.Z. Lawrence (2018), *Five Reasons Why the Focus on Trade Deficits is Misleading*, Policy Brief 16-6, PIIE - Peterson Institute for International Economics.

² Si veda in questo Rapporto il contributo di Paolo Guerrieri *Il conflitto commerciale Usa - Cina e la posizione dell'Italia e dell'Europa*.

³ Si veda il World Economic Outlook del FMI, aprile 2019, pag. 119, dove si citano gli "spill-back effects on countries imposing the tariffs".

⁴ Si veda l'articolo *The Impact of US-China Trade Tensions* (<https://blogs.imf.org/2019/05/23/the-impact-of-us-china-trade-tensions/>) che riporta, tra l'altro, alcune analisi preliminari di A.Cavallo, G.Gopinath, B.Neiman, J.Tang, (2019), *Tariff Passthrough at the Border and at the Store: Evidence from US Trade Policy*; scaricabile da: https://scholar.harvard.edu/files/CGNT_0.pdf.

⁵ I dazi applicati dall'amministrazione statunitense hanno colpito in particolare gli scambi di beni intermedi, con costi maggiori anche per le imprese americane. Come riporta Chad P. Bown: "...a second distinguishing feature is the protection's distinctive focus on disrupting US access to global supply chains (Krugman 2018, Baldwin 2018). Trump's tariffs on \$250 billion of US imports from China have disproportionately targeted intermediate inputs. His trade restrictions on nearly \$50 billion of imports of steel and aluminium will ultimately raise costs for US-based companies that rely on these metals, an especially poignant point for aluminium, where 97% of US jobs are in consuming industries". C.P.Bown (2018), *Protectionism was threatening global supply chains before Trump*, scaricabile da <https://voxeu.org/article/protectionism-was-threatening-global-supply-chains-trump>.

⁶ Va rilevato che, nel caso della prima ondata di dazi introdotti nel marzo 2018 sulle importazioni di acciaio e di alluminio, il Bureau of Industry and Security (BIS) aveva deciso di concedere delle esenzioni alle imprese americane che avessero presentato richiesta, caso per caso e per ciascun prodotto. Per le successive misure non sono state previste procedure di questo tipo, date anche le difficoltà operative: a marzo 2019 l'amministrazione aveva ricevuto oltre 51.000 richieste di esenzione da parte di quasi mille aziende americane. Si veda il sito: <https://quantgov.org/tariff-exclusion/>.

⁷ Da ultimo, una lettera pubblica del 13 giugno 2019, firmata da 600 imprese e associazioni industriali, indica la necessità di trovare soluzioni negoziali diverse dalla guerra dei dazi: <https://assets.documentcloud.org/documents/6152231/THH-China-Tariffs-Company-Association-Letter-to.pdf>

Da parte degli Stati Uniti, anche nella prima metà del 2019 vi è stato un susseguirsi di prese di posizione e di annunci sull'introduzione di ulteriori misure restrittive. Il conflitto con la Cina ha portato a un rialzo dei dazi applicati a una delle precedenti liste di prodotti cinesi (da 200 miliardi di dollari), alla minaccia di applicarne altri sulla totalità dell'import⁸ e ad altre azioni, tra cui quelle nei confronti della tecnologia di Huawei. Da parte cinese, tra le possibili ritorsioni rientrano misure nei confronti delle imprese americane aventi sede in Cina e restrizioni all'export di terre rare, di cui il paese è il principale fornitore. I negoziati dovrebbero riprendere a breve come esito dei colloqui tra Stati Uniti e Cina durante il G20 di Osaka (28-29 giugno 2019). Il Messico è stato recentemente chiamato a gestire meglio i flussi migratori, e ha dovuto far fronte al rischio di un'applicazione di dazi sull'insieme delle sue esportazioni verso gli Stati Uniti, poi rientrato.

Anche con l'India è in atto un peggioramento delle relazioni, dopo la sospensione del sistema di preferenze generalizzate (GSP) e i successivi dazi adottati dal governo indiano su una serie di voci doganali. Nei rapporti con l'Unione Europea rimangono ampie preoccupazioni riguardanti l'adozione di tariffe sui beni del comparto automotive (beni finali e componenti)⁹, le misure di compensazione per i sussidi europei all'industria aerospaziale (riguardanti anche i beni di consumo)¹⁰, a cui si aggiunge l'intenzione di elevare i dazi anche sulle importazioni di vino.

Se persisteranno le tensioni, le ripercussioni negative sull'economia e sull'andamento del commercio internazionale rischiano di accentuarsi, sia nell'anno in corso che nel prossimo. Secondo il Fondo Monetario Internazionale, le ultime restrizioni imposte dagli Stati Uniti e dalla Cina nel mese di maggio (ovvero i dazi applicati a 200 miliardi di dollari e i successivi contro dazi su 60 miliardi di dollari) insieme a quelle del 25 per cento sul totale delle importazioni dalla Cina (sospese a seguito dei colloqui Stati Uniti-Cina durante il G20), determinerebbero nel 2020 una crescita del PIL mondiale inferiore dello 0,3 per cento. Aggiungendovi l'impatto delle tariffe già adottate nel 2018, il PIL potrebbe risultare minore dello 0,5 per cento.¹¹

Gli scenari dell'OCSE riportano conclusioni analoghe. Le misure tariffarie introdotte nel mese di maggio e di giugno, in aggiunta alla possibile applicazione di tariffe al resto delle importazioni americane provenienti dalla Cina, potrebbero comportare entro il 2021 una contrazione del commercio mondiale di quasi un punto percentuale rispetto alle stime correnti, mentre il PIL mondiale perderebbe quasi mezzo punto percentuale. In aggiunta, l'OCSE ritiene probabile un netto peggioramento nella valutazione dei rischi (*global risk premia*), con un aumento del costo del denaro ed effetti negativi sugli investimenti delle imprese: ne deriverebbe un'ulteriore minore crescita del PIL (-0,7 per cento invece di -0,5 per cento) e del commercio mondiale (-1,6 per cento invece di -1 per cento).¹²

⁸ Gli analisti riportano che nel 2017 le tariffe medie applicate dagli Stati Uniti alla Cina erano intorno al 3 per cento, mentre a fine 2018 dovrebbero aver raggiunto il 12,4 per cento. Nel 2019 potrebbero raggiungere quasi il 27 per cento, se saranno applicati nuovi dazi anche al resto delle importazioni dalla Cina (circa 300 miliardi di dollari), come più volte annunciato; cfr. C.P. Bown, *Trump's 2019 Protection Could Push China Back to Smoot-Hawley Tariff Levels*: <https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/trumps-2019-protection-could-push-china-back-smoot-hawley-tariff>.

⁹ Queste misure, motivate dalla norma sulla sicurezza nazionale, potrebbero avere effetti dirompenti sulle imprese del settore auto, organizzate in complesse reti produttive e con catene di fornitura presenti a livello mondiale. Tra i paesi europei è interessata in primo luogo la Germania, ma la questione è molto rilevante anche per l'Italia, per il peso del settore sull'export verso gli Stati Uniti e considerata la componentistica fornita ai costruttori di auto, tedeschi e di altri paesi europei.

¹⁰ Si veda in questo Rapporto il riquadro *Stati Uniti e Unione Europea: la disputa commerciale sui sussidi all'industria dell'aerospazio*.

¹¹ Si veda FMI, *G-20 Surveillance Note* per la riunione dei Ministri delle Finanze a Fukuoka, Giappone, 8-9 giugno 2019, pag. 6; scaricabile da <https://www.imf.org/external/np/g20/060519.htm>.

¹² Si veda OCSE, *Economic Outlook*, maggio 2019, consultabile al link: https://www.oecd-ilibrary.org/sites/b2e897b0-en/1/2/1/index.html?itemId=/content/publication/b2e897b0-en&csp_=d2743ede274dd564946a04fc1f43d5dc&itemGO=oecd&itemContentType=book

Tavola 1.12 - Cronologia delle misure e delle contromisure tariffarie adottate dagli Stati Uniti e da altri paesi

Misure adottate	Data entrata in vigore	Livello dei dazi	Base giuridica	Valore delle importazioni colpite
Dazi Stati Uniti su acciaio e alluminio, con esenzione temporanea per alcuni paesi	23/03/2018	10% e 25%	«Section 232 Trade Act 1962», sicurezza nazionale ⁽¹⁾	n.d.
Contro dazi Cina vs. Stati Uniti per acciaio e alluminio	03/04/2018	15%-25%		n.d.
Dazi Stati Uniti su acciaio e alluminio, confermati per UE, Canada, Messico, e altri	01/06/2018	10% e 25%	«Section 232 Trade Act 1962», sicurezza nazionale	Per UE: 6,4 miliardi \$
Contro dazi Messico vs. Stati Uniti, per acciaio e alluminio	05/06/2018	7%-25%		rimossi il 20 maggio 2019
Contro dazi Turchia vs. Stati Uniti, per acciaio e alluminio	21/06/2018	5%-40%		1,78 miliardi \$
Contro dazi UE vs. Stati Uniti, per acciaio e alluminio	22/06/2018	10%-25%-50%		2,8 miliardi \$
Contro dazi Canada vs. Stati Uniti, per acciaio e alluminio	01/07/2018	10-25%		16,6 miliardi \$; rimossi il 20 maggio 2019
Contro dazi Messico vs. Stati Uniti, per acciaio e alluminio	05/07/2018	10%-15%		n.d.
Lista 1: dazi Stati Uniti vs. Cina	06/07/2018	25%	«Section 301 Trade Act 1974», pratiche commerciali scorrette ⁽²⁾	34 miliardi \$
Lista 1: contro dazi Cina vs. Stati Uniti	06/07/2018	25%		34 miliardi \$
Contro dazi Russia vs. Stati Uniti, acciaio e alluminio	06/08/2018	25%-40%		n.d.
Dazi Stati Uniti vs. Turchia su acciaio	13/08/2018	50%	«Section 301 Trade Act 1974», pratiche commerciali scorrette	n.d.
Contro dazi Turchia vs. Stati Uniti, acciaio	15/08/2018	fino 140%		n.d.
Lista 2: dazi Stati Uniti vs. Cina	23/08/2018	25%	«Section 301 Trade Act 1974», pratiche commerciali scorrette	16 miliardi \$
Lista 2: contro dazi Cina vs. Stati Uniti,	23/08/2018	25%		16 miliardi \$

Segue...

⁽¹⁾ Il ricorso a dazi per motivi di sicurezza nazionale è basato sulla sezione 232 del Trade Expansion Act del 1962 ed è avvenuto raramente, prima dell'istituzione dell'OMC. Tale motivazione è controversa per via dell'ampia discrezionalità e per il fatto di poter variare, ad ogni momento, il livello dei dazi, l'elenco dei partner commerciali, l'elenco dei prodotti da includere e la durata temporale delle misure.

⁽²⁾ La sezione 301 del Trade Act 1974 autorizza l'amministrazione statunitense ad adottare misure protezionistiche in caso di furto di segreti industriali o violazioni della proprietà intellettuale di tecnologia.

Misure adottate	Data entrata in vigore	Livello dei dazi	Base giuridica	Valore delle importazioni colpite
Lista 3: dazi Stati Uniti vs. Cina	24/09/2018	10%	Act 1974», pratiche commerciali scorrette	200 miliardi \$
Lista 3: contro dazi Cina vs. Stati Uniti	24/09/2018	5%-10%		60 miliardi \$
Contro dazi India vs. Stati Uniti, acciaio e alluminio	31/01/2019	5%-100%		10,6 miliardi \$
Lista 3: dazi Stati Uniti vs. Cina (aumento di livello)	10/05/2019	da 10 % a 25%	«Section 301 Trade Act 1974», pratiche commerciali scorrette	200 miliardi \$ (del 24 settembre 2018)
Dazi Stati Uniti vs. Turchia, riduzione dazi su acciaio ed esclusione dal sistema preferenziale GSP	17/05/2019	dal 50% al 25%		n.d.
Esenzione Canada e Messico dai dazi degli Stati Uniti su acciaio e alluminio	20/05/2019	10-25%		n.d.
Lista 3: contro dazi Cina vs. Stati Uniti (aumento di livello)	01/06/2019	10%, 20%, 25%		60 miliardi \$ (del 24 settembre 2018)
Dazi Stati Uniti vs. India, esclusione dal sistema preferenziale GSP	05/06/2019		Generalized System of Preferences, Title V, Trade Act 1974	5,6 miliardi \$
Contro dazi India vs. Stati Uniti	16/06/2019			1,4 miliardi \$
Misure annunciate				
Dazi Stati Uniti vs. Cina	sospesi dopo i colloqui con la Cina al G20 di Osaka	25%	«Section 301 Trade Act 1974», pratiche commerciali scorrette	300 miliardi \$
Dazi Stati Uniti vs. UE, sussidi Airbus	2019	25%-100%, da definire in base a pronuncia OMC	violazione Accordo SCM e sentenze OMC	21,6 e 4.5 miliardi \$
Dazi UE vs. Stati Uniti, sussidi Boeing	2019	25%-100%, da definire in base a pronuncia OMC	violazione Accordo SCM e sentenze OMC	20 miliardi \$
Dazi Stati Uniti vs. UE e Giappone, automotive	autunno 2019	25%	«Section 232 Trade Act 1962», sicurezza nazionale	n.d.

Fonte: ICE su informazioni disponibili al 1 Luglio

1.2.1 – L'accesso ai mercati internazionali: dazi e misure non tariffarie sugli scambi di merci

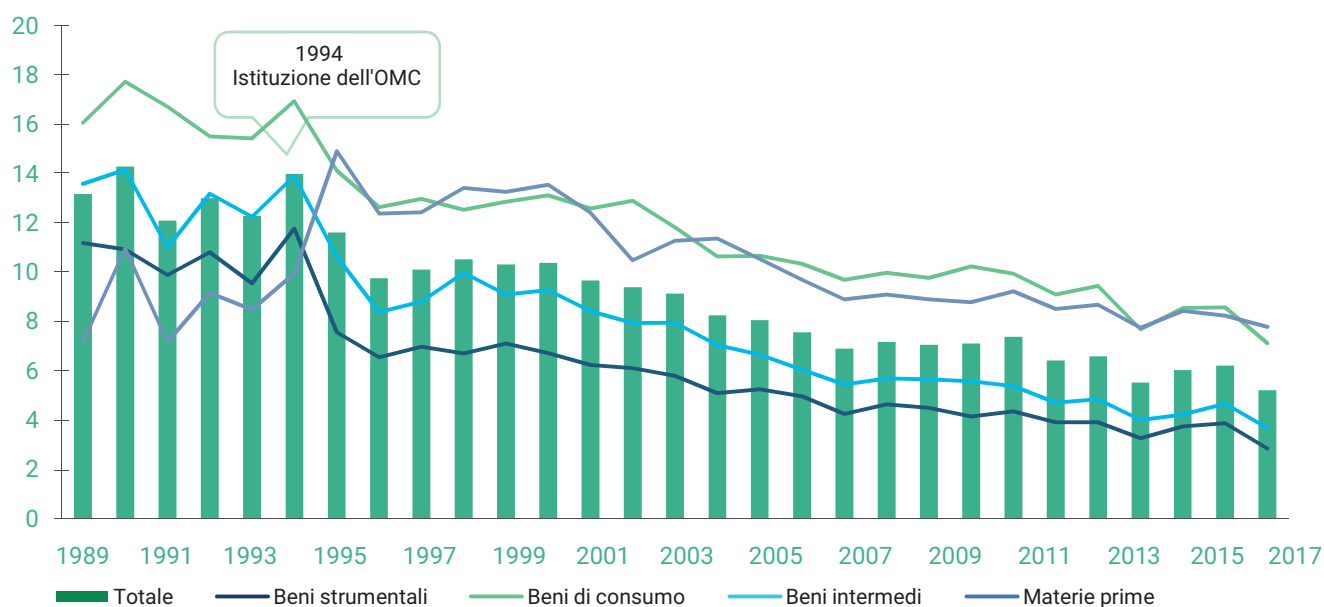
Nei seguenti paragrafi sono analizzati alcuni indicatori sul grado di apertura dei mercati internazionali, relativi sia alle barriere di tipo tariffario (dazi doganali) che alle cosiddette “misure non-tariffarie” (MNT), definite come l'insieme degli strumenti (diversi dai dazi) che possono avere un effetto economico sui flussi di scambio commerciale. Va rilevato che il ritardato aggiornamento di questi dati non rende ancora conto degli sviluppi avvenuti nel 2018 e dei rialzi tariffari adottati da Stati Uniti, Cina, UE e da altri paesi i quali – come accennato - hanno interessato in larga parte gli input

produttivi delle imprese.

Considerando in primo luogo l'andamento dei “dazi effettivamente applicati”¹³ alle merci (classificate in base alla loro destinazione economica), il grafico 1.13 mostra che negli ultimi 25 anni il livello medio è diminuito notevolmente, per tutti i gruppi di prodotti. Il grado di protezione tariffaria differisce notevolmente e i dati mostrano che i beni intermedi e i beni strumentali presentano una tariffazione quasi dimezzata in confronto alle materie prime e ai beni di consumo.

Come noto, la maggior parte del commercio internazionale avviene tra imprese che scambiano beni strumentali e beni intermedi, spesso oggetto di rapporti coordinati tra le imprese leader e i loro subfornitori

Grafico 1.13 - Dazi effettivamente applicati, per prodotti e loro destinazione economica
Medie aritmetiche semplici delle aliquote percentuali



(¹) Aggiornamento a maggio 2019, incluse accessioni e ampliamento copertura
Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca Mondiale (WITS)

¹³ Le tariffe “effettivamente applicate” riportate nei grafici elaborati con i dati WITS (Banca Mondiale) sono medie calcolate in base ai dazi più bassi applicabili ai prodotti considerati, includendo anche le tariffe preferenziali. Le tariffe doganali sono infatti di tre tipi: le tariffe consolidate sono le massime applicabili, stabilite dai paesi membri dell'OMC in sede negoziale e non necessariamente sono quelle effettivamente applicate; le tariffe MFN (*Most Favoured Nation*), in base alla clausola della nazione più favorita contenuta nel General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), sono le tariffe applicate alle importazioni dai paesi membri dell'OMC, in assenza di un regime preferenziale; le tariffe preferenziali sono quelle accordate nell'ambito di un accordo di liberalizzazione commerciale, spesso pari a zero o comunque inferiori alle tariffe MFN. Per ulteriori approfondimenti si veda: http://wits.worldbank.org/WITS/wits/WITSHELP/Content/Data_Retrieval/P/Intro/C2.Types_of_Tariffs.htm

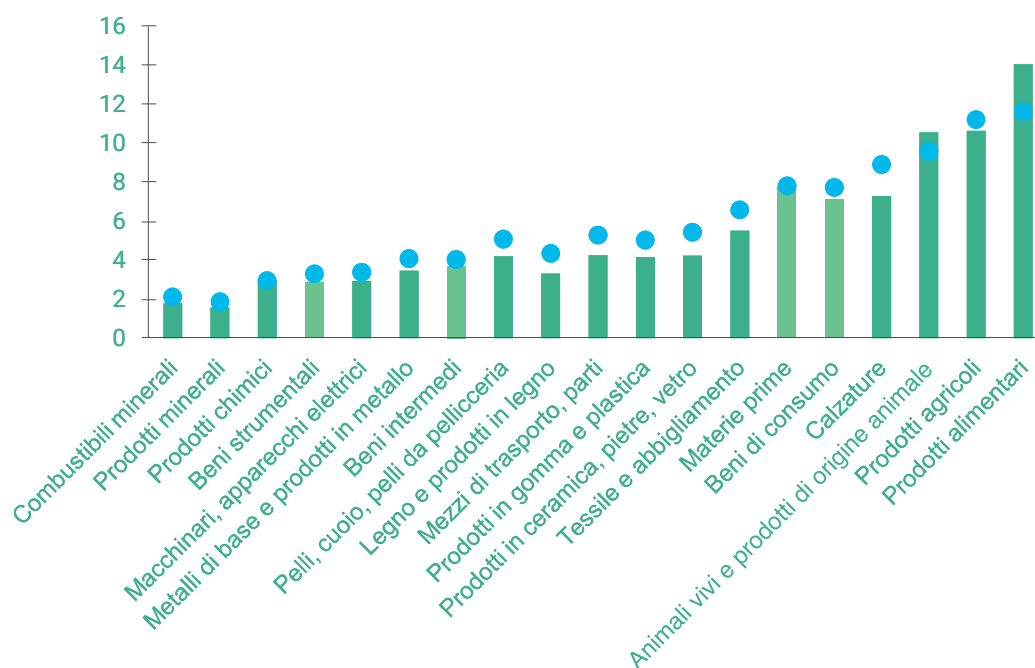
nell'ambito di reti produttive internazionali (come si è visto nel par.1.1, parti e componenti sono circa il 50 per cento degli scambi mondiali).¹⁴ I dazi applicati agli input di produzione sono in genere relativamente bassi, per non gravare sui costi di approvvigionamento delle imprese e per non incidere negativamente sulla competitività dei prodotti finali¹⁵, e spesso i beni intermedi attraversano le frontiere più volte, prima di essere assemblati nel prodotto finale.¹⁶

Considerando gli ultimi dati, dopo un biennio in cui il livello dei dazi aveva registrato dei rialzi anche per i beni intermedi, nel 2017 si è verificata una nuova diminuzione e un ritorno a livelli inferiori a quelli del 2014 (pari, in media, al 5,2 per cento). Le differenze settoriali sono marcate: rispetto al 2014 si nota un ulteriore aumento della protezione del settore agro-alimentare (da 11,6 al 14 per cento) e della voce "animali vivi-pro-

dotti di origine animale" (salita di un punto percentuale, a 10,6), due tra i comparti maggiormente protetti (grafico 1.14). Per contro, il livello dei dazi applicati ad alcuni beni di consumo (in particolare alle calzature e al tessile-abbigliamento) è sceso in maniera evidente, e lo stesso è avvenuto per alcuni prodotti intermedi (prodotti in legno e in ceramica, pietra, vetro, per citare qualche esempio).

Anche tra le economie nazionali si notano delle forti differenze (grafico 1.15). Le tariffe applicate dal gruppo dei BRIC¹⁷ sono decisamente superiori a quelle introdotte dai paesi avanzati: i dazi medi sono particolarmente elevati in Brasile e India (rispettivamente 13,4 e 8,9 per cento, in aumento rispetto all'anno precedente), mentre il Giappone e gli Stati Uniti mostrano un grado di protezione molto più contenuto, intorno al 3 per cento.¹⁸

Grafico 1.14 - Dazi effettivamente applicati, per settori
Medie aritmetiche semplici delle aliquote percentuali



(1) esclusi Bulgaria, Cipro, Croazia, Malta, Romaniaia
Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca Mondiale (WITS)

¹⁴ Le imprese si specializzano sempre più nell'esecuzione di specifiche fasi produttive (cd. *trade-in-tasks*), cfr. G.Grossman, E. Rossi Hansberg (2008), *Trading Tasks: a simple theory of offshoring*, American Economic Review, vol.98, n.5.

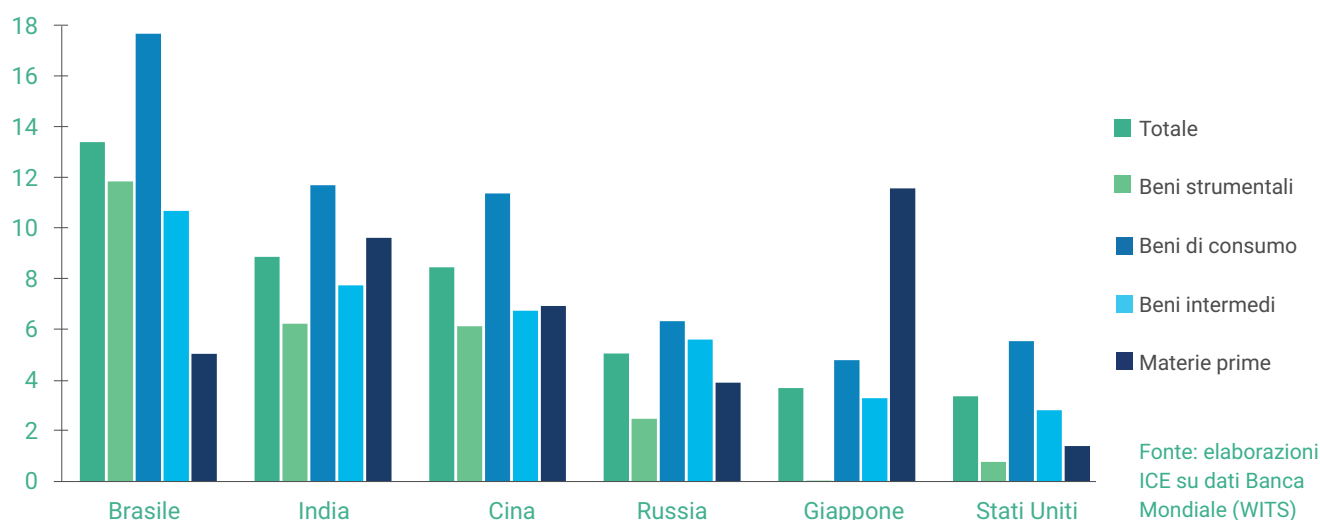
¹⁵ OCSE, *Trade Policy Implications of Global Value Chains*, 2015, Trade Policy Note.

¹⁶ Si veda in questo Rapporto il paragrafo 1.1 e per approfondire *Gli scambi di beni intermedi nelle reti produttive internazionali*, in "Le imprese italiane nelle reti produttive internazionali", curato da ICE (2018), scaricabile da <https://www.ice.it/it/studi-e-rapporti/le-imprese-italiane-nelle-reti-produttive-internazionali>.

¹⁷ Brasile, Russia, India e Cina.

¹⁸ Nel caso del Giappone va tuttavia rilevata l'elevata protezione sulle materie prime. Con riguardo all'Unione Europea, i dazi medi (MFN, applicati) riferiti al 2017 sono pari al 5,1 per cento, con notevoli differenze tra i prodotti agricoli (10,8) e quelli non-agricoli (4,2); cfr. OMC, *World Tariff Profiles 2018*, p.79.

Grafico 1.15 - Dazi effettivamente applicati, per paesi e gruppi di prodotti, anno 2017
Medie aritmetiche semplici delle aliquote percentuali



Brasile, India e Cina presentano livelli elevati anche nel caso dei beni intermedi; tuttavia, se consideriamo il rapporto tra i dazi applicati ai beni intermedi e il grado di protezione complessivo, tra i paesi considerati la Russia mostra una maggiore propensione a proteggere le importazioni di parti e componenti.

Come accennato, in aggiunta ai dazi doganali esistono molti altri tipi di “misure non-tarifarie” (MNT). Nel corso degli anni questi strumenti sono diventati preminenti nell’ostacolare gli scambi internazionali, sia dal lato delle importazioni che delle esportazioni e, al pari delle tariffe, comportano un aumento dei costi di accesso ai mercati esteri. Gli effetti sono spesso difficili da valutare per via della complessità e scarsa trasparenza di queste misure.

La gamma degli strumenti classificati come MNT è ampia e diversificata¹⁹: vi sono incluse azioni di politica commerciale (misure di difesa commerciale; quote import; restrizioni alle esportazioni; sussidi all’export) e regolamentazioni di vario genere. Vi rientrano anche normative nazionali, del tutto legittime in quanto destinate a tutelare la sicurezza dei consumatori (standard tecnici, norme sanitarie e fitosanitarie), ma che talvolta sono usate per celare fini protezionistici.

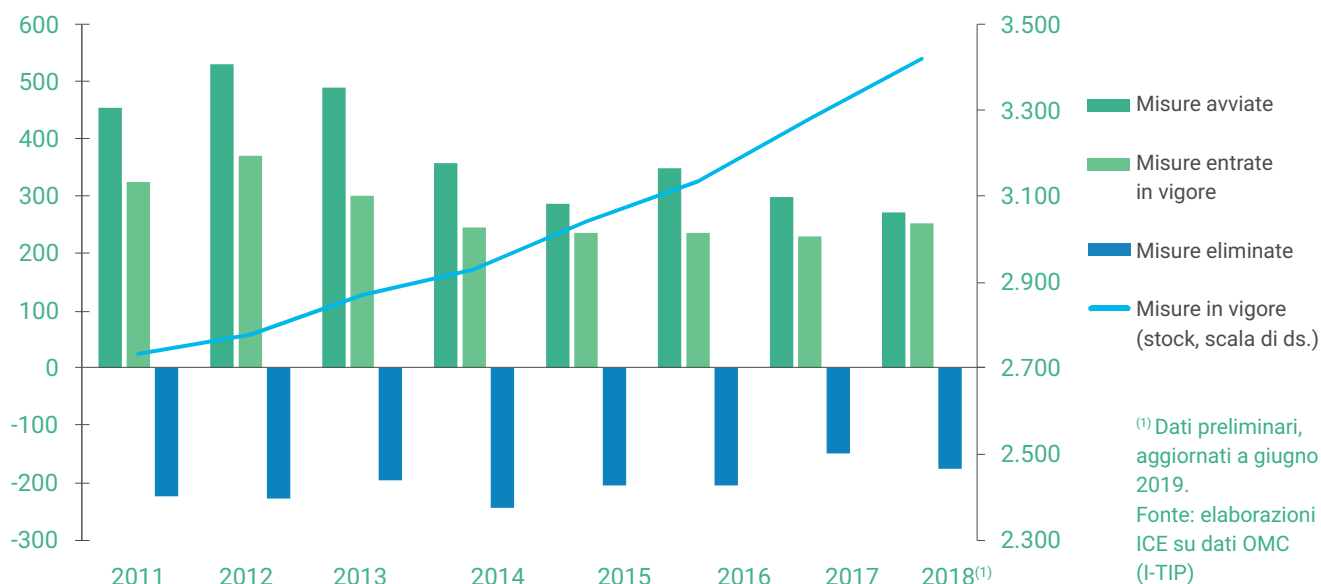
Le misure definite “di difesa commerciale” possono essere attivate temporaneamente dai singoli paesi a fronte di pratiche commerciali illecite (*dumping* effettuato da imprese estere, sussidi pubblici) o in caso di un aumento eccessivo delle importazioni, tale da danneggiare i produttori nazionali. Consistono nell’introduzione di dazi *anti-dumping* o di dazi di compensazione e di salvaguardia, regolamentati dagli accordi firmati a livello multilaterale in ordine alle modalità di adozione, agli obblighi di trasparenza e di notifica.²⁰ Nel ricorrere a queste misure, i paesi hanno la possibilità di elevare il livello dei dazi e di adottare azioni discriminatorie nei confronti dei singoli partner commerciali, determinando a volte un innalzamento a livelli anche molto superiori ai tassi consolidati in vigore.

Pur non disponendo dei dati definitivi per il 2018, il grafico 1.16 mostra chiaramente come durante gli anni della crisi globale sia notevolmente aumentato lo stock delle misure di difesa commerciale entrate in vigore, passate da 2.733 (nel 2011) a 3.421 nel 2018, benché in base agli accordi OMC questi strumenti dovrebbero decadere automaticamente dopo 4-5 anni, o comunque essere riesaminati.

¹⁹ Per approfondire si veda R. Minetti e L. Salvatici, *Non Tariff Measures: an Introductory Guide*, Fondazione Manlio Masi, scaricabile da: http://fondazionemasi.it/public/masi/files/WP_12_Non_Tariff_Measures_An_Introductory_Guide.pdf e anche la classificazione dell’UNCTAD, scaricabile da: <http://unctad.org/en/Pages/DITC/Trade-Analysis/Non-Tariff-Measures/NTMs-Classification.aspx>.

²⁰ Si veda General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) per le procedure *anti-dumping*; Agreement on Subsidies and Countervailing Measures per le misure di compensazione e i sussidi all’export; Agreement on Safeguards per le calusole di salvaguardia; per approfondimenti si consulti il sito dell’OMC: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm8_e.htm.

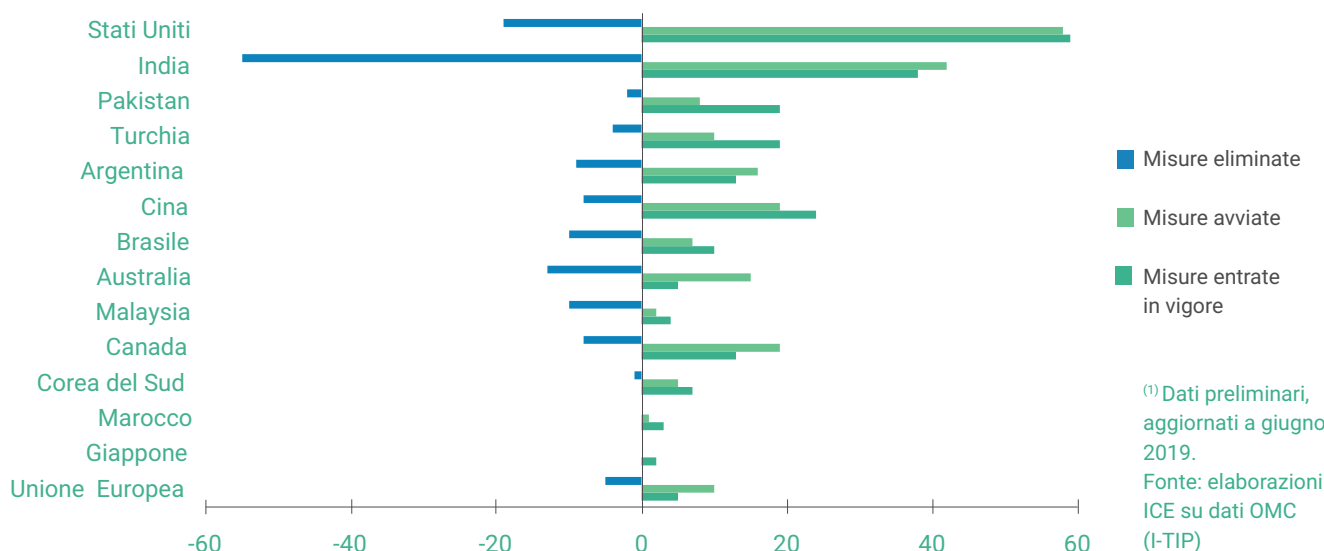
Grafico 1.16 - Andamento delle misure di difesa commerciale avviate, eliminate e entrate in vigore
 Numero di misure notificate degli stati membri all'OMC



Considerando la graduatoria per paesi, Stati Uniti e India sono le economie che nel 2018 hanno introdotto il più alto numero di azioni di difesa commerciale, avviandone inoltre numerose nuove. Va tuttavia rilevato che l'India è anche l'unico paese che ha eliminato più misure di quante ne abbia applicate, riducendo pertanto il proprio stock (grafico 1.17). L'Unione Europea si colloca in fondo alla graduatoria, e il numero delle misure entrate in vigore e di quelle eliminate in genere

si bilanciano. Tradizionalmente, l'UE è poco favorevole all'adozione di questi strumenti e tende a voler contenere gli effetti distortivi sui flussi di scambio; peraltro i regolamenti europei sull'adozione delle misure di difesa commerciale sono anche più restrittivi delle norme OMC.²¹ Va tuttavia rilevato che rispetto al 2017 si osserva anche nel caso dell'UE un aumento di nuove azioni.

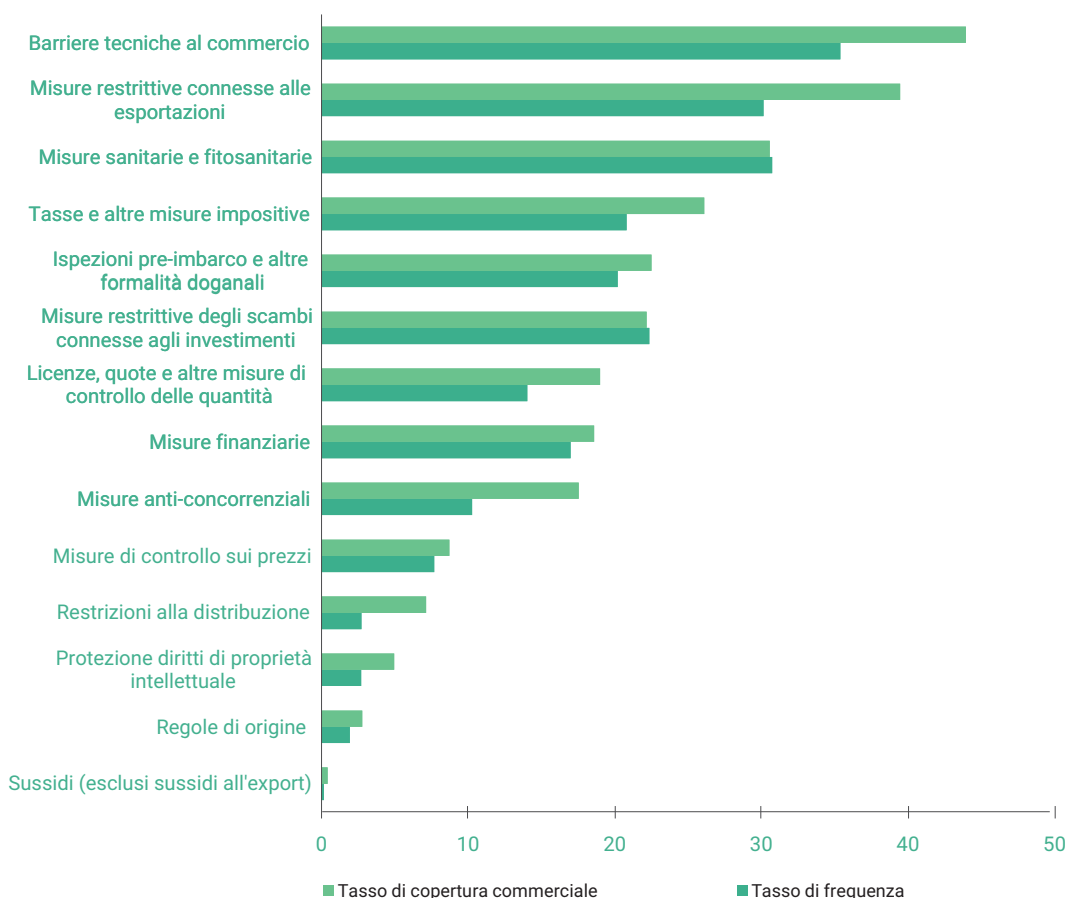
Grafico 1.17 - Misure di difesa commerciale avviate, eliminate ed entrate in vigore nel 2018, per paese
 Misure notificate dagli stati membri all'OMC ⁽¹⁾



Con riguardo alle altre misure non-tariffarie, una banca dati di recente costituzione²² consente di valutare l'incidenza di una serie di MNT attraverso due tipi di indicatori: il tasso di frequenza (calcolato come percentuale di prodotti oggetto di almeno una MNT) e il grado di copertura commerciale (peso percentuale sul valore degli scambi, soggetti alle misure).²³

Come riportato nel grafico 1.18, le normative tecniche (barriere tecniche al commercio, TBT; misure sanitarie-fitosanitarie, SPS) sono strumenti particolarmente diffusi. Complessivamente, il 30-35 per cento dei prodotti è interessato da queste misure (in particolare dalle barriere tecniche al commercio), con una percentuale degli scambi commerciali tra il 30-45 per cento.

Grafico 1.18 - Misure non - tariffarie per tipologia: tasso di frequenza e tasso di copertura sugli scambi commerciali
Pesi percentuali



(1) Il tasso di frequenza riporta la percentuale dei prodotti oggetto di almeno una MNT; il grado di copertura commerciale indica il peso percentuale sul valore degli scambi.

Fonte: elaborazioni ICE su dati WITS (Banca Mondiale)

²¹ Ad esempio, per l'*anti-dumping* le norme UE prevedono la *lesser duty rule* ("regola del dazio inferiore") per cui le autorità, dopo avere certificato una condotta sleale da parte di un'impresa, possano imporre alla stessa un dazio a un livello inferiore rispetto al margine di *dumping* (definito come la differenza fra il prezzo che l'esportatore applica a un prodotto nel mercato di provenienza e il prezzo dello stesso esportatore sul mercato dell'UE), qualora questo livello sia giudicato sufficiente per eliminare il pregiudizio. Recentemente l'UE ha approvato un nuovo regolamento sulle misure di difesa commerciali, volte a renderle più efficaci: si veda <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1859>;

²² Si veda il rapporto Unctad, Banca Mondiale, *The unseen impact of non-tariff measures: Insights from a new database*, 2018.

²³ Va ricordato che le misure di incidenza non rappresentano una valutazione dell'impatto economico o della rilevanza dei prodotti interessati, ma consentono comunque di mostrare la loro diffusione. Il dataset qui utilizzato riguarda 75 paesi (esclusa la Cina) e 14 misure non-tariffarie (classificazione Unctad MAST); i dati sono scaricabili dal portale WITS della Banca Mondiale, al link: <https://wits.worldbank.org/tariff/non-tariff-measures/en/ntm-datadownload>.

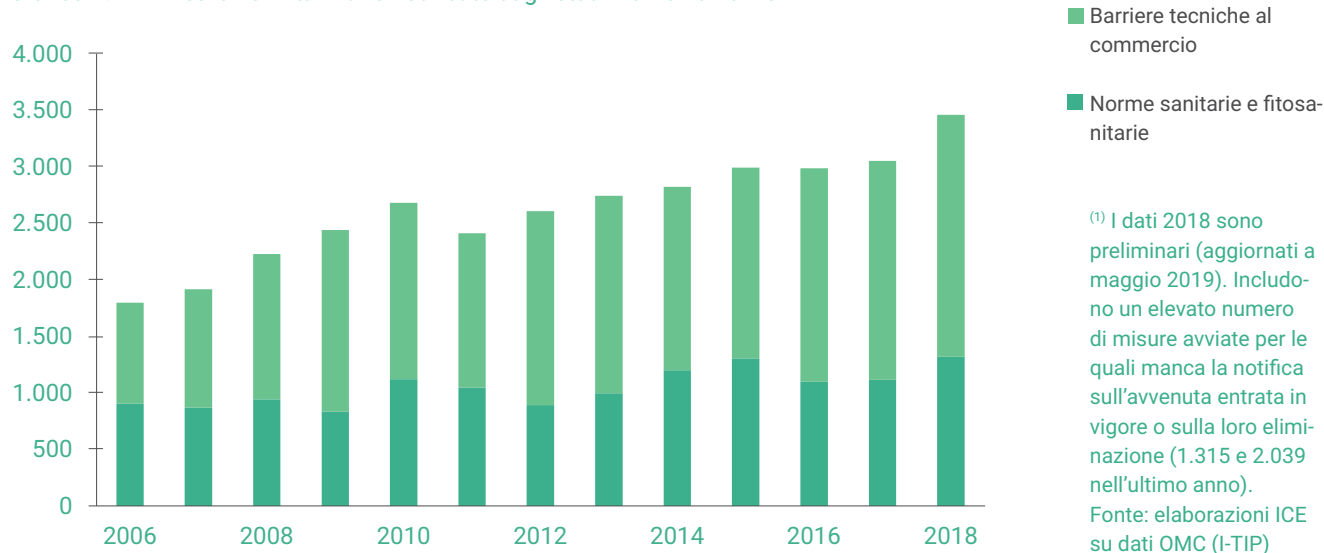
I dati dell'OMC confermano che è in atto una diffusione sempre maggiore di questi strumenti: se nel 2006 il numero delle barriere tecniche al commercio (notificate nell'anno) ammontava a 892, nel 2018 il loro numero è salito a 2.142. Le misure sanitarie-fitosanitarie sono aumentate in misura minore, passando da 906 norme notificate nel 2006 a 1.318 nel 2018 (grafico 1.19).²⁴

Accanto alle normative tecniche sono molto diffuse alcune misure restrittive connesse alle esportazioni (criteri di autorizzazione per l'esportazione; requisiti di ispezione; certificazioni richieste dal paese esportatore), con un grado di copertura commerciale del 40 per cento circa. Per contro, appare piuttosto contenuto il ruolo dei sussidi pubblici (al netto dei sussidi alle esportazioni), quello delle norme sulle "regole di origine"²⁵ e della protezione dei diritti di proprietà intellet-

tuale, che non superano il 5 per cento (sia in termini di frequenza che di copertura commerciale).

Passando ai settori, sono oggetto di misure non-tariffarie soprattutto i combustibili minerali, prevalentemente oggetto di tasse e di altri oneri, gli "animali vivi e i prodotti di origine animale", le calzature e i prodotti vegetali. I prodotti agroalimentari, animali e vegetali sono interessati in larga parte dalle TBT per via della crescente sensibilità dell'opinione pubblica – in particolare nei paesi avanzati - su temi quali la qualità e la sicurezza dei prodotti per la salute pubblica, l'utilizzo di sostanze geneticamente modificate, l'impatto dei processi produttivi sull'ambiente. Ad eccezione dei combustibili, questi stessi settori sono anche oggetto, come si è visto, di una protezione tariffaria comparativamente elevata (grafico 1.20).

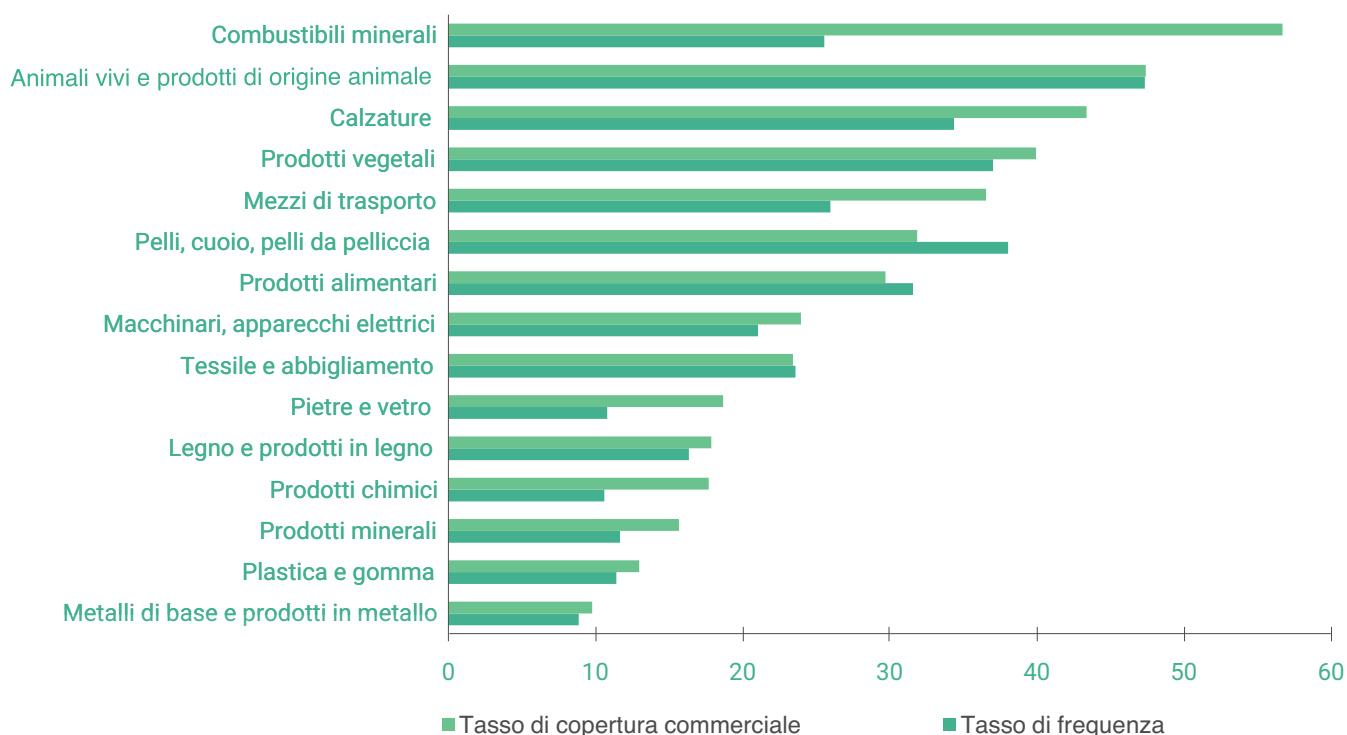
Grafico 1.19 - Misure non - tariffarie notificate dagli stati membri all'OMC⁽¹⁾



²⁴ Dati sulle notifiche effettuate all'OMC da parte degli Stati membri. Per le norme sanitarie e fitosanitarie le modalità di notifica sono regolamentate nell'Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS Agreement) e le norme tecniche nell'Agreement on Technical Barriers to Trade. Per i dati sul numero di notifiche si veda l'Integrated Trade Intelligence Portal (I-TIP), accessibile da <http://i-tip.wto.org>.

²⁵ Le regole di origine sono l'insieme di criteri che servono a determinare l'origine geografica di un prodotto e sono utilizzate in primo luogo per applicare misure di politica commerciale. In presenza di processi di produzione localizzati in differenti paesi - e a seconda di come sono definite - possono ostacolare o, al contrario, agevolare il funzionamento della catena della fornitura e quindi l'operatività delle imprese. A differenza di altri strumenti, le regole di origine non sono disciplinate da un accordo a livello multilaterale. Si veda per approfondire *Le regole di origine delle merci: definizione e implicazioni per le reti produttive internazionali*, Rapporto ICE L'Italia nell'Economia Internazionale 2017-2018, pag.133.

Grafico 1.20 - Misure non - tariffarie per settori: tasso di frequenza e tasso di copertura degli scambi commerciali ⁽¹⁾
Pesi percentuali



⁽¹⁾ Il tasso di frequenza riporta la percentuale dei prodotti oggetto di almeno una MNT; il grado di copertura commerciale indica il peso percentuale sul valore degli scambi.

Fonte: elaborazioni ICE su dati WITS (Banca Mondiale)

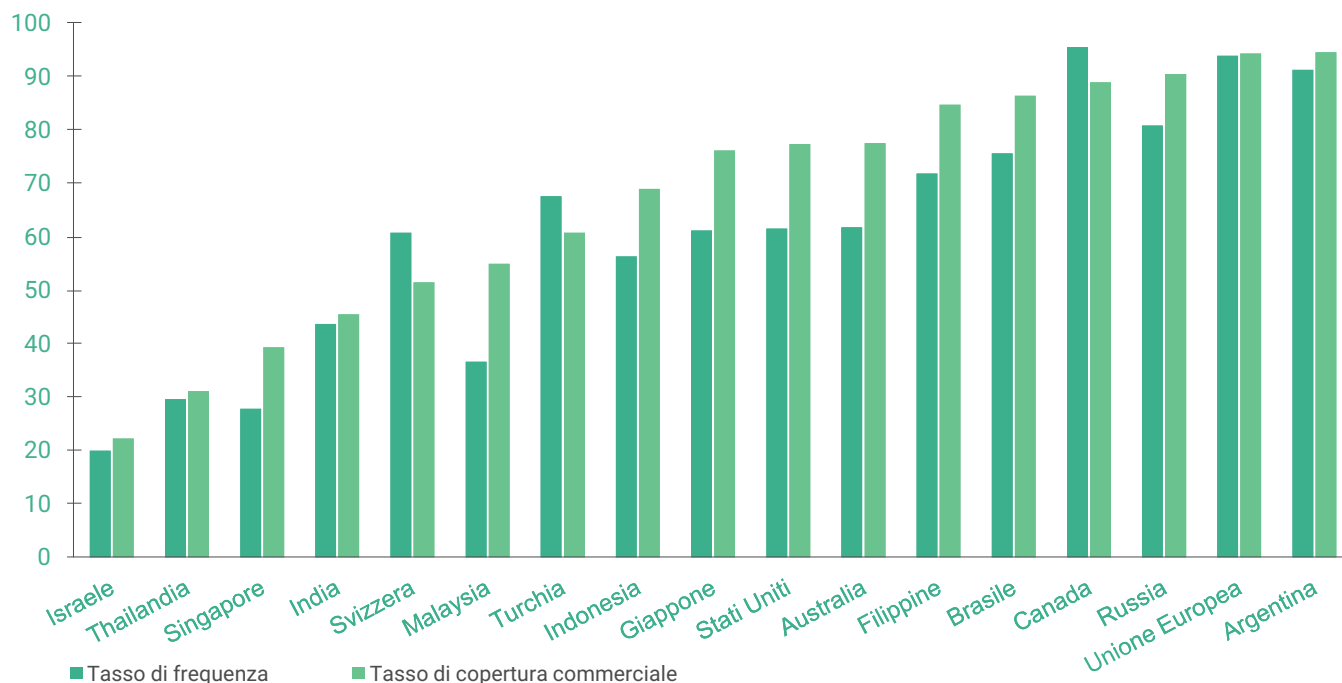
Norme e standard tecnici sono molto diffusi nei settori del tessile-abbigliamento, della meccanica, dei mezzi di trasporto: vi contribuisce il fatto che molte imprese di questi comparti partecipano agli scambi all'interno di reti produttive internazionali, fornendo beni intermedi, e che ai subfornitori internazionali viene in genere richiesto di conformarsi a specifiche tecniche e di certificare la qualità dei prodotti forniti.²⁶

Considerando i principali paesi importatori, si nota come l'Unione Europea primeggi nell'adozione di misure non-tariffarie, che riguardano oltre l'80 per cento dei flussi di scambio dell'area (grafico 1.21). Seguono Russia, Canada e Brasile con tassi di copertura commerciale simili, mentre fanno meno ricorso a questi strumenti Israele, Thailandia, Singapore e India (con tassi tra il 20 e il 40 per cento).

²⁶ Per approfondimenti si veda lo studio *Commercio internazionale, il valore dell'accreditamento e della normazione*, Osservatorio Accredia, gennaio 2019.

Grafico 1.21 - Misure non - tariffarie all'importazione, per principali paesi: tasso di frequenza e grado di copertura commerciale.

Pesi percentuali



(1) Il tasso di frequenza riporta la percentuale dei prodotti oggetto di almeno una MNT; il grado di copertura commerciale indica il peso percentuale sul valore degli scambi.

Fonte: elaborazioni ICE su dati WITS (Banca Mondiale)

1.2.2 - Le barriere al commercio di servizi

I servizi alle imprese sono importanti input dei processi produttivi e interessano sia le fasi collocate a monte della produzione (ricerca e sviluppo, design, progettazione, ecc.) che quelle a valle (marketing, logistica, distribuzione, e altri).

L'acquisizione di servizi esteri incontra barriere di vario genere, derivanti da regolamentazioni nazionali e relative alle diverse modalità di fornitura.²⁷ Ad esempio, tra le procedure che frequentemente limitano l'accesso al mercato delle imprese estere, rientrano la concessione di licenze, il riconoscimento delle qualificazioni professionali, le limitazioni agli investimenti e al movimento internazionale delle persone.

Facilitare gli scambi internazionali di servizi genera incrementi nella produttività e competitività delle imprese, con potenziali ricadute positive sulle esportazioni²⁸ e anche sullo sviluppo dell'economia digitale. Come noto, quest'ultima si basa sui servizi e in particolare su quelli legati alle telecomunicazioni e all'informatica.²⁹

Per misurare il grado di apertura agli scambi di servizi, l'OCSE calcola un "indice di restrizione" che varia tra 0 e 1, a seconda del grado di intensità, e che è aggiornato annualmente per paese e per settore (Services Trade Restrictiveness Index, STRI, cfr. grafici 1.22-1.24).³⁰ L'indicatore mostra, rispetto al 2017, un rallentamento dei processi di liberalizzazione dei servizi, in particolare per l'introduzione di maggiori restrizioni legate alla presenza commerciale degli operatori

²⁷ Le modalità di fornitura dei servizi sono: fornitura transfrontaliera (modalità 1); fruizione all'estero (modalità 2); presenza commerciale (modalità 3); movimento di persone fisiche (modalità 4); cfr. l'accordo multilaterale General Agreement on Trade in Services (GATS).

²⁸ Si veda H.K. Nordas, D.Rouzet (2015), *The impact of Services Trade Restrictiveness on Trade Flows-First Estimates*, OECD Trade Policy Papers n.178.

²⁹ Si veda OCSE, *Services Trade Restrictiveness Index: Policy Trends up to 2019*, gennaio 2019.

³⁰ L'indice varia tra 0 e 1, dove 1 rappresenta il massimo grado di restrizione; consente di analizzare il grado di apertura dei mercati OCSE e di alcuni paesi emergenti per 22 settori, coprendo circa l'80 per cento degli scambi mondiali di servizi. L'indice è calcolato su regolamentazioni e misure restrittive al commercio dei servizi in 45 paesi (36 paesi OCSE più Brasile, Cina, Colombia, Costa Rica, India, Indonesia, Malaysia, Russia e Sud Africa). Le restrizioni sono di cinque tipi: condizioni che limitano l'accesso al mercato, restrizioni sul movimento delle persone, barriere di tipo concorrenziale, trasparenza delle normative, altre misure discriminatorie. Va rilevato che sono escluse le normative contenute negli accordi preferenziali. Il Services Trade Restrictiveness Index è accessibile da: <http://www.oecd.org/trade/services-trade/services-trade-restrictiveness-index.htm>.

esteri, aspetto spesso determinante per consentire la fornitura di servizi.

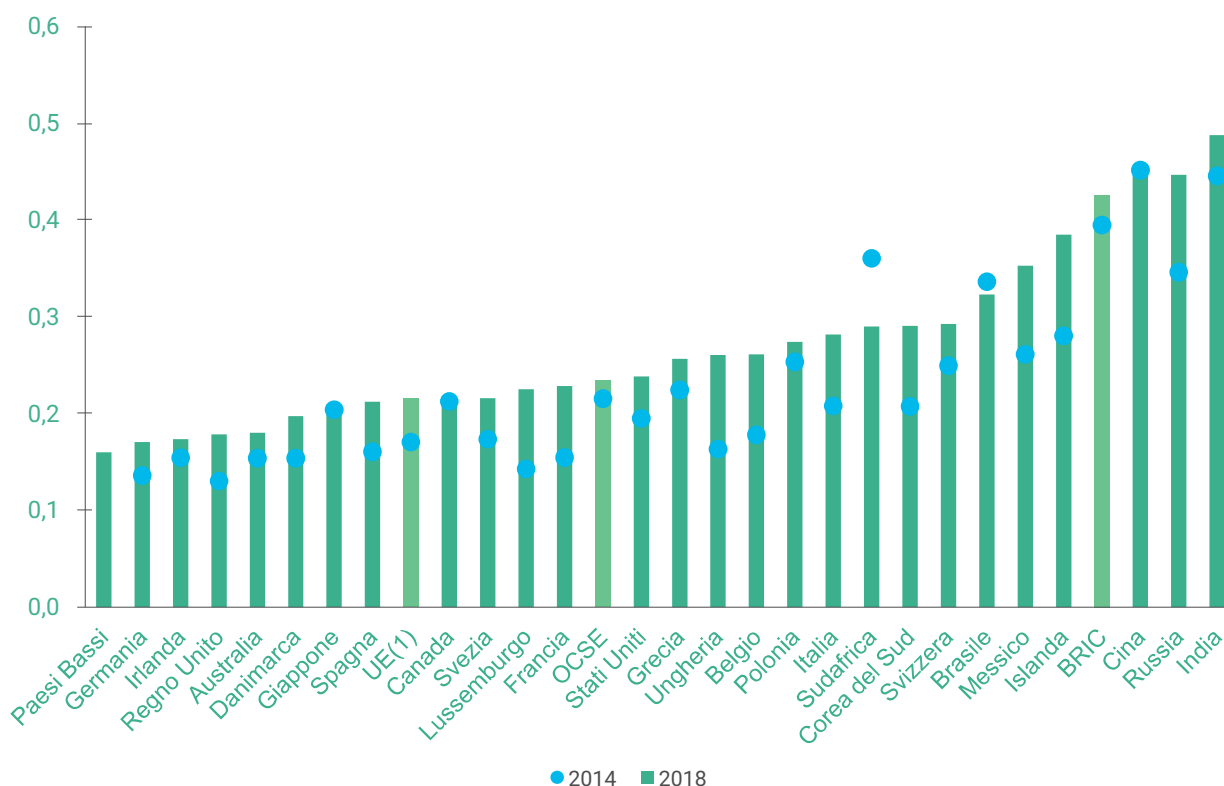
Come nel caso delle barriere tariffarie e non-tariffarie, anche questo indice mostra ampie differenze tra i paesi. Alcune economie emergenti – in primo luogo India, Russia e Cina – presentano un grado di chiusura maggiore (tra 0,49 e 0,45) rispetto alle medie OCSE (0,23) e UE (0,22). In Unione Europea, tra i paesi considerati, i Paesi Bassi registrano l'indice più basso della graduatoria (0,16), seguiti da Germania e Irlanda, che si collocano poco al di sopra (0,16-0,17). Per contro, Italia, Polonia, Belgio, Ungheria, Grecia presentano indi-

ci di restrizione di qualche punto superiore alla media dell'UE (tra 0,26-0,28).

Rispetto al 2014 (il primo anno in cui è stata effettuata questa rilevazione), le barriere agli scambi di servizi sono aumentate in molti paesi: in primo luogo in Russia (da 0,35 a 0,45) e nel Messico (da 0,26 a 0,35), ma anche in vari paesi dell'UE (Belgio, Lussemburgo, Francia, Italia). Per contro, il Sudafrica è l'unico paese in cui si osserva una decisa tendenza verso la liberalizzazione del comparto.³¹

L'apertura agli scambi di servizi presenta conside-

Grafico 1.22 - Indice di restrizione al commercio di servizi, anno 2018
Media aritmetica semplice riferita a 22 settori



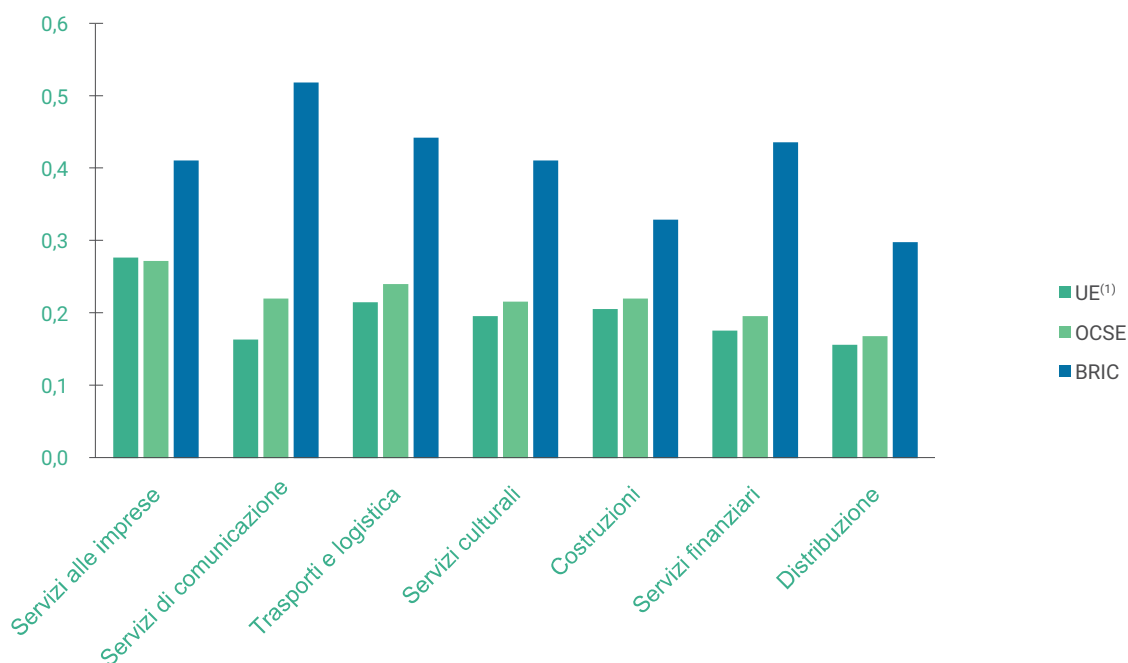
(1) Esclusi Bulgaria, Cipro, Croazia, Malta, Romaniaa.
Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE (STRI)

³¹ Vi ha contribuito l'eliminazione di quote relative ai fornitori di servizi e l'abrogazione di test sul mercato del lavoro nel caso di trasferimenti del personale nell'ambito di imprese/gruppi. Per approfondire si vedano le note per paese (e per settore), scaricabili da: <http://www.oecd.org/trade/topics/services-trade/>

revoli differenze anche dal punto di vista settoriale. In media, i servizi alle imprese sono soggetti a maggiori restrizioni, seguiti dal settore delle comunicazioni, del trasporto e della logistica, mentre il comparto della distribuzione mostra un indice più basso. Nei paesi BRIC il livello di protezione è decisamente più elevato

e Russia. Tra le principali restrizioni rientrano le limitazioni poste alle partecipazioni azionarie estere e altre barriere di tipo concorrenziale, per esempio nell'assegnazione degli slots; inoltre il livello dell'indicatore è influenzato anche da restrizioni sul movimento delle persone fisiche. All'opposto, i servizi legati al trasporto

Grafico 1.23 - Indice di restrizione al commercio di servizi per comparti e aree geo - economiche, anno 2018
Media aritmetica semplice riferita a 22 settori



⁽¹⁾ Esclusi Bulgaria, Cipro, Croazia, Malta, Romania.
Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE (STRI)

di quello dei paesi avanzati, in particolare per i servizi di comunicazione e per quelli finanziari. Diversamente, nell'Unione Europea risultano meno liberalizzati i servizi per le imprese, quelli relativi ai trasporti e alla logistica, e alle costruzioni (grafico 1.23).

Considerando i settori singolarmente, rispetto al 2014 si riscontra una tendenza generalizzata verso una minore liberalizzazione, con l'eccezione del trasporto aereo che - nonostante ciò - continua a essere il comparto più protetto (indice pari a 0,42; grafico 1.24). Per questo settore l'indice riporta ampie variazioni a livello di paese: per citare qualche esempio, nel caso del Cile l'indice è pari a 0,16, contro lo 0,57 registrato da India

stradale presentano un grado di restrizione molto più contenuto (pari a 0,22), pur con delle rilevanti eccezioni nel caso del Messico (0,62) e dell'Indonesia (0,47).

Seguono, in base al grado di restrizione, i servizi legali con ampie variazioni tra i paesi (da 0,10 nel caso della Lettonia fino a raggiungere 1 nel caso di Polonia e Lussemburgo) e i servizi contabili (in media 0,32, con indice pari a 1 nel caso di Turchia e Corea del Sud. In questo ambito le restrizioni riguardano soprattutto limitazioni legate al movimento internazionale delle persone, norme restrittive sulla validità delle qualificazioni professionali e sul conferimento di licenze, o limitazioni alle partecipazioni estere.

Per i servizi legati alle telecomunicazioni l'indice di restrizione è pari a 0,23, con valori intorno a 0,11-0,12 per alcune economie europee (Germania, Irlanda e Danimarca). L'indicatore è molto più elevato per i paesi emergenti, tra cui la Cina (0,68), e le barriere consistono principalmente in misure volte a limitare l'accesso al mercato da parte degli operatori esteri, ad esempio ponendo vincoli all'apertura di filiali estere, requisiti riguardanti il numero di membri nazionali dei consigli di amministrazione e altre norme simili.

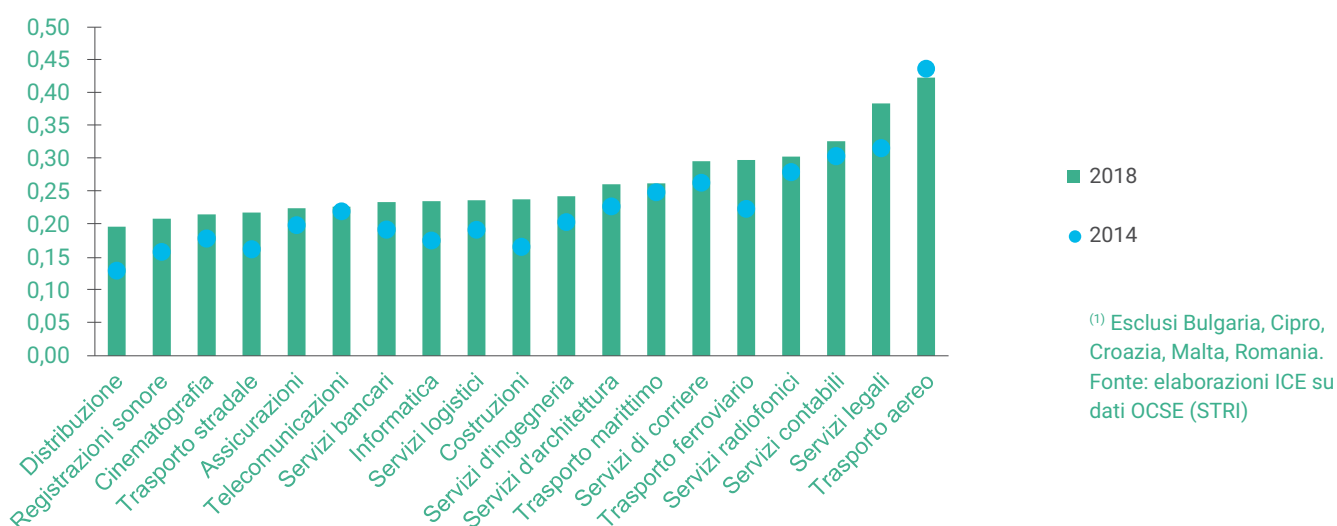
Per i servizi informatici, altro comparto cruciale per le vendite online e per l'operatività delle reti internazionali di produzione, la media è pari a 0,23 ma livelli più alti si osservano ad esempio in Islanda (0,45) e in India (0,38), mentre una maggiore apertura la si riscontra per Corea del Sud e Lettonia (con 0,12). Le restrizioni

più chiuse, tra cui l'Islanda e vari emergenti (Indonesia, India, Malaysia). Le misure restrittive più diffuse in questo comparto riguardano vincoli relativi all'acquisizione di terreni e immobili, o le modalità di conferimento delle licenze.

Un approfondimento importante in tema di apertura internazionale ai servizi riguarda la digitalizzazione, in quanto una maggiore liberalizzazione può facilitare sia il commercio di beni (attraverso piattaforme di *e-commerce*) che gli scambi di servizi tradizionali, oltre a favorire nuovi servizi basati sulla gestione e sulla valorizzazione delle informazioni.

Anche in questo caso le barriere agli scambi possono frenare la possibilità di effettuare transazioni e i processi innovativi: uno studio OCSE presenta un nuovo indicatore sulle barriere ai servizi digitali in 44 paesi ³² e

Grafico 1.24 - Indice di restrizione al commercio di servizi per settori, anno 2018
Media aritmetica semplice riferita a 45 paesi



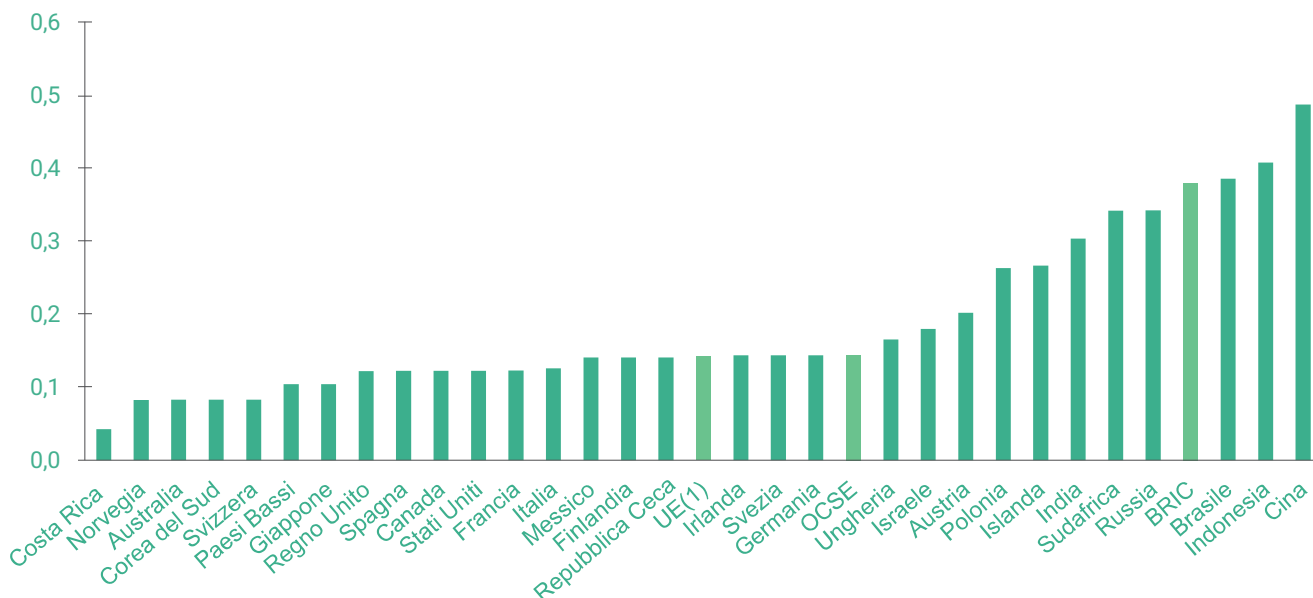
riguardano spesso il trasferimento dei dati personali e il movimento internazionale di personale specializzato, per via della complementarità nelle modalità di fornitura 1 (fornitura transfrontaliera) e 4 (movimento di persone).

Infine, come accennato, i servizi di distribuzione sono caratterizzati da un'elevata apertura (in media l'indice è pari a 0,19) come ad esempio in Lettonia, nel Regno Unito, nella Repubblica Slovacca e in Giappone, per citare alcuni paesi. Altre economie si presentano molto

segnala che, rispetto al 2014 (primo anno disponibile), si riscontra una diffusione generalizzata di misure più restrittive, in particolare con riguardo a infrastrutture e connettività. Le situazioni sono molto differenti: ad esempio, l'indice è decisamente più elevato nei paesi BRIC e in Indonesia, ma è molto più contenuto in Unione Europea, pur con alcune differenze tra gli Stati membri (grafico 1.25).

³² Per approfondimenti si veda J. Ferencz (2019), *The OECD Digital Services Trade Restrictiveness Index*, OECD Trade Policy Papers, n. 221, <http://dx.doi.org/10.1787/16ed2d78-en>

Grafico 1.25 - Indice di restrizione al commercio di servizi digitali, anno 2018
Media aritmetica semplice



(1) Esclusi Bulgaria, Cipro, Croazia, Malta, Romania.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE (STRI)

1.2.3 - Le barriere agli investimenti diretti esteri

L'impatto positivo degli investimenti diretti esteri su produttività, crescita occupazionale e sulla trasmissione della conoscenza è ampiamente documentato dalla letteratura economica, insieme alla forte connessione con gli scambi di merci e servizi.³³ Di conseguenza, le misure adottate dai governi nei confronti degli IDE sono tendenzialmente volte ad una loro attrazione e liberalizzazione, promossa anche attraverso enti governativi specificamente preposti a questo compito.

I processi di riforma sono stati attuati in periodi diversi: nei paesi OCSE tra il 1970 e il 1980 (spesso su base unilaterale), mentre l'area asiatica si è aperta soprattutto dopo il 1997. Tuttavia, come nel caso dei servizi, numerose barriere possono rappresentare un disincentivo per gli investitori esteri, nonostante la presenza

di importanti fattori di attrazione quali la dimensione del mercato, la disponibilità di risorse umane qualificate o di risorse naturali, la dotazione di infrastrutture, la prossimità geografica e culturale. Si tratta di restrizioni di tipo normativo, che possono consistere nell'applicare agli IDE norme pre-esistenti in maniera più rigorosa, ad esempio in caso di partecipazioni estere relative a settori ritenuti di particolare interesse.³⁴

L'indicatore FDI Regulatory Restrictiveness Index mostra il grado di restrizione esistente nei confronti degli investimenti esteri in entrata.³⁵ Il grafico 1.26 indica l'esistenza di barriere agli investimenti esteri relativamente più elevati nelle economie emergenti, tra cui spiccano le Filippine (con 0,39), la Cina, l'Indonesia, la Malaysia (con indici tra 0,25 e 0,32). Fra le restrizioni più comuni compaiono quelle aventi per oggetto le quote di partecipazione, imposte dai governi riceventi,

³³ Per approfondire i legami tra investimenti e flussi di scambio, si veda C. Cadestin, K. De Backer, I. Desnoyers-James, S. Miroudot, M. Ye, D. Rifo (2018), *Multinational enterprises and global value chains: new insights on the trade-investment nexus*, OCSE.

³⁴ S. Thomsen e F. Mistura (2017), *Is investment protectionism on the rise? Evidence from the OECD FDI Regulatory Restrictiveness Index*, Global Forum on International Investment, 6 marzo 2017, OCSE.

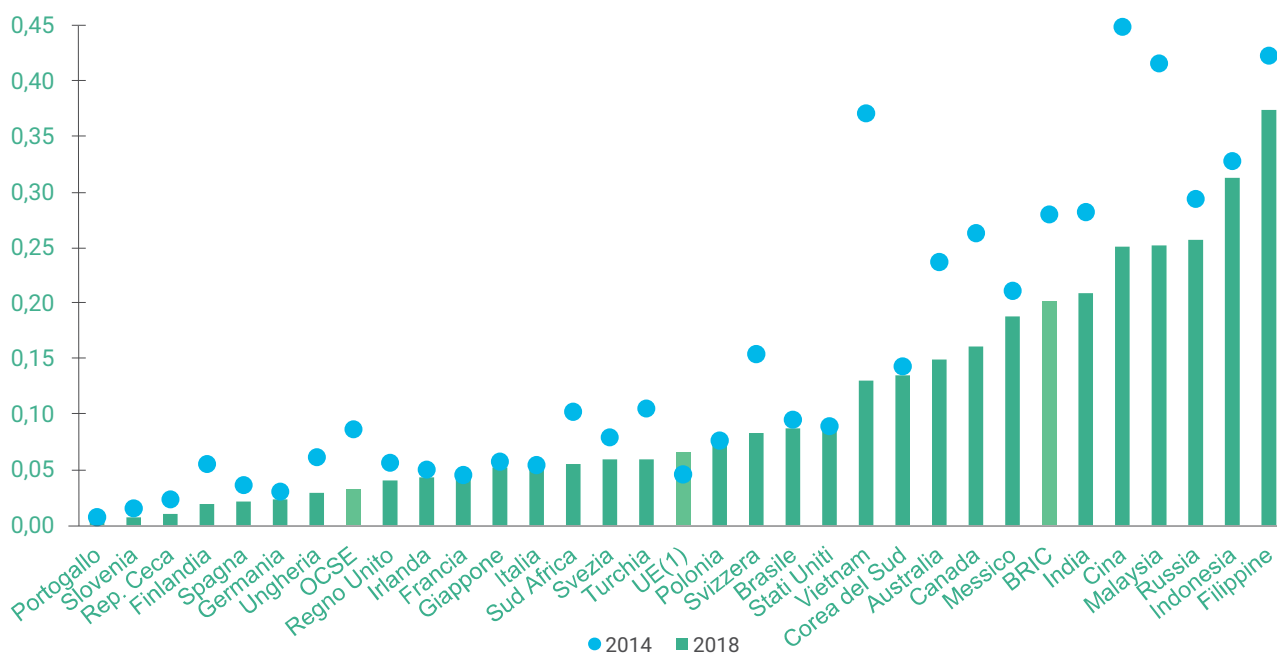
³⁵ Il Foreign Direct Investment Regulatory Restrictiveness Index misura, per 68 paesi e 22 settori, il grado di restrizione delle regolamentazioni presenti, su base discriminatoria, ovvero applicate unicamente agli investitori stranieri. Le regolamentazioni si riferiscono, tra l'altro, a limitazioni poste alla partecipazione di capitali esteri, a meccanismi di autorizzazione discriminatori, a restrizioni per l'assunzione di personale estero, a restrizioni di altro genere riguardanti le affiliate estere, incluse per esempio le condizioni sul rimpatrio dei capitali. L'indice è dato dal valore medio dei punteggi attribuiti, dove 1 segnala la presenza di restrizioni, 0 segnala l'assenza di restrizioni. Per approfondimenti si veda: <http://www.oecd.org/investment/fdiindex.htm>

nella convinzione che la presenza di società a capitale misto faciliti il trasferimento di conoscenza e promuova *spillovers* verso l'economia nazionale.

Il grafico evidenzia con chiarezza come le aree emergenti – e in particolare i paesi asiatici (tra cui Vietnam, Cina, Malaysia) – abbiano perseguito politiche volte all'apertura agli investimenti esteri negli anni successivi alla crisi finanziaria. Tra le economie industriali avanzate – dove il grado di apertura era già relativamente elevato – si nota che in particolare Canada, Australia, Svizzera e Finlandia hanno adottato politiche orientate verso una maggiore attrazione degli IDE.

Il successivo grafico 1.27 mostra che le restrizioni agli investitori esteri sono maggiori nei comparti primario e terziario; evidenzia inoltre la maggiore apertura dell'Unione Europea rispetto alla media dei paesi OCSE e - ancora di più - rispetto ai principali paesi emergenti (Brasile, Russia, India e Cina). Tuttavia, considerato che le differenze di tipo settoriale sono molto accentuate, anche nei paesi che presentano un indice relativamente basso possono esservi considerevoli margini di intervento (ad esempio nei comparti dell'energia e dei trasporti).

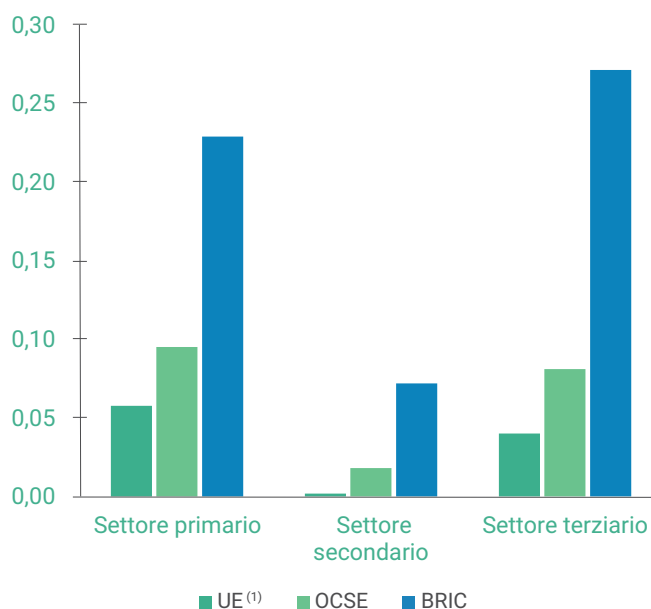
Grafico 1.26 - Indici di restrizione agli investimenti diretti esteri per paesi, anno 2018
Media aritmetica semplice



(1) Esclusi Bulgaria, Cipro, Croazia, Malta, Romaniaa.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE (FDI Restrictiveness Index)

Grafico 1.27 - Indice di restrizione agli investimenti diretti esteri, per comparti e aree, anno 2018
Media aritmetica semplice riferita a 22 settori



⁽¹⁾ Esclusi Bulgaria, Cipro, Croazia, Malta, Romania.
Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE (FDI Restrictiveness Index)

1.2.4 – Il processo di liberalizzazione multilaterale degli scambi e la riforma dell’OMC

L’affermarsi di equilibri geo-economici multipolari e la conseguente difficoltà di assumere decisioni su molti temi, mediando tra i diversi interessi delle parti, ha portato i negoziati multilaterali ad una fase di stallo, da cui sembra arduo uscire. L’ultima conferenza ministeriale dell’OMC, tenutasi a Buenos Aires,³⁶ non ha conseguito risultati importanti e molte questioni fondamentali non

sono state affrontate.³⁷ Del resto, già la conferenza di Nairobi, due anni prima, aveva sostanzialmente sancito la rinuncia a concludere il *round* di Doha mentre la prossima riunione – rimandata di sei mesi rispetto al calendario consueto – dovrebbe tenersi nel giugno 2020 ad Astana, in Kazakistan.

L’ultimo progresso sostanziale conseguito a livello multilaterale è stato l’Accordo sulla facilitazione degli scambi di merci (Trade Facilitation Agreement, TFA, del 2017)³⁸, che ha sancito una serie di impegni per snellire ed eliminare procedure doganali, agevolare la trasparenza e promuovere la cooperazione tra le autorità doganali, allo scopo di dare un maggiore impulso agli scambi internazionali.³⁹

Nel 2018 non si sono registrati sostanziali progressi neppure sul fronte dei trattati “plurilaterali”, cioè di quegli accordi negoziati tra un numero limitato (e variabile) di membri OMC, maggiormente interessati a determinate tematiche e a perseguire una regolamentazione di più ampia portata, che possano essere progressivamente estese ad altri paesi (*open plurilateralism*).⁴⁰

Rientra fra questi l’Accordo sulle tecnologie dell’informazione (Information Technology Agreement, ITA II),⁴¹ che prevede l’eliminazione dei dazi doganali su una lista di 201 prodotti; entro il 2019 dovrebbe essere attuata l’eliminazione di oltre il 95 per cento dei dazi, con qualche tariffa residua che verrebbe azzerata entro il 2023.

Per contro, sono fermi i negoziati di altri due accordi plurilaterali, avviati negli scorsi anni: l’Accordo sugli scambi di servizi (TISA, Trade in Services Agreement), con la partecipazione di 50 paesi, è fermo dal 2016.⁴² Dalla fine del 2016 non ha registrato progressi neppure

³⁶ La riunione si è svolta dal 10 al 13 dicembre 2017.

³⁷ I temi da affrontare erano, tra gli altri, l’accesso al mercato dei prodotti agricoli, in considerazione dell’elevato livello dei dazi e dei sussidi ancora in vigore, la questione di come trovare una soluzione permanente sulle misure di sostegno pubblico all’agricoltura, le misure per facilitare gli scambi di servizi e gli investimenti esteri in un’ottica di sviluppo e inclusione, l’adozione di regole internazionali per gli scambi digitali.

³⁸ Il Trattato sull’agevolazione degli scambi è il primo accordo multilaterale concluso dopo l’istituzione dell’OMC; entrato in vigore il 22 febbraio 2017 esso è considerato il principale risultato della conferenza ministeriale di Bali, svoltasi dal 3 al 6 dicembre 2013; ratificato da 143 paesi, quasi il 90 per cento degli stati membri, 17 paesi che hanno depositato gli strumenti di ratifica nel 2018 e nei primi mesi del 2019.

³⁹ Il grado di accoglimento delle misure previste nell’accordo è pari al 62 per cento, cfr.: https://www.wto.org/english/news_e/news18_e/fac_02may18_e.htm

⁴⁰ Sul tema degli accordi plurilaterali si veda B. Hoekman e C.Sabel (2019), *Open Plurilateral Agreements, International regulatory Cooperation and the WTO*, EUI Working Papers, European University Institute - Robert Schuman Centre for Advanced Studies.

⁴¹ Firmato nel 2015 durante la conferenza ministeriale di Nairobi, l’accordo rappresenta con 82 adesioni circa il 97 per cento del commercio mondiale di prodotti IT; prevede l’eliminazione dei dazi doganali su una lista di 201 prodotti, inclusi alcuni dispositivi medici, i semiconduttori di nuova generazione, videogiochi, dispositivi satellitari.

⁴² Si veda la scheda del Parlamento Europeo, [http://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/file-trade-in-services-agreement-\(tisa\)/04-2019](http://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/file-trade-in-services-agreement-(tisa)/04-2019).

re l'Accordo sui beni ambientali (EGA, Environmental Goods Agreement) che era stato avviato nel 2014, con la partecipazione di 46 membri, allo scopo di liberalizzare il commercio di beni nel settore ambientale e facilitare il conseguimento degli obiettivi fissati alla conferenza di Parigi.⁴³

Va tuttavia rilevato che - durante il World Economic Forum di Davos - si è tenuto un incontro ministeriale informale, alla presenza del direttore dell'OMC Azevêdo, durante il quale si è discusso l'avvio di un negoziato plurilaterale tra 76 paesi OMC, riguardante la liberalizzazione del commercio elettronico.⁴⁴

Insieme alle regole multilaterali, è stata messa in discussione l'operatività della stessa OMC, e da più parti si ritiene urgente una riforma in grado di ripristinarne la centralità e di garantire il rispetto di un sistema di regole multilaterali condivise, che tenga conto del mutato contesto internazionale in cui operano le imprese. Il tema è stato discusso al G20 di Buenos Aires e ripreso anche durante la riunione del G20 di Osaka.⁴⁵

Nel novembre 2018 l'Unione Europea e altri 11 paesi membri dell'OMC hanno presentato delle proposte volte a migliorare il funzionamento del sistema multilaterale, riguardanti la regolamentazione di alcuni temi di interesse degli Stati membri, la funzione di monitoraggio e la necessità di migliorare la trasparenza, la riforma del meccanismo di composizione delle controversie OMC.⁴⁶

Riguardo alle regole multilaterali, la proposta riconosce la necessità di introdurre nuove norme in tema

barriere agli scambi di servizi e agli investimenti esteri, di affrontare la questione delle pratiche scorrette legate al trasferimento forzoso di tecnologia e di pratiche distorsive (tra cui i *performance requirements*). Un altro tema è quello delle distorsioni derivanti dai sussidi pubblici e dalle imprese di stato (*State-owned enterprises*): la proposta presentata riconosce che nell'Accordo sulle misure di salvaguardia e di compensazione (SCM) è riportata una definizione di sussidio poco chiara e che non viene garantita la necessaria trasparenza, mancando spesso le notifiche da parte degli Stati membri.

Quanto agli accordi multilaterali esistenti, una delle criticità riguarda l'attività di monitoraggio, che sconta procedure poco efficaci e trasparenti. Su questo punto l'UE, gli Stati Uniti e il Giappone hanno presentato una proposta tendente a migliorare il rispetto degli obblighi di notifica da parte degli Stati membri.

Un aspetto cruciale riguarda il funzionamento del meccanismo di risoluzione delle controversie, istituito presso l'OMC, al quale gli stati membri possono ricorrere quando ritengono che altri paesi abbiano agito in contrasto con gli accordi multilaterali sottoscritti. Si tratta di un pilastro fondamentale del sistema multilaterale, avente la funzione di tutelare il sistema delle regole e di ridurre le tensioni nelle relazioni commerciali.⁴⁷ Tuttavia, mancando negli ultimi due anni l'assenso degli Stati Uniti alla nomina di nuovi membri dell'organo di appello, questo sarà costretto a fermare la propria attività alla fine del 2019, quando verrà meno il loro numero minimo.⁴⁸

⁴³ Si veda la scheda del Parlamento Europeo, [http://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/file-environmental-goods-agreement-\(ega\)/04-2019](http://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/file-environmental-goods-agreement-(ega)/04-2019).

⁴⁴ Si veda il comunicato UE, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1974>

⁴⁵ Si veda il comunicato del G20 tenutosi a Osaka il 28-29 giugno "...We strive to realize a free, fair, non-discriminatory, transparent, predictable and stable trade and investment environment, and to keep our markets open. International trade and investment are important engines of growth, productivity, innovation, job creation and development. We reaffirm our support for the necessary reform of the World Trade Organization (WTO) to improve its functions. We will work constructively with other WTO members, including in the lead up to the 12th WTO Ministerial Conference. We agree that action is necessary regarding the functioning of the dispute settlement system consistent with the rules as negotiated by WTO members."

⁴⁶ Si veda la Comunicazione al Consiglio Generale OMC di UE, Australia, Canada, Cina, Islanda, India, Corea del Sud, Messico, Nuova Zelanda, Norvegia, Singapore e Svizzera del 26 novembre 2018, WT/GC/W/752 <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1945> e il relativo Concept paper della Commissione Europea: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/november/tradoc_157514.pdf

⁴⁷ Il meccanismo, che dal 1995 si è occupato di più di 500 controversie, è gestito da un organo di conciliazione, noto come Dispute Settlement Body (DSB), dai *panel* di esperti nominati dal DSB e da un organo di appello, noto come Appellate Body (AB), composto da sette giudici nominati tramite il consenso di tutti gli stati membri. Dopo una richiesta di consultazioni e un tentativo di composizione informale, è prevista una procedura aggiudicativa tra paesi ricorrenti e convenuti, che può coinvolgere anche paesi terzi interessati e si conclude con la decisione finale dell'organo di appello.

⁴⁸ Nel dicembre 2019 saranno decaduti tutti i giudici in carica eccetto uno; si veda per approfondire E. Fabry, E. Tate (2018), *Sauver l'Organe d'Appel de l'OMC ou Revenir au Far West Commercial?*, Policy Paper n.225, Institut Jacques Delors.

Con riguardo al meccanismo di composizione delle controversie, gli elementi essenziali della proposta presentata dall'UE – e condivisa con gli altri paesi membri – riguardano la conferma della natura obbligatoria delle decisioni, l'indipendenza dei giudici e la necessità di prevedere un doppio livello di giudizio. Al fine di facilitare il funzionamento dell'organo di appello, si propone di prolungarne la durata (6-8 anni), di aumentare il numero dei membri (da 7 a 9), anche per garantire un maggiore equilibrio in termini di composizione geografica dei membri e, infine, di accorciare i termini obbligatori per il suo pronunciamento. Tuttavia, gli Stati Uniti non sembrano concordare su alcuni aspetti della proposta, che necessiterà di ulteriori affinamenti.⁴⁹

1.2.5 Le dispute commerciali

L'inasprirsi delle relazioni commerciali internazionali ha comportato un netto aumento delle controversie davanti all'OMC: se nel 2012 le dispute discusse erano in media 18 per mese, nel 2018 il loro numero è salito a 42 (grafico 1.28) e, rispetto all'anno precedente, le nuove dispute sono raddoppiate.⁵⁰

L'OMC interviene frequentemente per conciliare posizioni differenti tra le economie avanzate e quelle emergenti, tuttavia appare in aumento anche la conflittualità tra i paesi avanzati. Come si vede nel grafico

1.29, Stati Uniti e Unione Europea sono i principali protagonisti delle controversie commerciali, sia come parte ricorrente che come convenuti, tuttavia negli ultimi anni è stata spesso chiamata in causa anche la Cina.

Nel 2018 le misure di difesa commerciale adottate dall'amministrazione americana sono state oggetto di numerosi ricorsi. Nei primi mesi dell'anno la Corea del Sud ha presentato richiesta di consultazioni all'OMC per via delle misure di salvaguardia, adottate dall'amministrazione statunitense, con riguardo all'import di elettrodomestici e impianti fotovoltaici.

Rispetto ai dazi applicati alle importazioni di acciaio e di alluminio, le misure sono state contestate davanti all'OMC dapprima da Cina e India e, successivamente, da Unione Europea, Messico, Canada, Norvegia e Turchia. I ricorrenti sostengono, tra l'altro, l'infondatezza del motivo basato sulla sicurezza nazionale, per cui le tariffe statunitensi violerebbero il trattato GATT⁵¹ e l'accordo multilaterale sulle misure di salvaguardia e di compensazione (SCM), ed è stato costituito il panel di esperti.

Un'ulteriore controversia riguarda i temi legati alla protezione dei diritti di proprietà intellettuale e alle modalità del trasferimento di tecnologia, soprattutto in relazione agli investimenti esteri in Cina. Contestualmente all'annuncio delle misure tariffarie nei confronti

Grafico 1.28 - Numero di controversie attive presso il meccanismo di risoluzione dell'OMC
Media mensile riferita a ciascun anno



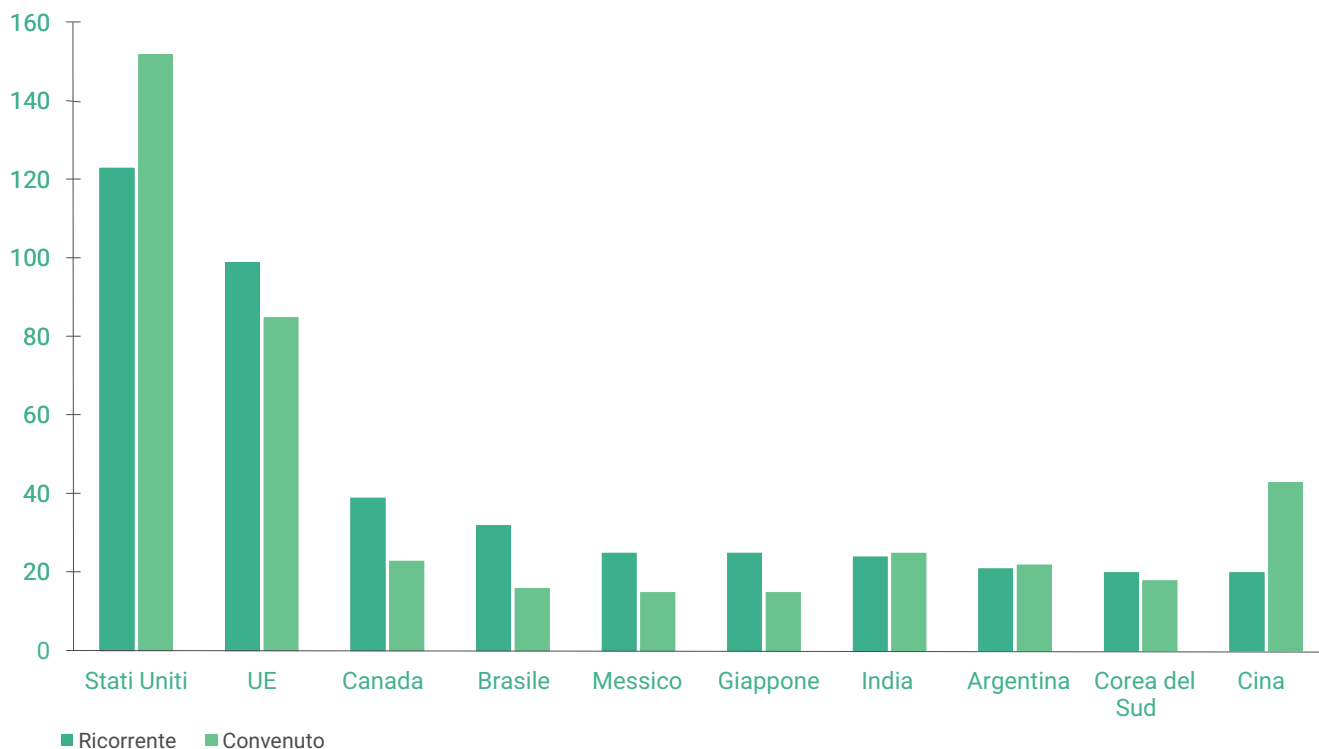
Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

⁴⁹ <https://www.euractiv.com/section/economy-jobs/news/us-says-it-cannot-support-some-of-eus-ideas-for-wto-reform/>

⁵⁰ OMC, Annual Report 2019; si veda il sito OMC: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm

⁵¹ Incluso l'art. XXI dell'Accordo GATT, in cui si citano i motivi di sicurezza nazionale.

Grafico 1.29 - Controversie commerciali presentate all'OMC, per principali paesi, dal 1995 al 2018



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

della Cina, nel marzo 2018 gli Stati Uniti hanno infatti avviato una richiesta di consultazioni contestando la violazione dell'Accordo TRIPS.⁵² Una richiesta analoga sulle misure di trasferimento tecnologico adottate in Cina è stata presentata a metà 2018 anche dall'Unione Europea.

Inoltre, è recentemente tornata al centro dell'attenzione la disputa avente per oggetto gli aiuti pubblici

concessi all'industria aeronautica, sia dall'UE che dagli Stati Uniti, dopo che l'amministrazione americana ha annunciato una prossima applicazione di dazi a determinate importazioni UE, pari ai danni subiti, e una mossa analoga è stata fatta dall'Unione Europea (si veda su questo il riquadro successivo)⁵³. Una pronuncia definitiva dell'organo di appello è attesa entro l'anno, sempre che ne sia garantito il suo funzionamento.

⁵² Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights, Accordo sugli aspetti commerciali dei diritti di proprietà intellettuale. L'amministrazione statunitense ha chiesto il 3 giugno 2019 di sospendere il procedimento fino al 31 dicembre e Pechino ha accettato; cfr. comunicazione del panel OMC, 12 giugno 2019.

⁵³ Al momento di andare in stampa, gli Stati Uniti hanno pubblicato un'ulteriore lista di 89 codici doganali, riguardanti importazioni dall'UE di circa 4,5 miliardi di dollari. Il paese potenzialmente più colpito è il Regno Unito con oltre 1,6 miliardi (al 90 per cento import di bevande alcoliche). L'Italia è interessata da importazioni per 756 milioni di dollari (in prodotti agroalimentari), che si aggiungono alle liste precedenti. Seguono Germania e Irlanda, ognuna con quasi 500 milioni di dollari.

STATI UNITI E UNIONE EUROPEA: LA DISPUTA COMMERCIALE SUI SUSSIDI ALL'INDUSTRIA DELL'AEROSPAZIO

di Cristina Castelli*

La controversia davanti all'OMC

L'annosa disputa commerciale tra gli Stati Uniti e l'Unione Europea sull'industria dell'aerospazio è incentrata sulle reciproche contestazioni riguardanti gli aiuti di Stato versati al gruppo Airbus, da un lato, e, dall'altro, alla Boeing. L'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) ne è stata investita nel 2004, quando gli Stati Uniti – dopo essersi ritirati dall'accordo sugli aiuti all'aviazione civile, firmato con l'UE nel 1992⁵⁴ – hanno fatto ricorso al meccanismo di risoluzione delle controversie per via di sovvenzioni ricevute da Airbus, ritenute lesive degli obblighi prescritti dagli accordi multilaterali.⁵⁵ In risposta, l'Unione Europea ha presentato a sua volta una richiesta di consultazioni all'OMC, diretta a contestare i sussidi del governo americano al gruppo Boeing, anche sotto forma di fondi per la ricerca. La disputa è proseguita per 14 anni, davanti a due diversi *panel* di esperti, tra ricorsi e appelli riguardanti la mancata rimozione degli aiuti, coinvolgendo anche Australia, Brasile, Canada, Cina e Giappone in veste di parti terze interessate.

Secondo le pronunce dell'OMC, le imprese di entrambi i paesi hanno ricevuto sussidi contrari alle norme dei trattati multilaterali: un primo rapporto dell'Appellate Body – pubblicato nel maggio 2018 – ha confermato l'esistenza di aiuti governativi da parte della UE e che alcuni tipi di sussidi non erano stati rimossi. Successivamente, nel marzo 2019, l'organo di appello ha riconosciuto che anche a favore del gruppo Boeing sussistevano delle sovvenzioni, contrarie agli accordi e recanti pregiudizio all'industria europea.⁵⁶

Le tensioni si sono acuite nell'aprile 2019, quando gli Stati Uniti hanno annunciato che, in attesa del verdetto conclusivo dell'organo di appello, previsto per l'estate, erano stati identificati in via preliminare i prodotti su cui elevare dei dazi compensativi⁵⁷ (ai sensi dell'accordo SCM, che in caso di sussidi prevede la

* ICE

⁵⁴ L'accordo, firmato nel 1992, regolamentava la concessione degli aiuti nel settore, stabilendo dei limiti massimi, incluso il rispetto di obblighi per la trasparenza; cfr. *EU – US Agreement on Large Civil Aircraft 1992: key facts and figures, Disciplines on EU and US support*, scaricabile da: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-04-232_en.htm?locale=en.

⁵⁵ In particolare, i sussidi contravvengono all'Accordo sulle Sovvenzioni e sulle Misure Compensative (SCM, Agreement on Subsidies and Countervailing Measures), firmato nell'ambito dell'OMC. Per approfondimenti sulla disputa Airbus-Boeing si veda il sito:

https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/find_dispu_cases_e.htm

⁵⁶ Si vedano i comunicati stampa, di diverso tono, pubblicati dall'UE e dagli Stati Uniti:

<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1999> e

<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2019/march/wto-rejects-claims-us-provides>.

⁵⁷ Si veda il comunicato stampa dell'8 aprile 2019, in cui l'amministrazione statunitense rende noto l'avvio di un'indagine ai sensi della Section 301 del Trade Act del 1974 e la lista dei prodotti che potrebbero essere oggetto delle contromisure:

<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2019/april/ustr-proposes-products-tariff>.

possibilità di una compensazione), per un ammontare pari al danno economico subito dall'industria statunitense. Questo è stato stimato intorno a 11,2 miliardi di dollari, per anno, salvo diversa quantificazione da parte dell'OMC.

L'amministrazione ha pubblicato due liste: la prima riguarda prodotti dell'industria aerospaziale, provenienti unicamente da Francia, Germania, Regno Unito e Spagna. La seconda elenca una serie di codici doganali comprendenti varie tipologie di merci e riguardanti le importazioni da tutti i paesi membri dell'UE.⁵⁸ Pochi giorni dopo la pubblicazione del secondo rapporto da parte dell'organo di appello, l'Unione Europea ha diffuso a sua volta una lista di prodotti americani su cui verrebbero applicati dazi *ad valorem* corrispondenti ai danni subiti, pari a circa 12 miliardi di dollari⁵⁹ (secondo una stima del 2012), chiedendo all'OMC di esprimersi sulla sua quantificazione. Va peraltro rilevato che gli scambi commerciali nel settore dell'aeronautica civile sono attualmente ampiamente liberalizzati, essendo regolamentati da un accordo plurilaterale (Agreement on Trade in Civil Aircraft⁶⁰), che ha azzerato le tariffe sul commercio di aerei a uso civile e sulle relative parti e componenti.

Dato questo contesto, il riquadro si propone di analizzare l'entità degli scambi commerciali potenzialmente interessati dalle contromisure di entrambe le parti, considerando i principali paesi e i beni a rischio di dazi, tenendo inoltre conto che la filiera produttiva dell'aerospazio, dominata dal duopolio Airbus-Boeing, è molto integrata a livello internazionale.

I beni soggetti ai dazi compensativi e i principali paesi fornitori

Gli elenchi pubblicati dall'amministrazione americana riguardano importazioni provenienti dall'Unione Europea pari a circa 21 miliardi di dollari (prendendo come riferimento i valori del 2018).⁶¹ Analogamente, da parte UE le misure compensative potrebbero applicarsi su importazioni dagli Stati Uniti per un valore di 20 miliardi di dollari. Va rilevato che, in base alle disposizioni vigenti, il livello dei dazi applicabili ai prodotti elencati potrebbe raggiungere anche il 100 per cento del valore doganale.

Nel caso delle contromisure statunitensi, oltre la metà delle importazioni (il 54,3 per cento) riguarda beni di consumo e, in larga parte, prodotti agroalimentari (grafico 1). I beni intermedi "lavorati" – ovvero parti e componenti al netto

⁵⁸ Le liste comprendono 326 prodotti, di cui 9 relativi all'aerospazio e ai soli paesi Francia, Germania, Regno Unito e Spagna. Sono state pubblicate online per essere oggetto di commenti e osservazioni pubbliche.

⁵⁹ Cfr. il comunicato stampa del 17 aprile 2019, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-19-2162_en.htm

⁶⁰ L'accordo plurilaterale sugli scambi dell'aviazione civile (Agreement on Trade in Civil Aircraft) è stato concluso nel 1980 tra 32 paesi, tra cui gli Stati Uniti, l'UE e 20 dei suoi Stati membri. Cfr.: https://www.wto.org/english/tratop_e/civair_e/civair_e.htm .

⁶¹ L'importo complessivo e la lista preliminare dei prodotti sono stati pubblicati online nel Federal Register, Vol. 84, No. 71, del 12 aprile 2019: https://ustr.gov/sites/default/files/enforcement/301Investigations/Preliminary_Product_List.pdf

delle materie prime⁶²– pesano per il 25 per cento circa, mentre i beni strumentali rappresentano il 21 per cento. Sul totale, le importazioni americane relative al comparto dell'aerospazio sono circa un terzo del valore (6,7 miliardi di dollari), di cui quasi la metà prodotti intermedi.

Le voci doganali individuate dall'Unione Europea mostrano una composizione diversa⁶³: il peso dei beni di consumo è molto inferiore (12,3 per cento) mentre verrebbero colpiti in particolare i beni strumentali (49,7 per cento) e, in minor misura, i beni intermedi (24,9 per cento; grafico 2). Nel caso dell'UE, le importazioni del settore aerospaziale rappresentano circa il 43 per cento e riguardano unicamente beni finali.

Grafico 1 - Importazioni degli Stati Uniti dall'UE, potenzialmente soggette a dazi per i sussidi Airbus, per destinazione economica (2018)⁽¹⁾
Valori in miliardi di dollari USA e pesi percentuali

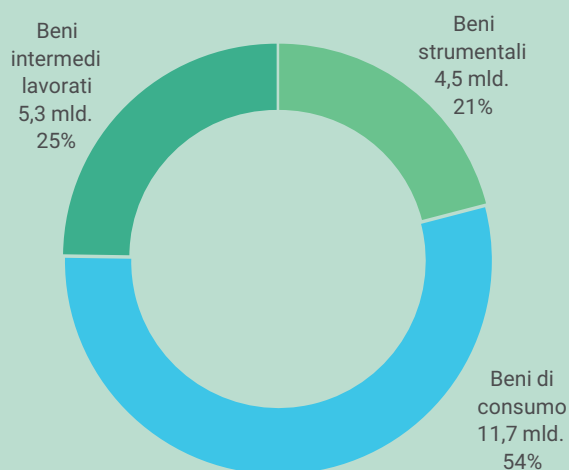
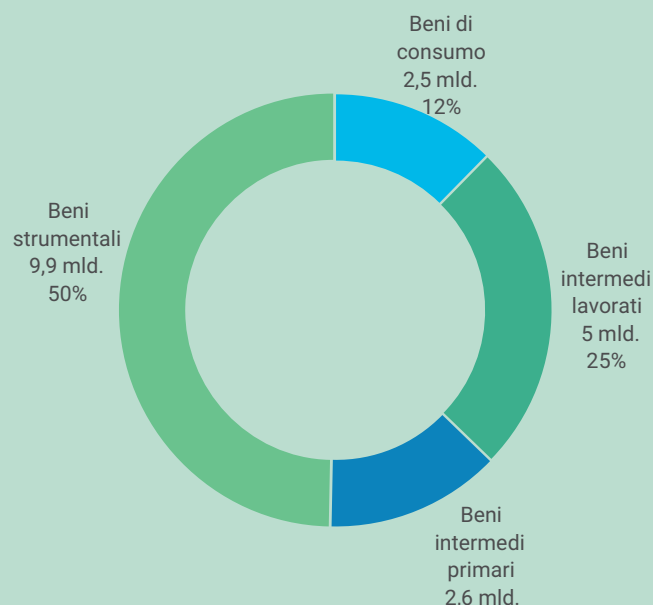


Grafico 2 - Importazioni dell'UE dagli Stati Uniti, potenzialmente soggette a dazi per i sussidi Boeing, per destinazione economica (2018)⁽¹⁾
Valori in miliardi di dollari USA e pesi percentuali



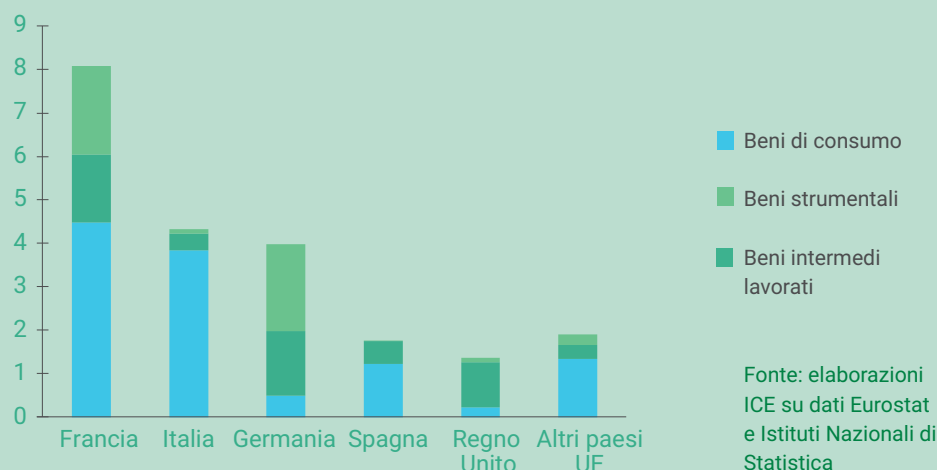
⁽¹⁾ Classificazione BEC Rev4, basata su Unctad, *Key Trade Statistics Report*, 2015.
Fonte: Elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

⁶² Il gruppo dei "beni intermedi lavorati" si basa sulla classificazione BEC Rev. 4, come adottata nel rapporto UNCTAD, *Key Trade Statistics*, 2015.

⁶³ Va rilevato che si tratta di stime, effettuate in base alla lista pubblicata dall'UE e al valore complessivo delle importazioni indicato nel comunicato UE, *WTO Boeing dispute: EU issues preliminary list of U.S. products considered for countermeasures*, 17 aprile 2019: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2011>

Grafico 3 - Importazioni degli Stati Uniti dall'UE, per paesi, potenzialmente soggette a dazi per i sussidi Airbus (2018)

Valori in miliardi di dollari USA



Il grafico 3 mostra invece il valore delle importazioni per i paesi europei maggiormente interessati dalle misure americane, e la loro composizione in base alla destinazione economica dei beni.

Potenzialmente, il paese maggiormente colpito dalle contromisure è la Francia, in quanto i nuovi dazi si applicherebbero a importazioni di oltre 8 miliardi di dollari, in larga parte beni di consumo. Considerando i principali prodotti (tavola 1), poco meno di 4 miliardi di dollari riguardano il vino e altre bevande alcoliche⁶⁴ (settore che è stato indicato, recentemente, come nuovo target per rialzi tariffari), cui segue l'aerospazio con 3,4 miliardi, sia beni strumentali che parti e componenti (circa il 42 per cento dell'import francese considerato).

Va tuttavia rilevato che i dati del grafico 3 si riferiscono alle importazioni lorde ma che, specialmente in un settore complesso come quello aerospaziale, è opportuno tenere conto anche degli scambi internazionali in termini di valore aggiunto (cfr. più avanti la tavola 2).

L'Italia – che non è inclusa nella lista riguardante il settore aerospaziale⁶⁵ – potrebbe essere colpita da dazi compensativi su importazioni del valore di 4,3

⁶⁴ Si veda il sito <https://www.regulations.gov/docket?D=USTR-2019-0003> con i risultati della consultazione pubblica, che riporta oltre 600 commenti, tra cui una comunicazione firmata dalle principali associazioni americane del comparto bevande. Vi si esprime la preoccupazione circa gli effetti delle misure proposte da Stati Uniti e UE: secondo gli scriventi, se gli Stati Uniti applicassero alle voci in elenco un dazio del 10 per cento, l'impatto sull'occupazione americana comporterebbe una perdita di 6.600 posti di lavoro, che salirebbero a 15.400 posti in caso di dazio al 25 per cento e a 48.800 in caso di dazio del 100 per cento. Viene anche segnalato che, secondo le regole OMC, le contromisure per i sussidi all'industria aeronautica dovrebbero riguardare in primo luogo il medesimo settore in cui è stata riscontrata la violazione e non altri.

⁶⁵ Da un lato l'Italia non ha impianti Airbus sul proprio territorio; dall'altro potrebbe aver contribuito all'esclusione dalla lista n.1 il fatto che Boeing acquisisce in Italia importanti parti di aerei, tra cui le fusoliere in fibra di carbonio per il Boeing 747, realizzate da Leonardo a Grottaglie (Taranto).

Tavola 1 - Principali prodotti, potenzialmente oggetto delle contromisure americane, per paese
Valori in dollari riferiti alle importazioni del 2018; pesi percentuali

Italia	2018	peso %
Vino, bevande alcoliche	2.167.287.128	50,1
Borse in pelle	629.249.897	14,6
Olio d'oliva	537.715.832	12,4
Totale primi 3 gruppi	3.334.252.857	77,1
Totale lista 2	4.323.192.193	100,0
Francia		
Vino, bevande alcoliche	3.891.763.438	48,2
Aerospazio	3.366.443.044	41,7
Borse in pelle	240.912.873	3,0
Totale primi 3 gruppi	7.499.119.355	92,8
Totale lista 1 e 2	8.082.059.235	100,0
Germania		
Aerospazio	2.338.263.254	58,7
Palladio e articoli in metallo prezioso nac	540.372.252	13,6
Escavatrici, pale meccaniche, macchinari, attrezzi, parti	268.273.836	6,7
Totale primi 3 gruppi	3.146.909.342	79,0
Totale lista 1 e 2	3.982.387.952	100,0
Regno Unito		
Aerospazio	854.909.724	62,3
Escavatrici, pale meccaniche, macchinari, attrezzi, parti	83.099.756	6,1
Formaggi, burro	61.524.865	4,5
Totale primi 3 gruppi	999.534.345	72,9
Totale lista 1 e 2	1.371.223.909	100,0
Spagna		
Olio d'oliva	503.927.768	28,5
Vino, bevande alcoliche	379.649.553	21,5
Materiali lapidei	221.381.595	12,5
Totale primi 3 gruppi	1.104.958.916	62,5
Totale lista 1 e 2	1.767.031.680	100,0

Fonte: Elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

miliardi di dollari. Come si può osservare, i prodotti italiani toccati dalle eventuali misure compensative sono in massima parte beni di consumo, comprese voci doganali molto importanti per l'export agroalimentare sul mercato americano. In base all'elenco, le bevande alcoliche rappresentano circa la metà delle importazioni (quasi 2,2 miliardi di dollari), seguite dall'olio d'oliva (oltre 530 milioni, pari al 12 per cento)⁶⁶ e da articoli di pelletteria (borse in pelle, per circa 630 milioni di dollari). Tra i beni intermedi spicca il palladio, metallo prezioso utilizzato anche nel settore automotive, e parti-accessori per motocicli. Come beni strumentali sono interessati, in particolare, macchinari quali gli escavatori e le caricatrici-spaltatrici.

La Germania è potenzialmente oggetto di rialzi tariffari su un import di quasi 4 miliardi di dollari. Data la presenza di impianti di assemblaggio dell'Airbus, sono prese di mira principalmente le importazioni riguardanti l'aerospazio (circa 2,3 miliardi di dollari, in massima parte beni strumentali) e, a seguire, i metalli preziosi (palladio, 13 per cento del totale). Anche il Regno Unito potrebbe essere colpito da dazi riguardanti prevalentemente il settore aerospaziale (per 855 milioni di dollari, oltre il 62 per cento del valore import, in larga parte beni intermedi).

Per contro, in Spagna, metà dell'import riguarda i prodotti agroalimentari (olio, vino e bevande alcoliche, per oltre 880 milioni di dollari), seguiti dai materiali lapidei (220 milioni circa). Un ulteriore 11 per cento dell'import è composto da parti e componenti per l'aerospazio (quasi 200 milioni di dollari).

Il valore aggiunto nella filiera dell'aerospazio

Come accennato, accanto alle "tradizionali" statistiche di export e import, è utile considerare gli scambi internazionali in termini di valore aggiunto, specialmente nel caso di un comparto come quello dell'aerospazio, molto integrato a livello internazionale. Nei fatti, il settore aerospaziale è una *catena del valore* molto articolata, composta – oltre che dai grandi gruppi Airbus, Boeing e da altri produttori di minori dimensioni – da migliaia di fornitori di beni e di servizi intermedi.

Le imprese leader coordinano direttamente i fornitori di primo livello, localizzati in prossimità degli impianti di produzione/assemblaggio, o in altri paesi, a seconda delle specializzazioni. Gli stessi subfornitori possono essere imprese di considerevoli dimensioni, a loro volta all'apice di complesse reti produttive internazionali.⁶⁷ Questa non è la sede per approfondire la struttura organizzativa

⁶⁶ Secondo l'Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare (ISMEA), gli eventuali dazi sarebbero un duro colpo per il settore dei vini, dal momento che il mercato degli Stati Uniti copre un quarto delle esportazioni enologiche italiane nel mondo; lo stesso vale per l'export di olio vergine d'oliva, che ha registrato importanti incrementi negli ultimi 10 anni. Inoltre, i rialzi tariffari metterebbero ulteriormente in crisi la produzione sarda di Pecorino Romano. Cfr. il comunicato: <http://www.ismea.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/10633>. Si veda inoltre il rapporto *L'America First di Trump - scenari globali per il commercio agroalimentare* (2017), curato da ISMEA e Centro Rossi Doria, Università di Roma Tre.

⁶⁷ Si pensi a fornitori quali Stelia Aerospace, Honeywell Aerospace, Lufthansa Technik, Liebherr Aerospace, General Electric, Panasonic, Rolls Royce, solo per citarne alcuni.

di queste imprese leader e la collocazione delle loro diverse attività: tuttavia, per fare un accenno, Airbus occupa oltre 130 mila addetti e ha affiliate in Europa (Francia, Germania, Regno Unito e Spagna) ma anche in Cina, Giappone, India, nel Medio Oriente e negli Stati Uniti. Inoltre, dispone di numerosi centri di *engineering* e di formazione.⁶⁸ La sua rete include 12.000 subfornitori di materiali, componenti, sistemi, servizi⁶⁹, di cui fanno parte importanti *players* internazionali. In analogia, il concorrente americano Boeing ha più di 150 mila dipendenti e opera in 65 paesi⁷⁰ attraverso affiliate che svolgono funzioni differenti, sia nella produzione (è di recente apertura un impianto produttivo nel Regno Unito) che nei servizi, e si avvale di migliaia di fornitori esterni.

Al fine di offrire una visione più completa delle interdipendenze economiche esistenti tra i principali paesi coinvolti, la tavola 2 presenta i dati relativi al valore aggiunto contenuto nelle esportazioni lorde dei quattro paesi europei, mostrando le rispettive componenti nazionale ed estera (dati TiVA, riferiti al settore "altri mezzi di trasporto"). Benché gli aggiornamenti di questi dati, basati sulle matrici input-output, avvengano con molto ritardo, se ne può ricavare un'idea sulla dimensione approssimativa del fenomeno.⁷¹

Come si può osservare, il contenuto di valore aggiunto domestico varia tra il 58 per cento nel caso della Francia e il 71-72 per cento nel caso, rispettivamente, di Germania e Spagna; per il Regno Unito esso si attesta invece al 67 per cento. La quota di valore aggiunto estero, incorporata nelle esportazioni, è nettamente più elevata nel caso della Francia, dove supera il 40 per cento; vi contribuiscono soprattutto Germania e Stati Uniti, entrambi con quasi il 10 per cento. Si noti, inoltre, che nei quattro paesi considerati la quota di valore aggiunto di origine americana è relativamente elevata (in particolare in Francia e nel Regno Unito).

Anche l'Italia contribuisce, in termini di valore aggiunto, alle esportazioni di Francia, Germania, Regno Unito e Spagna, sia pure con una quota piuttosto ridotta (tra l'1,3 e il 2 per cento). Pertanto, pur non essendo inclusa nella prima lista (riguardante, come accennato, le importazioni provenienti da Germania, Francia, Regno Unito e Spagna), anche i subfornitori italiani potrebbero subire, indirettamente, gli effetti derivanti dalle misure ritorsive americane. Si pensi, ad esempio,

⁶⁸ Centri di *engineering* e di formazione si trovano a Tolosa, Miami, Città del Messico, Wichita, Amburgo, Bangalore, Pechino, Singapore e in Russia, cfr. il Rapporto annuale 2018 di Airbus.

⁶⁹ Le attività date in *outsourcing* (*offshoring*) rappresentano l'80 per cento del giro di affari di Airbus; cfr. Rapporto 2018 di Airbus.

⁷⁰ Tra cui Australia, Brasile, Cina, Francia, Germania, Irlanda, India, Malaysia, Paesi Bassi, Polonia, Regno Unito, Spagna; <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/12927/000119312505038602/dex21.htm>

⁷¹ Le statistiche tradizionali sul commercio estero registrano i flussi "lordi" di beni e servizi, ogni volta che questi attraversano le frontiere; ne deriva un conteggio multiplo del commercio internazionale. Per far fronte a ciò, negli ultimi anni sono state individuate nuove metodologie, dirette a misurare il valore aggiunto incorporato negli scambi internazionali e la loro provenienza geografica, allo scopo di offrire una prospettiva analitica diversa delle relazioni commerciali tra paesi. Tra queste rientra l'iniziativa dell'OCSE e dell'OMC *Trade in Value-Added* (TiVA), basata sulle matrici input-output. La voce "altri mezzi di trasporto" è al netto dei veicoli a motore ma include la nautica. Il 2015 è l'ultimo anno disponibile. Cfr.: <http://www.oecd.org/sti/ind/tiva/tivasourcesandmethods.htm>.

alla società ATR-Avions de Transport Régional, la joint venture di Leonardo-Airbus con impianti di assemblaggio a Toulouse, dove sono dirette le fusoliere prodotte a Napoli.⁷² In conclusione, la necessità di regolamentare in maniera efficace i sussidi alle imprese al fine di evitare distorsioni della concorrenza è sicuramente una questione di primaria importanza nel sistema commerciale multilaterale. Per l'interdipendenza esistente tra le diverse economie, appare evidente che l'interesse delle imprese non è quello di trovarsi coinvolte in un'ulteriore tappa della guerra commerciale in corso, e che sarebbe invece opportuno arrivare a un accordo tra l'Unione Europea e gli Stati Uniti, capace di ricomporre gli interessi delle due parti.

Tavola 2 -Origine del valore aggiunto contenuto nelle esportazioni lorde.⁽¹⁾
Valori percentuali

	Francia	Germania	Spagna	Regno Unito
Francia	57,9	4,8	3,1	2,2
Germania	9,6	70,6	3,2	3,3
Spagna	1,6	0,8	71,9	1,0
Regno Unito	2,9	2,3	2,4	67,5
Italia	2,0	1,3	1,8	1,3
Stati Uniti	9,7	4,4	3,8	9,9
Cina	2,8	2,2	2,6	2,9
Altri paesi	13,6	13,5	11,2	12,0
Totale va estero	42,1	29,4	28,1	32,5
Totale va	100,0	100,0	100,0	100,0

⁽¹⁾ Settore "altri mezzi di trasporto", 2015.
Fonte: elaborazioni ICE su dati TiVA (OCSE)

⁷² Cfr. Rapporto Airbus 2018, pag. 35.

1.2.6 - Il processo di liberalizzazione regionale e bilaterale

Dalla seconda metà degli anni novanta sono stati stipulati molti accordi commerciali, a livello bilaterale o regionale, che hanno contribuito a ridurre il livello dei dazi e a facilitare il superamento di barriere non-tarifarie (inclusa l'armonizzazione delle norme tecniche e di quelle sanitarie-fitosanitarie), spesso introducendo regolamentazioni che vanno oltre quanto concordato a livello multilaterale. Rappresentando una deroga al principio di non discriminazione istituito dai trattati multilaterali, sono soggetti al rispetto di determinati criteri e al monitoraggio dell'OMC.

Attualmente sono in vigore 311 trattati commerciali preferenziali⁷³, in prevalenza accordi di libero scambio, aventi per oggetto sia il commercio di merci che di servizi. Il grafico 1.30 indica chiaramente che nell'ultimo decennio si è verificato un rallentamento nella conclusione di nuovi accordi preferenziali. Vi contribuisce la sempre più ampia e approfondita articolazione dei negoziati "di nuova generazione", che ambiscono a regolamentare temi quali gli investimenti esteri, i diritti di proprietà intellettuale, la concorrenza, gli appalti pubblici, l'e-commerce (pur con approcci e normative differenti in ordine a copertura ed efficacia). Difficoltà ulteriori derivano dal fatto che i negoziati talvolta coinvolgono un elevato numero di paesi, con posizioni negoziali differenti.

Tra le tante tematiche affrontate nei trattati, recentemente hanno ottenuto una maggiore attenzione anche le regolamentazioni volte ad assicurare la sostenibilità dei processi di integrazione economica. Soprattutto gli accordi conclusi dopo il 2005 includono sezioni dirette a rafforzare i diritti dei lavoratori, interessando oltre la metà degli accordi entrati in vigore nel periodo 2018-2019 (grafico 1.31). In genere i trattati fanno espressamente riferimento alle Convenzioni dell'Organizzazione

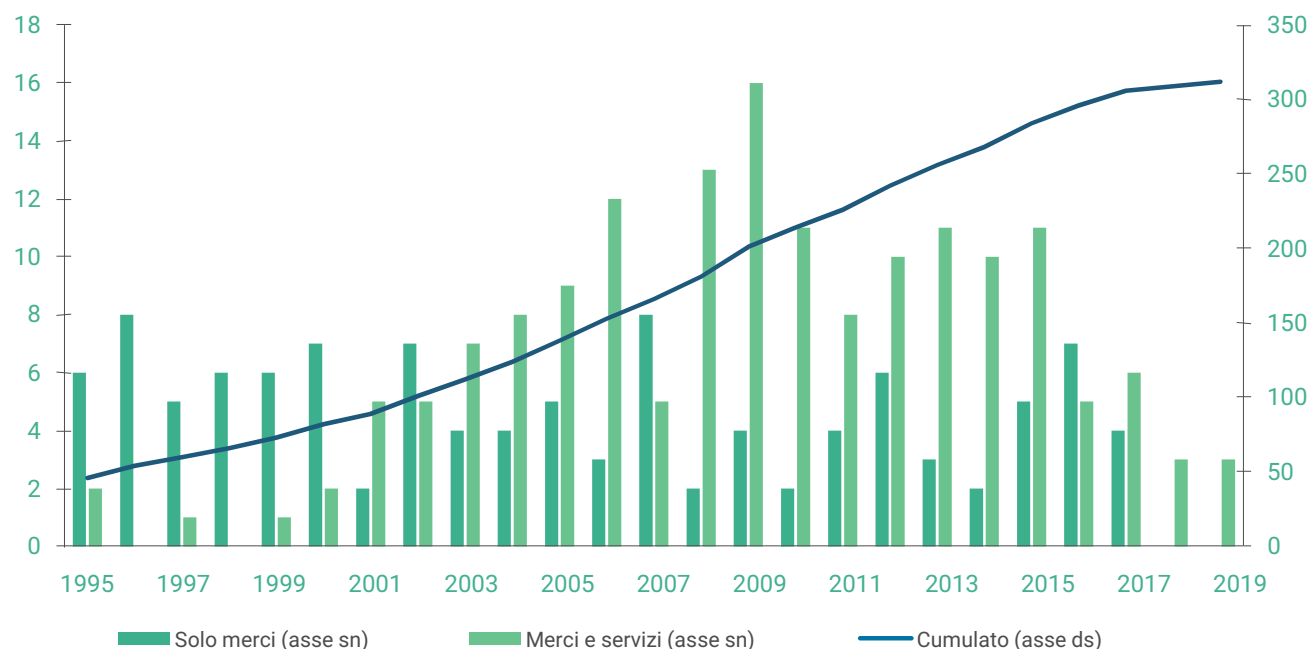
Internazionale del Lavoro (ILO) e sono volti a garantire che le parti non violino principi fondamentali del diritto del lavoro, quali la non discriminazione, il rispetto degli standard vigenti, l'impegno a non introdurre deroghe per incrementare il commercio o per attrarre investimenti esteri, e altri).⁷⁴ Un secondo aspetto chiave in tema di sostenibilità riguarda la tutela ambientale: il riconoscimento che gli accordi commerciali bilaterali e regionali debbano contribuire a promuovere politiche in tal senso si sta diffondendo, anche in considerazione degli scarsi progressi raggiunti a livello multilaterale (nell'ambito del Committee on Trade and Environment dell'OMC) o attraverso accordi plurilaterali (EGA, cui si è accennato nel par. 1.2.4).

I temi ambientali sono stati inclusi con maggiore frequenza negli accordi stipulati durante l'ultimo decennio, e va rilevato che tutti i trattati entrati in vigore nel 2018 e nei primi mesi del 2019 riportano regolamentazioni a protezione dell'ambiente. Peraltro, da riferimenti generici sulla necessità di una maggiore cooperazione tra le parti, si è passati a regolamentazioni più concrete riguardanti la rimozione di barriere tariffarie e non-tarifarie negli scambi di determinati beni e servizi (ad esempio, nei settori delle energie rinnovabili, riciclaggio, bioagricoltura e altro), allo scopo di abbattere i costi commerciali. Tuttavia, alcuni aspetti – in primo luogo i sussidi alle fonti energetiche basate sui combustibili fossili o i limiti alle emissioni dei gas serra – sono affrontati raramente o in maniera poco stringente, per cui sembrano esservi ampi margini di miglioramento in termini di copertura e di obbligatorietà delle regolamentazioni introdotte.⁷⁵

⁷³ Il dato riguarda i trattati in vigore e notificati all'OMC, contando separatamente sia l'accessione di altri membri che un'estensione della copertura (per esempio ai servizi), ed è tratto dalla base dati del "meccanismo di trasparenza": <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>. Al netto di queste sovrapposizioni il Rapporto WTO 2019 riporta 291 accordi in vigore. Il numero complessivo di accordi preferenziali resta tuttavia incerto, in quanto molti trattati non vengono notificati, cfr. I. Lejarraga (2014), *Deep Provisions in Regional Trade Agreements: How Multilateral-friendly? An Overview of Oecd Findings*, OECD Trade Policy Papers, n. 168. A questi vanno aggiunti alcuni accordi che istituiscono regimi di preferenze unilaterali non reciproche, a favore dei paesi meno avanzati, elencati sul sito: <http://ptadb.wto.org/ptaList.aspx>.

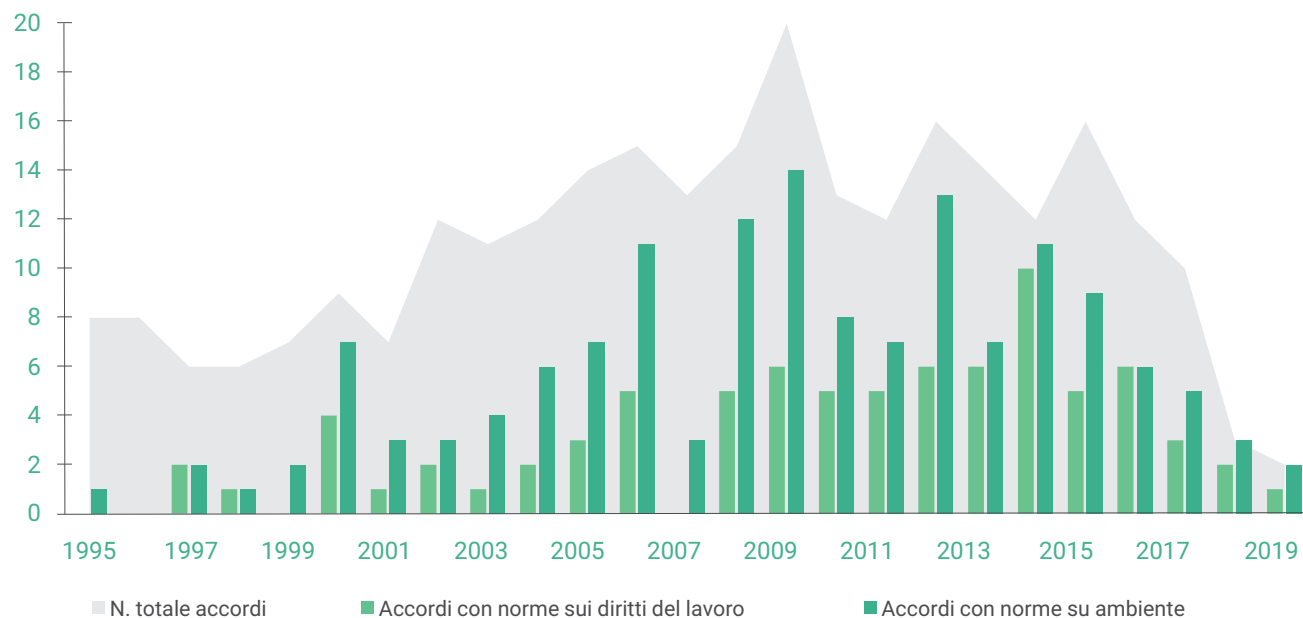
⁷⁴ Per approfondire si veda ILO, *Handbook on Assessment of Labour Provisions in Trade and Investment Arrangements*, 2017, scaricabile da https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---inst/documents/publication/wcms_564702.pdf

⁷⁵ Ad esempio, nell'accordo UE-Singapore si citano i sussidi concessi al settore dei combustibili e il CETA indica la necessità di cooperare sul tema delle quote CO2. Per approfondire l'argomento si veda il rapporto *Climate Change and Trade Agreements: Friends or Foes?*, 2019, The Economist Intelligence Unit.

Grafico 1.30 - Accordi commerciali preferenziali attivi, notificati all'OMC, per anno di entrata in vigore e cumulati⁽¹⁾

⁽¹⁾ Aggiornamento a maggio 2019, incluse accessioni e ampliamento copertura

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Grafico 1.31 - Accordi commerciali preferenziali attivi, notificati all'OMC, contenenti norme sugli standard di lavoro e sull'ambiente, per anno di entrata in vigore⁽¹⁾

⁽¹⁾ Aggiornamento ad aprile 2019, incluse accessioni e ampliamento copertura.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Nel 2018 e nei primi mesi del 2019 sono entrati in vigore sei nuovi trattati preferenziali, tra cui un accordo di libero scambio tra Unione Europea e Giappone (sugli accordi UE si veda il successivo paragrafo 1.3).

Nel marzo 2018 è stato firmato tra 11 paesi asiatici il Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP, o TPP-11).⁷⁶ Concluso grazie alla spinta propulsiva del Giappone, impegnato a proseguire sulla via dell'apertura commerciale e dell'integrazione economica nel rispetto di regole condivise, l'accordo riguarda quasi mezzo miliardo di persone, il 13 per cento del PIL mondiale e oltre il 15 per cento degli scambi. Il trattato sostituisce il precedente TPP a 12, per via del ritiro dell'amministrazione statunitense, orientata a perseguire anche nell'area asiatica una politica di accordi bilaterali.⁷⁷

Attualmente il CPTPP è entrato in vigore per Australia, Canada, Giappone, Nuova Zelanda, Messico e Vietnam, mentre i restanti firmatari stanno procedendo con le ratifiche. Peraltro, alcuni altri paesi asiatici, tra cui Corea del Sud, Filippine, Indonesia, Taiwan e Thailandia stanno valutando di partecipare: secondo alcune stime, in caso di ampliamento a 16 membri, l'impatto economico per i partecipanti supererebbe i 486 miliardi di dollari.⁷⁸

Un altro accordo di importanza regionale è l'African Continental Free Trade Area (AfCFTA), volto a istituire un'area di libero scambio estesa all'intero continente africano. Entrato in vigore il 30 maggio 2019, dopo essere stato firmato nel 2017 tra 55 paesi africani, circa la metà ha depositato gli strumenti di ratifica.⁷⁹

Con un miliardo e 200 milioni di persone, l'accordo si propone di ridurre tutta una serie di ostacoli commerciali, tariffari e non-tariffari, in modo da accrescere gli scambi intra-area del 50 per cento almeno. Il trattato prevede l'integrazione con i programmi promossi dalla stessa Unione africana e con la rete di accordi preferenziali regionali esistenti in Africa, a cui aderiscono paesi interni ed esterni all'AfCFTA.⁸⁰ Pur con lunghi periodi di transizione (10-13 anni), il percorso di liberalizzazione intrapreso è molto ambizioso e prevede anche l'istituzione di un passaporto comune e di una moneta unica (l'Afros), in linea con gli obiettivi dell'Agenda 2063. Gli ostacoli da superare sono tuttavia rilevanti: portare a termine senza problemi il processo di ratifica da parte dei singoli parlamenti e convincere i paesi rimasti fuori da questa prima fase, in particolare la Nigeria ed il Sudafrica, ad unirsi all'accordo.

Per contro, nella regione africana non è ancora entrato in vigore il Tripartite Free Trade Africa (TFTA), che

Tavola 1.13- Accordi commerciali preferenziali entrati in vigore nel 2018 e nel 2019 ⁽¹⁾

Paesi contraenti	Data di entrata in vigore	Copertura
Cina-Georgia	01/01/2018	merci e servizi
EFTA-Filippine	01/06/2018	merci e servizi
Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP)	30/12/2018	merci e servizi
UE-Giappone	01/02/2019	merci e servizi
Hong Kong, Cina-Georgia	13/02/2019	merci e servizi
African Continental Free Trade Area (AfCFTA)	30/05/2019	merci e servizi

⁽¹⁾ Informazioni aggiornate a giugno 2019

Fonte: OMC

⁷⁶ Partecipano al CPTPP Australia, Brunei, Canada, Cile, Giappone, Malaysia, Messico, Nuova Zelanda, Perù, Singapore e Vietnam.

⁷⁷ Va rilevato che per il TPP 12 era stato stimato un impatto economico intorno a 492 miliardi di dollari, di cui 131 miliardi solo per gli Stati Uniti. Si veda per approfondire A. Petri, M.G. Plummer, S. Urata, F. Zhai (2017), *Going it Alone in the Asia-Pacific: Regional Trade Agreements Without the United States*, Working Paper 17-10; J.J. Schott (2018), *TPP Redux: Why the United States Is the Biggest Loser*, Working Paper, PIIE – Peterson Institute for International Economics. <https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/tpp-redux-why-united-states-biggest-loser>

⁷⁸ J. Schott (2018) *Why Reconsidering the TPP Might Attract Trump*, Trade & Investment Policy Watch, PIIE – Peterson Institute for International Economics. PIIE – Peterson Institute for International Economics.

⁷⁹ Al momento hanno ratificato l'accordo 24 paesi. Si veda <https://www.tralac.org/resources/by-region/cfta.html>.

⁸⁰ Per approfondire, si veda nel Rapporto ICE L'Italia nell'Economia Internazionale 2017-2018 il riquadro su *L'Accordo continentale di libero scambio in Africa*, pag. 68-69.

era stato firmato nel 2015 tra 27 partecipanti. Ne fanno parte la East African Community (EAC), la Southern African Development Community (SADC) e il Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA); per entrare in vigore sono necessarie 14 ratifiche, ma al momento ne sono state depositate solo 4 (da parte di Egitto, Kenya, Sudafrica e Uganda), per quanto altri sei paesi hanno avviato il processo.

Gli accordi ancora in fase di negoziazione, attualmente notificati all'OMC, sono 32. L'Unione Europea partecipa a 12 negoziati mentre l'EFTA è coinvolta in trattati commerciali con l'India, il Mercosur, il Vietnam e con Russia, Bielorussia e Kazakistan. Anche il Canada è tra i principali negoziatori di trattati commerciali, avendo in corso quattro trattati (con il Caricom, con Guatemala-Honduras-Nicaragua-El Salvador, con Singapore e con la Repubblica Dominicana).⁸¹

A livello regionale, va ricordata la trattativa sulla Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP), in corso tra i 10 membri dell'ASEAN e altri 6 paesi dell'area, comprese Cina e India.⁸² Avviato nel 2012, a novembre 2018 si è tenuto un secondo summit volto ad accelerare i negoziati e giungere a una conclusione entro il 2019. Il nuovo trattato si propone di regolamentare - in una cornice basata su regole condivise - gli scambi di beni e servizi, gli investimenti esteri, i diritti di proprietà intellettuale, l'e-commerce, e l'impatto economico che è stato quantificato intorno a 286 miliardi di dollari USA.⁸³ Meritano un accenno le trattative commerciali avviate dall'amministrazione statunitense, volte in parte a ri-negoziare alcuni accordi preferenziali. Come noto, il nuovo corso della politica commerciale statunitense è diretto a esaminare ciascun accordo

preferenziale in ordine ai suoi effetti sulla bilancia commerciale bilaterale, sul rafforzamento della base manifatturiera statunitense e dell'occupazione, e a rilevare eventuali violazioni o pratiche scorrette, con una netta preferenza a instaurare relazioni di tipo bilaterale (*performance review*).⁸⁴

Tra i casi più noti vi è la revisione dell'accordo nordamericano per il libero scambio (NAFTA, in vigore dal 1994), dal quale l'amministrazione statunitense ha annunciato il ritiro se non verrà ratificato il trattato modificato. Negoziato con Canada e Messico durante il 2018 e firmato a fine anno, l'United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) è in attesa di entrare in vigore dopo la ratifica dei governi nazionali.

Le principali modifiche apportate dall'USMCA riguardano una maggiore protezione della proprietà intellettuale (copyright incluso), l'introduzione di norme sull'e-commerce, sulla protezione degli standard del lavoro e la tutela ambientale, ma il tema principale è l'automotive.⁸⁵ Riguardo al settore auto è stata infatti introdotta una maggiore restrizione delle regole di origine⁸⁶, mentre con riguardo ai diritti sociali è stato disposto, insieme a una serie di norme di protezione sociale, che entro il 2023 il 40-45 per cento dei componenti auto devono essere prodotte da addetti che guadagnano almeno 16 dollaro l'ora.

Tra le questioni maggiormente dibattute nel corso dei negoziati vi è stata la richiesta di Canada e Messico di essere esentati dai dazi su acciaio e alluminio, imposti nel 2018 (ed eliminati nel mese di maggio per facilitare la ratifica), nonché l'assicurazione di non essere gravati da eventuali futuri dazi sull'automotive, data l'elevata integrazione delle imprese NAFTA nella

⁸¹ Alcuni accordi preferenziali, pur essendo conclusi, non sono invece ancora operativi: EFTA-Ecuador, EFTA-Indonesia, EFTA-paesi del Golfo, l'accessione del Guatemala all'area di libero scambio EFTA-America centrale, l'accordo tra Cina e Taiwan (Cross-Straits Economic Cooperation Framework Agreement).

⁸² Cina, India, Australia, Giappone, Corea del Sud e Nuova Zelanda; https://asean.org/storage/2018/11/RCEP-Summit-2_Joint-Leaders-Statement_FINAL2.pdf

⁸³ Petri et al. op.cit..

⁸⁴ Con l'ordine esecutivo *Addressing Trade Agreement Violations and Abuses* l'US Trade Representative e il Segretario del commercio sono stati incaricati nell'aprile 2017 di esaminare tutti i trattati commerciali e di investimento; si veda: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-executive-order-addressing-trade-agreement-violations-abuses/>.

⁸⁵ Si veda J.Kirby, *USMCA, Trump's new NAFTA deal, explained in 500 words* e G.C. Hufbauer, E.Jung (2019), *The USMCA, Newly Jeopardized, Was Never a Free Trade Agreement*, PIIE. Scaricabili da: <https://www.vox.com/2018/10/3/17930092/usmca-nafta-trump-trade-deal-explained> e <https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/usmca-newly-jeopardized-was-never-free-trade-agreement>

⁸⁶ Le norme sulle regole di origine impattano sull'organizzazione della catena di fornitura e quindi sui costi delle imprese. Ai sensi del nuovo trattato, per poter circolare a tariffa 0, le automobili devono avere il 75 per cento dei componenti di origine americana, messicana o canadese, rispetto al precedente 62,5 per cento. Per approfondire il tema delle regole di origine USMCA e il loro impatto sulle global value chains, si veda W.A.Reinsch, J.Caportal, M.Waddoups, N.Tekarli (2019), *The Impact of Rules of Origin on Supply Chains: USMCA's Auto Rules as a Case Study*, Center for Strategic and International Studies (CSIS), scaricabile da https://csis-prod.s3.amazonaws.com/s3fs-public/publication/190403_Scholl_RulesofOrigin_WEB_v3.pdf.

rete produttiva del comparto auto. Da parte americana è stato ottenuto un maggiore accesso al mercato canadese dei prodotti caseari; inoltre, gli Stati Uniti hanno chiesto l'inserimento di una clausola per cui l'accordo terminerebbe dopo un certo periodo (*sunset clause*), qualora mancasse l'assenso di tutti i partner. Pertanto, dopo sei anni le parti potranno valutare se il trattato rimarrà ancora in vigore.

Nel 2017 è stata avviata anche la revisione dell'accordo bilaterale Stati Uniti-Corea del Sud (KORUS): l'obiettivo statunitense è quello di includere, tra l'altro, un patto per disincentivare le svalutazioni competitive, migliorare l'accesso al mercato per l'export di autoveicoli e di prodotti farmaceutici, e l'applicazione di restrizioni quantitative alle esportazioni sudcoreane di acciaio e alluminio.

L'amministrazione americana ha inoltre avviato ad aprile 2019 dei negoziati per un accordo commerciale con il Giappone⁸⁷ e ha annunciato l'intenzione di concludere un accordo molto favorevole con il Regno Unito, una volta completata la sua uscita dall'Unione Europea.⁸⁸ Con l'UE, a seguito dell'incontro avvenuto tra Trump e Juncker il 25 luglio 2018 e dato il fallimento del Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), sembrava vicino l'avvio di nuovi negoziati, tuttavia molto dipenderà dalle mosse americane sui dazi (acciaio, alluminio, sussidi Airbus e settore automotive).

1.2.7 - Gli accordi sugli investimenti esteri

A differenza degli scambi di merci e servizi, non esiste una regolamentazione a livello multilaterale sugli investimenti diretti esteri, che copra i diversi ambiti normativi.⁸⁹ Al suo posto sono in vigore oltre 1.800 accordi bilaterali, tra paesi, aventi per oggetto la promozione e la protezione degli investimenti (Bilateral Investment Treaties, BITs).

Tali accordi sono lo strumento più utilizzato per promuovere e liberalizzare gli investimenti esteri: il loro scopo è quello di garantire un quadro giuridico non discriminatorio, su una base di reciprocità, anche grazie a misure volte alla protezione degli investitori e a spe-

cifici meccanismi di tutela giudiziaria. Il grafico 1.32 mostra che questi accordi hanno subito negli ultimi anni un forte rallentamento: se nel 1997 erano entrati in vigore 150 trattati, nel 2018 il numero si è ridotto a 7 nuovi BITs, e nella prima metà del 2019 non se ne sono registrati altri (tavola 1.14). Va rilevato che, entro l'anno potrebbero decadere i BITs intra-UE, stipulati tra i "vecchi" membri e i paesi dell'est-Europa. Il motivo è che si preferirebbe una sede arbitrale diversa dal Centre for the Settlement of Investment Disputes (ICSID, con sede a Washington) ed è auspicato da Polonia, Repubblica Ceca e Ungheria, ma viene visto con preoccupazione da Germania, Francia e Austria, tra i principali paesi investitori.⁹⁰

Norme volte a regolamentare gli investimenti esteri sono frequentemente inserite nei trattati commerciali preferenziali, bilaterali o regionali, e oltre il 40 per cento degli accordi notificati all'OMC include un capitolo (o almeno un articolo) con la regolamentazione degli investimenti esteri. Ad esempio, i trattati di libero scambio stipulati dagli Stati Uniti contengono in genere un capitolo separato, di ampia portata, dedicato agli investimenti, simile ai testi giuridici dei BITs. Gli investimenti esteri sono inoltre regolamentati nell'ambito delle norme dedicate alla liberalizzazione degli scambi di servizi, in quanto la "modalità 3" di fornitura dei servizi è riferita alla presenza commerciale. Ovviamente, il contenuto dei singoli accordi può essere molto diverso per quel che concerne la copertura e l'efficacia delle norme.

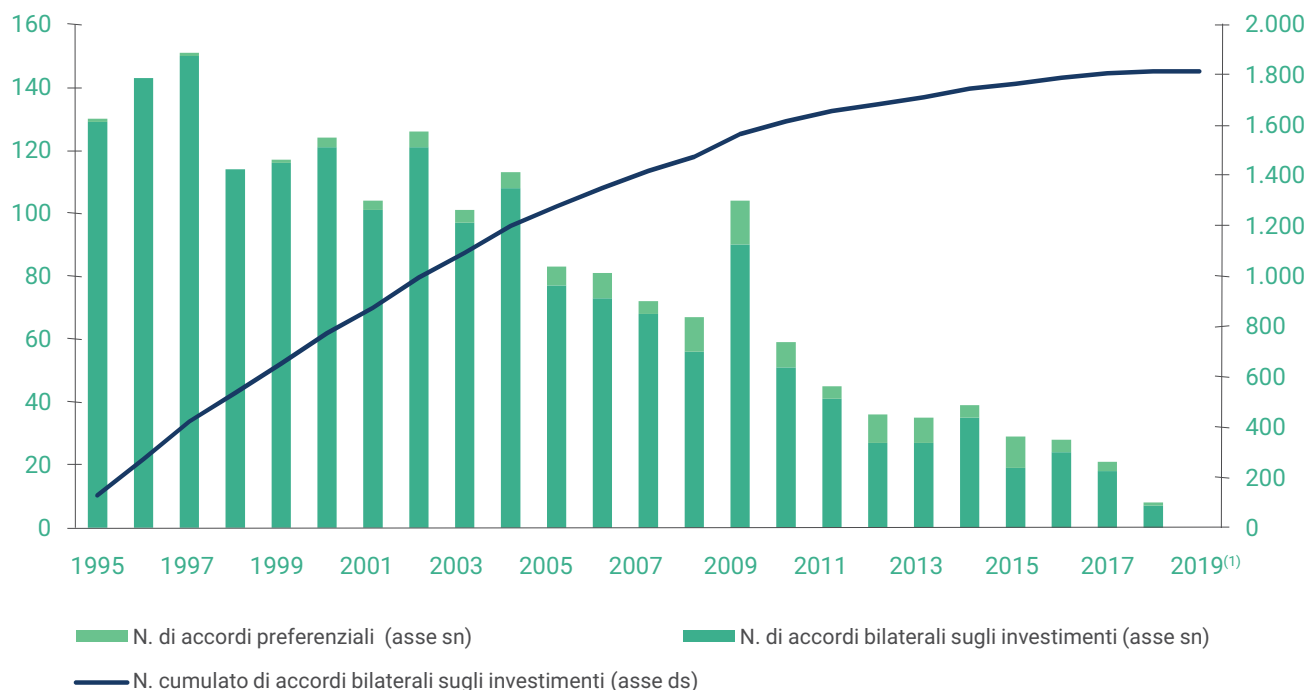
⁸⁷ <https://ustr.gov/countries-regions/japan-korea-apec/japan/us-japan-trade-agreement-negotiations>

⁸⁸ Sugli obiettivi dell'amministrazione Trump si veda *United States-United Kingdom Negotiations-Summary of Specific Negotiating Objectives*, <https://ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/europe/united-kingdom/us-uk-trade-agreement-negotiations>

⁸⁹ Va ricordato che l'accordo GATS (General Agreement on Trade in Services) contiene regole multilaterali sugli IDE nei servizi e che esiste inoltre un accordo OMC sugli aspetti commerciali delle politiche per gli investimenti (Trade-related Investment Measures, TRIMS).

⁹⁰ Cfr. *Foreign-investment disputes. Treaty or rough treatment*, *The Economist*, 8 giugno 2019.

Grafico 1.32 - Accordi bilaterali sugli investimenti (BITs) e accordi preferenziali con norme sugli investimenti, per anno di entrata in vigore



⁽¹⁾ Dati aggiornati a maggio 2019.

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD e OMC

Tavola 1.14- Accordi bilaterali di investimento, entrati in vigore nel 2018 ⁽¹⁾

Paesi contraenti	Data di entrata in vigore
Slovacchia - Emirati Arabi Uniti	05/02/2018
Iran, Repubblica Islamica - Singapore	28/02/2018
Camerun - Repubblica di Korea	13/04/2018
Finlandia-Kazakistan	01/05/2018
Svizzera - Guyana	02/05/2018
Turchia - Ucraina	06/09/2018
Myanmar - Repubblica di Korea	31/10/2018

⁽¹⁾ Informazioni aggiornate a maggio 2019

Fonte: UNCTAD

1.3 L'UNIONE EUROPEA*

Nel 2018 l'Unione Europea ha continuato ad essere interessata da turbolenze interne ed esterne, che ne hanno minacciato la stabilità e l'unità arrivando persino a mettere in discussione la continuità del progetto di integrazione regionale. A livello globale permangono tensioni commerciali e incertezze geopolitiche, legate alle tendenze demografiche, alle migrazioni e ai cambiamenti climatici. Molti cittadini hanno perso la fiducia nella capacità delle istituzioni di tutti i livelli di affrontare queste sfide. Ciononostante, oltre il 50 per cento degli aventi diritto al voto ha partecipato alle elezioni europee del 23-26 maggio 2019: la maggiore affluenza dalle prime elezioni europee del 1979. Hanno partecipato alle elezioni anche i cittadini del Regno Unito, dato che non era stato raggiunto un accordo sulla Brexit in tempi utili, anche se non è chiaro per quanto tempo i deputati eletti dal Regno Unito rimarranno nell'Unione Europea.

Gli sforzi della Commissione prima della scadenza del suo mandato sono orientati al raggiungimento di un accordo sulle proposte legislative già presentate per realizzare le dieci "priorità Juncker" ¹, nonché all'adozione di nuove iniziative per rafforzare le fondamenta dell'integrazione europea, tenendo conto anche della prospettiva dell'uscita del Regno Unito. In particolare, con la "Strategia Mercato Unico", l' "Unione dei Mercati dei Capitali" e la "Strategia del Mercato Unico Digitale", la Commissione ha presentato 67 proposte in alcuni settori chiave come i servizi, l'economia dei dati, lo sviluppo circolare e sostenibile. Per garantire che il Mercato Unico resti equo è stata prevista l'adozione di alcune misure di salvaguardia in ambiti quali l'occupazione, la fiscalità, il diritto societario e la tutela dei consumatori.

1.3.1 La regionalizzazione degli scambi nell'Unione Europea e nell'Eurozona

Il Mercato Unico Europeo è il motore economico dell'UE e consente alla maggior parte delle merci, dei servizi, dei capitali e delle persone di circolare liberamente. Pur rappresentando uno dei principali risultati ottenuti dall'integrazione europea, deve ancora raggiungere il suo pieno potenziale. Gli ostacoli alla libera circolazione dei beni e dei servizi, la mancata osservanza della legislazione vigente e la scarsità di appalti pubblici transfrontalieri limitano ancora notevolmente le opportunità per le imprese e i cittadini. Attualmente, i servizi transfrontalieri rappresentano solo il 5 per cento del PIL dell'UE, rispetto al 17 per cento rappresentato dai beni. Secondo la Commissione Europea, un'applicazione più ambiziosa dell'attuale direttiva sui servizi determinerebbe da sola un aumento dell'1,8 per cento del PIL.²

Nel 2018 sono stati celebrati i primi 25 anni del Mercato Unico e la Commissione Europea ha invitato gli Stati membri a rinnovare il loro impegno politico per potenziarlo, attuando ed applicando le norme vigenti, e astenendosi dall'erigere nuove barriere. Per valutare l'impatto positivo delle politiche di integrazione sull'intensificazione degli scambi tra i Paesi membri dell'UE, si può utilizzare l'indice di introversione commerciale, che misura le preferenze reciproche rivelate dai dati sugli scambi dei partner commerciali della regione in esame, in un intervallo tra -1 (assenza di scambi intra-regionali) e +1 (assenza di scambi extra-regionali). Valori positivi dell'indice rivelano che gli scambi intra-regionali sono superiori alla soglia di neutralità geografica definita dalle dimensioni relative della regione nel commercio mondiale.³

*Redatto da Beatrice Taraborelli (ICE) con la supervisione di Giorgia Giovannetti (Università di Firenze).

¹ Si veda l'indirizzo: https://ec.europa.eu/commission/priorities_en

² Si veda la Comunicazione della Commissione Europea, *Il mercato unico in un mondo che cambia*, COM(2018) 772 del 22.11.2018.

³ La formula alla base dell'indice è la seguente:

$$RTP_{ij} = (HI_{ij} - HE_{ij}) / (HI_{ij} + HE_{ij})$$

$$-1 \leq RTP_{ij} \leq 1$$

dove:

$$HI_{ij} = S_{ij} / V_{ij} = (t_{ij} / t_{iw}) / (t_{ow} / t_{oj})$$

$$HE_{ij} = (1 - S_{ij}) / (1 - V_{ij})$$

t_{ij} = commercio tra il paese partner j e paese dichiarante i;

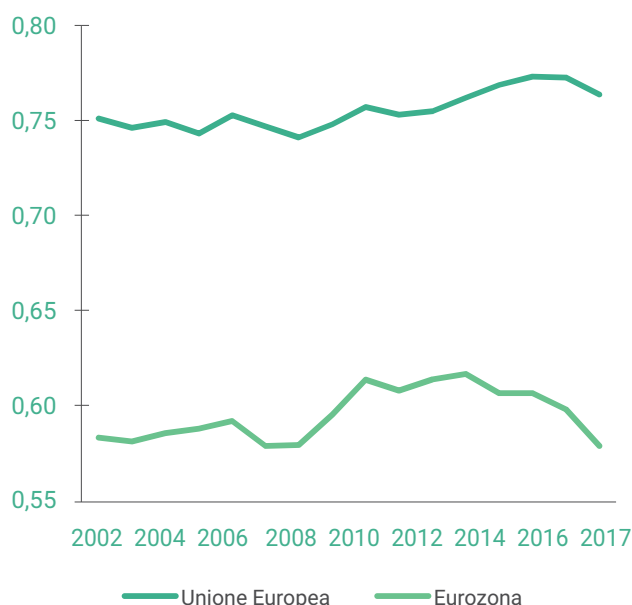
t_{iw} = commercio tra il paese dichiarante i e il mondo;

t_{oj} = commercio tra paese partner j e il resto del mondo (ovvero senza il paese dichiarante j);

t_{ow} = commercio totale del resto del mondo (ovvero senza il paese dichiarante j)

Per maggiori dettagli cfr. L. Iapadre e M. Plummer, *Statistical Measures of Regional Trade Integration*, in P. De Lombaerde, R.G. Flores jr., L. Iapadre e M. Schulz, *The Regional Integration Manual. Quantitative and Qualitative Methods*, London, Routledge, 2011, pp. 98-123.

Grafico 1.33 - Indici di introversione commerciale (totale) per i 28 Stati membri dell'Unione Europea e per i 19 Stati membri dell'Eurozona



Fonte: elaborazioni ICE su dati UN Comtrade e Eurostat

Come si può notare, l'Unione Europea ha raggiunto da tempo un elevato grado di regionalizzazione degli scambi (grafico 1.33). Il fatto che l'indicatore sia più basso per l'Eurozona che per l'UE rivela indirettamente che un contributo rilevante alla regionalizzazione degli scambi dell'Unione nel suo insieme è derivato da quelli tra i paesi membri dell'Eurozona e gli altri. Tuttavia, negli ultimi due anni si è registrata, sia per l'Unione Europea che per l'Eurozona, una lieve diminuzione dell'introversione commerciale, riconducibile all'intensificazione degli scambi con i paesi terzi.

Per il prossimo bilancio a lungo termine dell'UE (2021-2027), la Commissione ha proposto un nuovo programma specifico per il Mercato Unico, con una dotazione di 4 miliardi di euro, inteso non soltanto a proteggere i consumatori rafforzandone il ruolo, ma anche a consentire a molte piccole e medie imprese (PMI) di trarre pieno vantaggio dall'integrazione dei mercati.⁴

Mercato Unico Digitale

Fra le dieci priorità del piano Juncker troviamo il miglioramento dell'accesso ai beni e servizi digitali, la revisione delle norme in materia di telecomunicazioni e la massimizzazione delle potenzialità di crescita dell'economia digitale.

Un obiettivo del Mercato Unico Digitale è quello di abbattere le barriere normative per realizzare un mercato unico di beni e servizi nell'ambito del digitale, affinché le persone e le imprese possano commerciare, innovare e interagire in modo legale, sicuro e a costi accessibili.

Per aumentare la competitività internazionale dell'UE, sviluppare e rafforzare le capacità digitali strategiche degli Stati membri e dell'Europa nel suo insieme, la Commissione ha inoltre proposto un nuovo programma "Europa digitale" finanziato con 9,2 miliardi di euro nell'ambito del prossimo bilancio a lungo termine dell'UE (2021-2027). Tra i pilastri principali del piano troviamo l'investimento a favore dei cittadini europei affinché acquisiscano le competenze digitali avanzate necessarie per sfruttare al massimo i vantaggi offerti dalle nuove sfide.

La Commissione Europea ha elaborato l'indice di digitalizzazione dell'economia e della società (DESI) per valutare i progressi compiuti dagli Stati membri verso un'economia e una società digitali e aiutare i singoli paesi ad individuare i settori cui destinare investimenti e interventi. L'indice aggrega diversi indicatori che tengono conto di cinque dimensioni: connettività, capitale umano, uso di Internet, integrazione delle tecnologie digitali e servizi pubblici digitali.⁵

Il DESI 2019 mostra che Finlandia, Svezia, Paesi Bassi e Danimarca hanno le economie digitali più avanzate tra gli Stati membri, mentre l'Italia si colloca nella parte bassa della graduatoria, superando soltanto Polonia, Grecia, Romania e Bulgaria.⁶

In una situazione in cui l'apertura internazionale sembra essere messa sotto accusa, anche per le misure protezionistiche e le iniziative degli Stati Uniti contro il sistema commerciale multilaterale, l'Unione Europea continua a difendere l'importanza del libero scambio per la crescita e la condivisione di valori comuni. Negli ultimi anni sono stati compiuti notevoli progressi per

⁴ European Commission, *EU budget: New Single Market programme to empower and protect Europeans*, 7 giugno 2018 https://ec.europa.eu/growth/content/new-single-market-programme-empower-and-protect-europeans_en

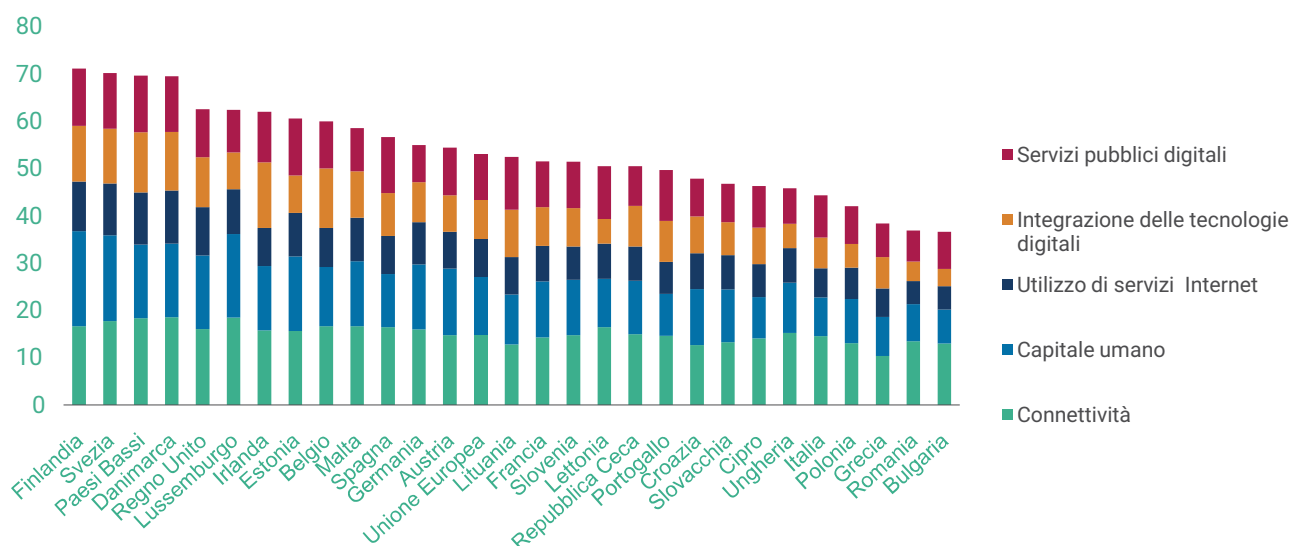
⁵ Si veda, in proposito, il riquadro *La strategia europea per il Mercato unico digitale (Digital single market): indicatori sullo stato di avanzamento degli obiettivi*, di E. Mazzeo pubblicato nel Rapporto ICE 2016-2017 pp. 266-269.

⁶ Si veda l'indirizzo: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>

quanto riguarda la legislazione volta a facilitare l'accesso ai contenuti online e al commercio elettronico, nonché le proposte per modernizzare le norme UE relative a diritti d'autore, e-privacy e contratti digitali. Sono state inoltre concordate misure riguardanti i servizi dei media audiovisivi, la libera circolazione dei dati e lo sportello digitale unico. In dicembre è entrato in vigore il nuovo codice europeo delle comunicazioni elettroniche, che fornisce un quadro normativo aggiornato al fine di incoraggiare gli investimenti in reti ad altissima capacità e tutelare gli utenti del sistema.

l'entrata in vigore dell'accordo con il Giappone e la conclusione di un nuovo accordo con il Messico. A Giugno 2019 è stato raggiunto l'accordo con i paesi del Mercosur (Argentina, Brasile, Paraguay, Uruguay). Inoltre, sono stati avviati i negoziati con l'Australia e la Nuova Zelanda.

Grafico 1.34 - Indice di digitalizzazione dell'economia e della società (DESI 2019)



Fonte: Commissione Europea, Digital Economy and Society Index

1.3.2 La politica commerciale esterna dell'Unione Europea

Negli ultimi anni le spinte protezionistiche hanno prevalso sui processi di liberalizzazione del commercio internazionale, segnando una netta inversione di tendenza e sottoponendo a sfide impegnative anche le relazioni dell'Unione Europea con i suoi principali partner.⁷

Nonostante questo contesto sfavorevole, l'UE ha continuato a perseguire un ambizioso programma di negoziati commerciali per l'apertura dei mercati. Tra i risultati conseguiti nel corso del 2018, si segnalano

Gli accordi di libero scambio dell'Unione Europea

L'Unione Europea collabora attivamente con paesi o raggruppamenti regionali per negoziare accordi commerciali che concedano un accesso ai mercati reciprocamente vantaggioso. La tendenza a ricorrere ad accordi preferenziali di libero scambio è ormai diffusa a livello internazionale ed è in gran parte dovuta alle difficoltà riscontrate in sede di trattativa e approvazione degli accordi multilaterali nell'ambito dell'OMC.

Gli accordi di libero scambio prevedono in primo luogo l'eliminazione delle tariffe e delle barriere non

⁷ Per approfondimenti si veda il paragrafo 1.2.4 di questo Rapporto.

tariffarie; tuttavia, alcuni elementi, come ad esempio la tutela dei diritti di proprietà intellettuale e la concorrenza, ma anche le norme che proteggono i diritti dei lavoratori e l'ambiente, hanno recentemente assunto grande risalto.⁸ In tal senso la politica commerciale viene anche utilizzata come strumento per far valere taluni principi e valori dell'Unione Europea.

Gli accordi di libero scambio detti di "nuova generazione"⁹ (ad es. gli accordi di partenariato economico con il Canada e con il Giappone) contengono disposizioni ambiziose riguardanti anche gli scambi di servizi e gli investimenti.

Nel seguito saranno riassunti gli sviluppi più recenti delle relazioni commerciali dell'UE con i suoi principali partner, raggruppati per area geografica. Nel paragrafo conclusivo saranno presentate alcune elaborazioni statistiche, volte a misurare l'intensità relativa degli scambi con i partner di alcuni accordi.

Nord America

Stati Uniti: Nel 2018 ci sono state tensioni nei rapporti tra UE e Stati Uniti a seguito della decisione statunitense di istituire dazi sulle importazioni dall'UE di acciaio e alluminio. L'incontro tenutosi il 25 luglio 2018 tra il Presidente della Commissione Europea e il Presidente degli Stati Uniti si è tuttavia concluso con una dichiarazione congiunta volta ad allentare le tensioni commerciali e a raggiungere un accordo per abbattere le reciproche barriere tariffarie e non-tariffarie sugli scambi di prodotti industriali diversi dalle automobili, sugli scambi di servizi e per rafforzare la cooperazione strategica nel settore energetico. A tal fine è stato anche istituito un gruppo di lavoro esecutivo guidato dalla Commissaria al Commercio UE e dalla sua controparte negli Stati Uniti.¹⁰

Facendo seguito alla dichiarazione congiunta di luglio, il 15 aprile 2019 il Consiglio Europeo ha adottato le direttive di negoziato per due accordi con gli Stati Uniti: -un accordo sulla valutazione della conformità dei prodotti ai requisiti tecnici su entrambe le sponde

dell'Atlantico;

- un accordo per l'eliminazione dei dazi sui beni industriali.¹¹

In questo contesto ha dichiarato "obsoleto e non più rilevante" il mandato negoziale per la *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP), le cui trattative erano iniziate nel 2013, ma erano stata sospese nel 2016 senza una conclusione.

Canada: L'accordo economico e commerciale globale (CETA, *Comprehensive Economic and Trade Agreement*) entrato in vigore in modalità provvisoria il 21 settembre 2017 prevede una riduzione dei dazi del 98 per cento che dovrebbe far risparmiare oltre 500 milioni di euro alle imprese dell'UE.¹² L'accordo entrerà definitivamente in vigore con l'approvazione da parte dei Parlamenti nazionali dell'UE.

America Latina

Messico: Il 21 aprile 2018 è stato raggiunto un accordo commerciale tra l'UE e il Messico, che ha sostituito il vecchio trattato del 2000. L'accordo prevede meno dazi per gli scambi di merci, compresi i prodotti agricoli, e misure di apertura dei mercati dei servizi – servizi finanziari, trasporti, commercio elettronico e telecomunicazioni – e di miglioramento delle condizioni per gli investimenti. Inoltre prevede una maggior tutela in materia di sicurezza, lavoro, ambiente e protezione dei consumatori, nonché impegni sull'ambiente e sulla lotta alla corruzione e al riciclaggio di denaro.

Mercosur: Il 28 giugno 2018, durante il G20 di Osaka, l'Unione Europea e il Mercosur hanno raggiunto un accordo politico per un nuovo accordo commerciale, dopo 20 anni di trattative sospese e riavviate più volte. Il nuovo accordo fa parte di un più ampio quadro associativo tra le due regioni e farà risparmiare alle imprese europee oltre 4 milioni di dazi.¹³

L'accordo fissa elevati standard in materia di sicurezza alimentare e tutela dei consumatori e contiene impegni specifici per quanto riguarda il diritto del lavoro e la protezione ambientale. Il testo concordato sarà

⁸ Si veda anche il paragrafo 1.2.6 di questo Rapporto.

⁹ Si tratta degli accordi di libero scambio negoziati dopo il 2006, in seguito all'annuncio, nella comunicazione *Europa globale*, dell'intenzione della Commissione di negoziare accordi commerciali di ampia portata con alcuni paesi terzi selezionati.

¹⁰ Per approfondimenti si rimanda all'indirizzo: http://europa.eu/rapid/press-release_STATEMENT-18-4687_it.htm

¹¹ La decisione è reperibile all'indirizzo: <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2019/04/15/trade-with-the-united-states-council-authorises-negotiations-on-elimination-of-tariffs-for-industrial-goods-and-on-conformity-assessment/>

¹² Per ulteriori approfondimenti, si veda la pubblicazione Commissione Europea, *L'UE nel 2018- relazione generale sull'attività dell'Unione Europea*, Unione Europea, 2019

¹³ Per maggiori informazioni consultare il sito: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2039>

ora sottoposto a revisione giuridica e sarà soggetto a ratifica da parte dei Paesi partecipanti.

Cile: Sono stati organizzati tre cicli di negoziati con il Cile per aggiornare l'accordo commerciale del 2002, nel quale l'UE ha proposto di inserire disposizioni sperimentali sui rapporti tra commercio e parità di genere.

Asia

Giappone: A seguito dell'intesa raggiunta tra UE e Giappone nell'incontro del 7 luglio 2018, l'Accordo di Partenariato Economico (EPA) con il Giappone è entrato in vigore il 1 febbraio 2019. Si tratta dell'accordo bilaterale più corposo mai concluso dall'UE, che riguarda circa 635 milioni di persone e almeno un terzo dell'economia mondiale.

L'accordo eliminerà quasi tutti i dazi (per un valore di circa un miliardo di euro) per le imprese UE che esportano in Giappone. Ci saranno maggiori opportunità nel settore dei servizi e per le esportazioni di prodotti agricoli dall'UE.

A trarne beneficio saranno soprattutto le piccole e medie imprese, che hanno un peso rilevante nelle esportazioni verso il Giappone. L'accordo stabilisce standard elevati in materia di lavoro, sicurezza, ambiente e protezione dei consumatori, oltre a tutelare pienamente i servizi pubblici. Contiene un capitolo dedicato allo sviluppo sostenibile ed è il primo accordo commerciale dell'UE a prevedere un impegno specifico a rispettare l'accordo di Parigi sui cambiamenti climatici.

Cina: Il 16 luglio 2018 si è tenuto il ventesimo vertice UE-Cina. In tale occasione si sono compiuti progressi nei negoziati in corso sull'accordo in materia di investimenti e sono state scambiate offerte di accesso ai rispettivi mercati. Le parti si sono poi impegnate a cooperare sulla riforma dell'OMC istituendo un apposito gruppo di lavoro congiunto. Si sono inoltre svolti due cicli di negoziati per un accordo volto a proteggere le denominazioni dei prodotti enogastronomici tradizionali. Nel settore della sicurezza alimentare, l'UE e la Cina hanno deciso di promuovere standard più elevati e si sono impegnate ad ampliare l'accesso al mercato per i prodotti alimentari.

ASEAN: Nella riunione ministeriale UE-ASEAN del 21 gennaio 2019 i ministri degli esteri dell'Unione Europea e le loro controparti dei dieci Stati membri dell'Associazione delle Nazioni del Sud-Est Asiatico hanno convenuto in linea di principio di far evolvere le relazioni in un partenariato strategico. La discussione e la dichiarazione congiunta che ne è scaturita si sono incentrate su questioni globali come i cambiamenti climatici, il rafforzamento del sistema multilaterale, la cooperazione in materia di sicurezza, comprese la lotta al terrorismo, la criminalità transnazionale, la sicurezza marittima e la cibersicurezza.

Singapore: Singapore rappresenta il principale partner dell'UE tra gli Stati membri dell'ASEAN con scambi bilaterali di merci per un valore complessivo di oltre 53 miliardi di euro e scambi di servizi per 51 miliardi di euro. A ottobre del 2018 sono stati firmati due accordi, uno commerciale e uno sugli investimenti, che sostituirà i dodici trattati bilaterali attualmente in vigore. Gli obiettivi includono rimuovere i dazi doganali e alleggerire gli oneri burocratici, favorire gli scambi di prodotti elettronici, alimentari e farmaceutici e promuovere lo sviluppo sostenibile, includendo impegni in materia di protezione dell'ambiente e diritti dei lavoratori. Gli accordi sono stati ratificati dal Parlamento Europeo ma potranno entrare in vigore soltanto dopo il completamento del processo di ratifica.

Vietnam: L'Unione Europea e il Vietnam hanno siglato un accordo di libero scambio (EVFTA) dalla portata molto ampia, che offrirà la possibilità di incrementare il commercio, sostenendo la crescita e l'occupazione per entrambe le parti. L'accordo prevede l'eliminazione di quasi la totalità dei dazi, la riduzione delle barriere regolamentari, l'assicurazione della tutela delle indicazioni geografiche e l'apertura del mercato dei servizi, assicurando l'esecutività delle regole concordate. L'Unione Europea ha sottoposto le proposte al Consiglio. Una volta autorizzate, saranno firmate e presentate al Parlamento Europeo per l'approvazione. Solo in seguito all'approvazione del Parlamento gli accordi potranno entrare in vigore. L'accordo sulla protezione degli investimenti sarà ratificato dagli Stati membri, in accordo con le rispettive procedure interne.

Oceania

Australia e Nuova Zelanda: Nel giugno del 2018 l'Unione Europea ha avviato i negoziati per un accordo commerciale con entrambi i paesi. L'UE è il terzo partner commerciale della Nuova Zelanda e il secondo dell'Australia. Gli accordi dovrebbero comportare un forte aumento degli scambi di merci e servizi e consentire alle imprese europee di competere in condizioni di parità con le imprese dei paesi con cui la Nuova Zelanda e l'Australia hanno già concluso accordi commerciali.

Nel corso dell'anno sono stati organizzati due cicli di colloqui con ciascun paese e l'UE ha pubblicato proposte relative a 18 aree negoziali. I negoziatori hanno mostrato un "elevato grado di convergenza di vedute" nella maggior parte dei settori oggetto di trattativa.

Africa, Caraibi e Pacifico

Con circa 30 paesi dell'Africa, dei Caraibi e del Pacifico sono in corso di attuazione accordi commerciali e di sviluppo (accordi di partenariato economico). Tra agosto e settembre 2018 la Gambia e la Mauritania hanno firmato i rispettivi accordi con l'UE. Il 6 dicembre il Consiglio ha approvato l'adesione di Samoa.

Tunisia: dal 2015, l'UE sta negoziando la modernizzazione dell'accordo di libero scambio (ALECA) in vigore con la Tunisia dal 1998. Nel corso di due cicli di negoziati organizzati nel 2018 sono stati compiuti progressi verso l'istituzione di una zona di libero scambio globale e approfondita, che coprirebbe tutti i settori dell'economia, compresi l'agricoltura, l'energia e i servizi.

L'allargamento dell'Unione Europea

La politica dell'Unione Europea nei confronti dei Balcani occidentali si configura nel processo speciale conosciuto come "processo di stabilizzazione e associazione", che ha l'obiettivo di:

- stabilizzare i paesi a livello politico e incoraggiare la loro transizione verso un'economia di mercato;

- promuovere la cooperazione regionale;
- arrivare ad un'eventuale adesione all'Unione Europea, rispettando la disciplina dell'Art. 49 del Trattato sull'Unione Europea, in base al quale ogni stato europeo che rispetti i valori dell'UE e soddisfi i cosiddetti "criteri di Copenaghen", può richiedere di aderire all'Unione.¹⁴

Il processo di adesione e stabilizzazione dei Balcani ha preso il via nel 1999. Attualmente i paesi che hanno status di paese candidato e per i quali sono stati avviati negoziati sono:

- Montenegro: i negoziati di adesione sono stati avviati a giugno 2012; al momento sono stati aperti 28 capitoli negoziali e ne sono stati chiusi 3;
- Serbia: i negoziati di adesione sono stati avviati a gennaio 2014; al momento sono stati aperti 10 capitoli negoziali e ne sono stati chiusi 2.

I paesi che hanno lo status di paese candidato, ma per i quali i negoziati di adesione non sono ancora stati avviati sono l'ex Repubblica Jugoslava di Macedonia e l'Albania. Il Consiglio UE ha deciso che i negoziati di adesione dovrebbero essere avviati a giugno 2019. Bosnia Erzegovina e Kosovo sono ancora qualificati come "potenziali candidati".

Il Presidente della Commissione europea, ad inizio del suo mandato, aveva escluso la possibilità di nuove adesioni all'UE nel breve e nel medio periodo, ma nel suo discorso sull'Unione Europea del 2017 aveva ribadito l'importanza strategica della regione per un'Europa stabile e forte. Il 6 febbraio 2018 la Commissione europea ha adottato la *Comunicazione su una nuova prospettiva per l'allargamento dell'UE ai Balcani occidentali*, prospettando la possibilità dell'ingresso di Serbia e Montenegro per il 2025.

Prima di allora sarà necessario, da una parte, rendere l'UE più forte e più solida sulla base di una serie di iniziative da realizzare sulla base dei Trattati vigenti¹⁵; dall'altra occorre che i paesi balcanici continuino a incrementare gli sforzi per completare la loro trasformazione politica, economica e sociale, dando priorità allo Stato di diritto, alla giustizia e al rispetto dei diritti fondamentali.

L'Unione Europea ha stabilito, a tal proposito, sei

¹⁴ Si veda l'indirizzo: https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/policy/glossary/terms/accession-criteria_en

¹⁵ Per approfondimenti si rimanda all'indirizzo: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/roadmap-factsheet-tallinn_en.pdf

iniziative “faro”, azioni specifiche che saranno adottate nei prossimi anni a sostegno degli sforzi di trasformazione sostenuti dai Balcani occidentali in settori di reciproco interesse (Stato di diritto, sicurezza e migrazione, sviluppo socio-economico, connettività nel settore dei trasporti e dell'energia, agenda digitale, riconciliazione e relazioni di buon vicinato).¹⁶ Già oggi, comunque, grazie agli Accordi di Stabilizzazione e Associazione, i Balcani occidentali beneficiano di assistenza da parte dell'UE e hanno possibilità di accesso al mercato interno.

Gli accordi commerciali esterni dell'Unione Europea: un'analisi dell'intensità degli scambi reciproci

I benefici degli accordi commerciali preferenziali per la crescita dei paesi partecipanti passano attraverso la loro capacità di stimolare gli scambi reciproci, generando effetti di creazione di commercio superiori agli effetti di diversione degli scambi con i paesi terzi.

Il primo passo per valutare correttamente questi fenomeni consiste in una misurazione precisa dell'intensità degli scambi bilaterali, che non sia influenzata dalle dimensioni dei paesi partner. A questo scopo possono essere usati indici di preferenze commerciali rivelate, simili agli indici di introversione commerciale

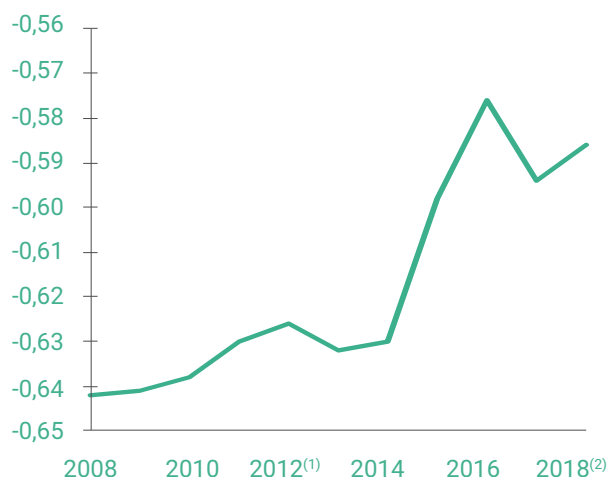
usati nella parte iniziale di questo paragrafo per misurare la regionalizzazione degli scambi dell'Unione Europea.¹⁷

Gli indici di preferenze commerciali rivelate variano nell'intervallo tra -1 e +1. Se di segno positivo (negativo), indicano che la reciproca importanza dei due paesi è superiore (inferiore) rispetto al peso che hanno nel commercio del resto del mondo. Naturalmente, il grado di preferenza reciproca è influenzato non solo dalla eventuale presenza di un accordo di libero scambio, ma anche da altri fattori come la vicinanza (geografica e/o culturale).

Nel grafico 1.35 è riportato l'indice delle preferenze commerciali rivelate calcolato per l'Unione Europea e il Giappone, firmatari di un Accordo di Partenariato Economico entrato in vigore il 1° febbraio 2019. L'indice è negativo a causa della distanza geografica e culturale tra i due partner, ma si nota una sua tendenza ad aumentare già dal 2012, data dell'avvio dei negoziati. Questo suggerisce l'ipotesi, verificata in altri casi simili, che il semplice annuncio delle trattative potrebbe aver stimolato lo sviluppo degli scambi bilaterali, modificando le aspettative delle imprese e inducendole a investire nella ricerca di nuovi sbocchi di mercato.

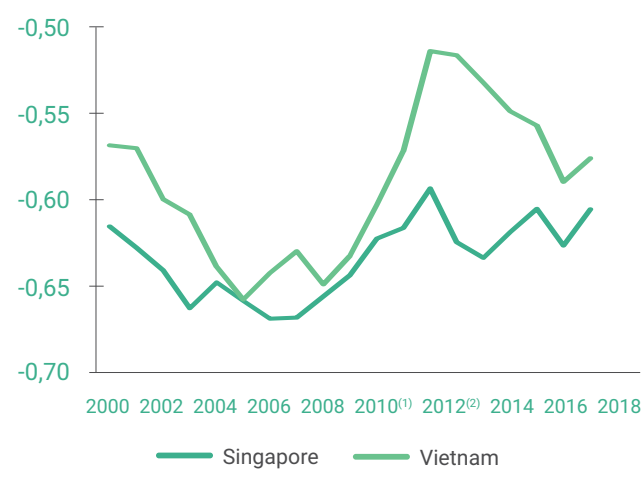
Un analogo fenomeno si manifesta negli scambi con Singapore e con il Vietnam, i due paesi ASEAN con

Grafico 1.35 - Indice preferenze commerciali rivelate tra Unione Europea (a 28) e Giappone



⁽¹⁾ Anno di inizio negoziati
⁽²⁾ 1 febbraio 2019: entrata in vigore provvisoria
 Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.36 - Indice delle preferenze commerciali rivelate tra Unione Europea (a 28) e Singapore e Vietnam



2007 = Anno inizio trattative con gli Stati membri dell'ASEAN
⁽¹⁾ 2010 Anno inizio trattative bilaterali con Singapore
⁽²⁾ 2012 Anno inizio trattative bilaterali con Vietnam
 Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

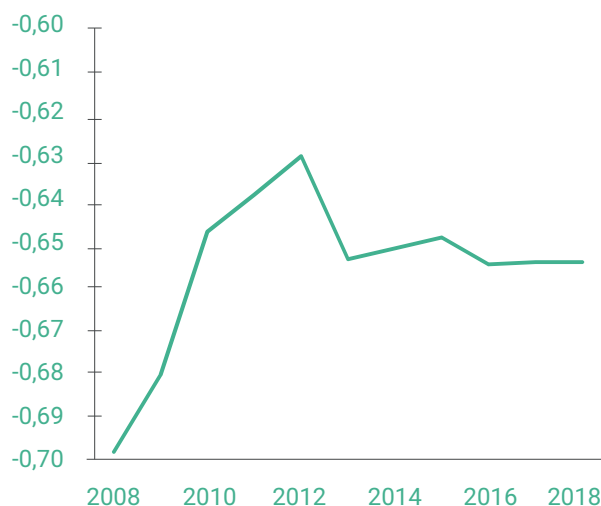
¹⁶ Si veda l'indirizzo https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/six-flagship-initiatives-support-transformation-western-balkans_en.pdf
¹⁷ La formula è analoga a quella degli indici di introversione commerciale, con l'avvertenza che ogni coppia di paesi o regioni è trattata come se fosse un'unica regione. Per maggiori dettagli, cfr. L. Iapadre e L. Tajoli, *Emerging countries and trade regionalization: A network analysis*, "Journal of Policy Modeling", vol. 36, supplement 1, 2014, pp. S89-S110.

i quali sono stati recentemente conclusi accordi preferenziali bilaterali, all'interno della cornice fissata nei negoziati con l'ASEAN. Il mandato negoziale ricevuto dalla Commissione Europea risale al 2007, anno in cui inizia una tendenza nettamente ascendente negli indici di preferenze commerciali bilaterali (grafico 1.36).

Il caso del Canada appare invece diverso (grafico 1.37). Le trattative per il *Comprehensive Economic and Trade Agreement* (CETA) iniziarono nel 2013, ma l'indice di preferenze commerciali rivelate, che era salito considerevolmente negli anni precedenti, si è poi stabilizzato su un livello relativamente basso.

Come accennato prima, molti fattori diversi possono influire sul livello di questi indicatori, che inoltre per loro natura sono "multilaterali", nel senso che l'intensità degli scambi tra due partner non dipende soltanto da mutamenti nel loro grado assoluto di prossimità reciproca, ma da come evolve la struttura complessiva della rete degli scambi mondiali. Gli indici consentono di misurare correttamente l'intensità degli scambi reciproci, ma per stabilire nessi causali occorrono appropriate stime econometriche.

Grafico 1.37 - Indice preferenze commerciali rilevate tra Unione Europea (a 28) e Canada



2009 = Anno inizio trattative

2017 = Anno di entrata in vigore provvisoria

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI



APPROFONDIMENTI

Sovranità nazionale e investimenti diretti esteri in entrata

di Fabrizio Onida*

Per diversi decenni il clima politico è rimasto sostanzialmente favorevole agli IDE. Neanche l'impatto della Grande Recessione post 2007 sui flussi mondiali di IDE ha interrotto il processo di forte integrazione. Come documenta l'ultimo rapporto annuale dell'UNCTAD¹, ancora nel 2017 l'84 per cento delle 126 misure intraprese da 65 paesi nei confronti degli investitori esteri è risultato favorevole agli investitori stessi.²

Ma negli anni recenti è emersa una crescente sensibilità politica verso temi come l'impatto degli IDE sull'occupazione, il peso crescente di investitori con origine in paesi a economia mista e forte presenza di imprese a controllo statale (SOEs), l'aumento del numero delle controversie legate al regime degli IDE e una maggiore attenzione a possibili limitazioni di sovranità nazionale in campi strategici legati alla sicurezza.³

La posizione dell'Europa

Lo scorso 5 marzo 2019 il Consiglio UE ha approvato la *Regulation of the European Parliament and of the Council establishing a framework for the screening of foreign direct investment into the Union* (PE-CONS 72/18), che, previo uno scambio di informazioni e verifiche fra la Commissione e gli Stati membri, entrerà pienamente in vigore l'11 ottobre 2020. Il testo ricalca da vicino l'omonima proposta che la Commissione UE aveva varato nel 2017 su sollecitazione di Francia, Germania e Italia. L'art. 4 elenca uno spettro molto ampio di fattori che devono essere presi in considerazione dai paesi membri o dalla Commissione nel processo di selezione dei progetti di IDE: a) infrastrutture critiche (fisiche o virtuali) come energia, trasporti, acqua, salute, comunicazioni, media, *data processing or storage*, processi elettorali, aerospazio, difesa, infrastrutture finanziarie; b) tecnologie critiche e dual use militare-civile, incluse intelligenza artificiale, robotica, semiconduttori, aerospazio, difesa, *energy storage*, nano- e bio-tecnologie, tecnologie quantum e nucleari; c) offerta di *critical inputs* come energia e materie prime fino a includere la *food security*; d) accesso a informazioni sensibili, inclusi dati personali; e) libertà e pluralismo dei media.

L'elencazione di settori e filiere non vuole essere esaustiva. Un'attenzione particolare scatta naturalmente quando l'investitore è direttamente controllato⁴ da un governo straniero: tema recentemente sollecitato dal crescente ruolo della Cina come investitore internazionale non più solo nei paesi africani e latino-americani (approvvigionamento di materie prime agricole e minerarie), ma anche in settori manifatturieri e di servizi in Europa e negli USA.⁵

* Università Bocconi di Milano.

¹ UNCTAD, *World Investment Report 2018, Investment and New Industrial Policies*, UNCTAD, Geneva 2018.

² Ogni anno la A.T. Kearney pubblica un *Foreign Direct Investment Confidence Index*, basato su questionari online di un nutrito campione di imprese multinazionali, che registra limitati spostamenti nella graduatoria di attrattività dei primi 25 paesi. Nel 2018 l'Italia conquista la decima posizione, dietro ad Australia e Svizzera che pure avanzano nella graduatoria rispetto al 2017. Il clima di fiducia nei benefici attesi dagli IDE resta alto: l'80 per cento dei rispondenti si dichiara convinto che nei prossimi tre anni gli IDE rappresenteranno una variabile sempre più importante per la profittabilità e la competitività delle proprie imprese (A.T. Kearney, *Investing in a localized world: The 2018 A.T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index*, p. 2).

³ Cfr. ad esempio J.E. Alvarez e K.P. Sauvart con K. Ahmed e G. Vizcaino (a cura di), *The evolving international investment regime: expectations, realities, options*, Oxford, Oxford University Press, 2011.

⁴ Per "investimento di controllo" si intende almeno il 25 per cento dei diritti di voto.

⁵ Preoccupazioni europee circa l'ingresso di capitali cinesi si sono manifestate in occasione della vendita del porto del Pireo alla Cosco, sotto pressioni esterne per l'alleggerimento del pesante debito pubblico greco.

La *Regulation* nel suo preambolo al punto 4 richiama la facoltà dei paesi membri di derogare dal principio della libera circolazione dei capitali (art. 65(1) TFEU) per ragioni di *public policy or public security* e al tempo stesso al punto 6 ricorda che la materia degli IDE rientra nel campo della politica commerciale comune quindi di esclusiva competenza dell'Unione.

È lasciata comunque ai singoli Stati membri (art. 1 e 2) la decisione ultima su come condizionare, autorizzare ed eventualmente proibire singoli progetti dell'investitore estero, anche se si auspica un'armonizzazione delle regole che verranno fissate a livello nazionale. A fronte di paesi come Germania, Francia e Italia nettamente favorevoli al mantenimento di criteri restrittivi, altri (come Paesi Bassi, Svezia, Danimarca, Portogallo, Spagna, Ungheria, paesi baltici, Malta) temono eccessive rigidità che possano scoraggiare l'afflusso di capitali esteri, in particolare dalla Cina.

Al momento solo 12 paesi su 28, tra cui Germania, Francia e Italia, hanno un meccanismo formale di vigilanza per motivi di sicurezza nazionale e di ordine pubblico.⁶

La Commissione si riserva (art. 8) di sottoporre agli Stati membri le risultanze di una propria indagine quando l'investimento estero tocca progetti titolari di importanti finanziamenti comunitari richiamati nell'Annex: i programmi satellitari Galileo ed EGNOS, il programma Copernico sull'osservazione della terra, i programmi di *Trans-European Network* (energia, trasporti, telecomunicazioni), i progetti di ricerca di *Horizon 2020*, il programma *European Defence Industrial Development*, la *Permanent structured cooperation* (PESCO).

Uno speciale gruppo di esperti continuerà a operare presso la Commissione per monitorare l'applicazione della nuova *Regulation* (art. 12).

Uno studio commissionato nel 2017 dalla Danish Business Authority alla Commissione Europea⁷, avendo censito una mappa dei flussi di M&A 2013-2016 provenienti da paesi esterni alla UE⁸, aveva classificato i settori "potenzialmente sensibili" in tre categorie, da quella più ristretta (difesa, computer, infrastrutture di rete) a quella media (la precedente a cui si aggiungono trasporti terrestri e marittimi e le principali tecnologie *dual use*), a quella più larga (la precedente più attività estrattive, ricerca scientifica, altre tecnologie *dual use* come meccanica e auto-veicoli, radio-TV-media, servizi postali). Nel 2016 il 55 per cento di tutte le M&As extra-UE risultavano appartenere alla categoria più larga dei settori potenzialmente sensibili, il 35 per cento alla categoria più ristretta.

Il rapporto danese non mancava di sottolineare possibili conseguenze negative di criteri troppo stringenti nel filtrare M&As nei settori sensibili: a) costi elevati e tempi lunghi per l'identificazione delle fattispecie critiche; b) aperture di contenzioso con gli investitori esteri, col risultato di scoraggiare gli stessi anche quando il paese ospite avrebbe interesse a favorire il loro contributo allo sviluppo. Il rapporto raccomandava ai governi un continuo aggiornamento dei criteri di monitoraggio e selezione, onde garantire la salvaguardia degli interessi nazionali senza scoraggiare l'ingresso di investitori esteri. Il testo della *Regulation* ora approvato impegna i paesi membri a fornire alla Commissione un rapporto annuale che documenti le decisioni prese applicando i meccanismi di valutazione e selezione.

Nel definire le regole con cui lo stato nazionale "sovrano" può mettere un veto all'ingresso di capitali stranieri nel proprio spazio economico-produttivo, resta difficile trovare il giusto equilibrio fra le ragioni della politica e gli interessi economici nazionali del business, del lavoro e della finanza. Sembra dunque d'obbligo la cautela suggerita dal citato rapporto danese alla Commissione UE. Si pensi tra l'altro alle profonde trasformazioni in atto nella

⁶M. Pignatti, *Investimenti in Europa: perché vigilare*, Aspenia Online, 6 marzo 2019.

⁷Copenhagen Economics, *Screening of FDI towards the EU*, 2018. Una breve rassegna dei regimi dei singoli paesi è contenuta in Jones Day (One Firm Worldwide), *Foreign investment control heats up: a global survey of existing regimes and potential changes on the horizon*, White Paper, Washington, January 2018.

⁸Lo studio copre 27.736 casi di M&As nella UE nel quadriennio 2013-2016, di cui il 60 per cento nei tre paesi maggiori, Regno Unito, Germania e Francia, circa il 20 per cento in Paesi Bassi, Svezia, Italia e Spagna e il restante 20 per cento negli altri 21 paesi membri. La dimensione media delle operazioni di M&A risulta circa doppia rispetto a quelle degli IDE *greenfield* (67 vs. 33 milioni di euro). L'origine geografica delle M&As extra-UE vede al primo posto gli Stati Uniti con più della metà dei casi, seguiti da Svizzera, Russia e Cina. Nel quadriennio le SOEs, non solo cinesi, hanno pesato solo per il 2 per cento del numero di M&As nella UE provenienti da paesi terzi, ma sono state particolarmente presenti in diversi settori considerati sensibili, come *public utilities* (energia elettrica, gas, acqua), trasporti, finanza e assicurazioni. Nei settori trasporti e logistica le SOEs pesano per l'11 per cento di tutte le M&A provenienti da paesi terzi, nei settori ICT per l'8 per cento.

geografia degli scambi internazionali, sotto forma di frammentazione (*unbundling*) dei processi produttivi multinazionali attraverso le cosiddette "catene globali del valore" per cui il contenuto di valore aggiunto dei beni finali è sempre più composto dalla combinazione di valore aggiunto dei più diversi paesi.

Le posizioni di singoli paesi UE

La **Germania** è considerata, particolarmente da fonti ufficiali americane, tra i paesi più attrattivi per gli investitori internazionali, a motivo di infrastrutture efficienti, alta qualità della manodopera, quadro normativo stabile, clima sociale positivo, forte propensione alla ricerca. Recentemente ha sollevato controversie il caso di Kuka (campione nazionale di robotica, fatturato di 3 miliardi di euro, 12.000 addetti) la cui maggioranza nel 2016 è stata ceduta per 4,5 miliardi di dollari ai cinesi di Midea da parte dei due principali azionisti privati Voith e Loh, nonostante preoccupazioni espresse dalla cancelliera Merkel e dalle maggiori case automobilistiche tedesche clienti della medesima Kuka. Un altro caso, relativo al produttore tedesco di semiconduttori Aixtron, si è risolto da solo nel 2016, quando il Fondo cinese Fujian Grand Chip ha ritirato la propria offerta a seguito del divieto posto da Obama per la presenza nel gruppo di un'affiliata americana.

L'agenzia pubblica GTAI (German Trade and Investment), per conto del Ministero dell'economia e dell'energia (BMWi), segue da vicino le proposte avanzate da investitori esteri per IDE greenfield o M&A. Dal 2008 al novembre 2016 il BMWi ha emesso 338 autorizzazioni (*clearance certificates*) e nessun divieto.

In linea con gli indirizzi della Commissione UE, il BMWi va man mano definendo i settori e segmenti sottoposti a sorveglianza per valutare potenziali minacce a sicurezza e ordine pubblico derivanti dall'ingresso di capitali stranieri. Una lista recente include: a) infrastrutture critiche come energia, trasporti, acqua, ITC, finanza, assicurazione, salute; b) sviluppo di software rilevante per le medesime infrastrutture critiche; c) tecnologie di sorveglianza e telecomunicazione; d) *cloud computing*; e) alcune aree della telematica.⁹

La **Francia** da tempo prevede autorizzazioni preventive a investimenti provenienti da aree extra-UE in una ventina di casi attinenti all'impatto su sicurezza e ordine pubblico, tra cui gioco d'azzardo (escluso il casinò), produzione di sostanze patogene o tossiche, intrusione digitale (*wiretapping*), componenti dual use, management di infrastrutture critiche (energia, acqua, trasporti, salute, comunicazioni elettroniche).¹⁰ Tuttavia, a seguito del tentato *takeover* di Alstom da parte di GE nel 2014, il governo ha emanato un decreto che lo autorizza a bloccare acquisizioni estere in casi di "industrie strategiche" e il decreto 2014-479 ha allargato la lista dei settori sensibili (energia, trasporti, acqua, telecomunicazioni, infrastrutture, salute pubblica).

Il Ministero dell'Economia ha una lunga tradizione di negoziato con gli investitori internazionali, rafforzata dalla legge del 2004. La materia del negoziato include le strutture di ricerca, la sicurezza delle catene di fornitura, la partecipazione a pubblici appalti e l'impegno ad assicurare una continuità operativa nel futuro.

Recentemente ha fatto rumore la reazione del governo di Macron alla cessione della maggioranza dei cantieri navali Stx di Saint Nazare all'italiana Fincantieri da parte dei coreani precedentemente subentrati nel controllo della società. Dopo l'iniziale minaccia di nazionalizzazione, Fincantieri ha concordato di restare con una quota del 50 per cento +1 nella nuova compagine azionaria, a cui partecipano lo Stato francese col 33 per cento, il Naval Group (azienda statale della Difesa, fatturato 3,7 miliardi) col 10 per cento, i fornitori dell'indotto della Loira col 4 per cento e i dipendenti del cantiere di Saint Nazare col 2 per cento. Resta curiosa la reazione tardiva del governo francese, che due anni prima (presidenza Hollande) non aveva ostacolato l'ingresso in maggioranza dei coreani, contribuendo a far nascere un gruppo europeo assai bene attrezzato per reggere la concorrenza asiatica nell'importante comparto delle navi da crociera, con opportunità di efficiente *dual use* civile-militare delle apparecchiature elettroniche.

Nel **Regno Unito** il tema degli IDE è visto come un sotto-tema all'interno delle regole sulla concorrenza (Enterprise Act, Section 13 dell'Industry Act, che a sua volta rinvia al TFUE). Il Secretary of State può attivare con una

⁹U. Goetker e A. Ningelgen, *An update on foreign investment control in Germany*, McDermott-Will&Emery, October 4, 2017.

¹⁰Alla prima legge 66-1008, entrata in vigore il 28 dicembre 1966, sono seguiti la legge 2004-1343 del 9 dicembre 2004 e successivi numerosi decreti assorbiti nel Codice di moneta e finanza.

intervention notice l'Autorità antitrust nazionale (CMA) allo scopo di verificare l'esistenza di un interesse pubblico associato a esigenze di: a) sicurezza nazionale; b) garanzie di pluralismo dei media; c) stabilità del sistema finanziario del paese. In tempi recenti l'attenzione del governo nei confronti di acquisizioni di controllo su importanti gruppi del business britannico si è allargata ad ulteriori casistiche.

Nel 2010 è stato oggetto di dibattito il *takeover* della dolciaria Cadbury da parte di Kraft Foods, senza che si aprisse una formale procedura di controllo. Quando, ad acquisizione avvenuta, Kraft ha annunciato il trasferimento di uno stabilimento in Polonia vi è stata una forte reazione della pubblica opinione, che ha indotto il governo a varare un emendamento al *Takeover Code*, che obbliga chi si propone di acquisire il controllo a fornire dettagli sulle prospettive future degli impianti.

Il *takeover* della farmaceutica Astra Zeneca da parte dell'americana Pfizer, annunciato nel maggio 2014, è stato approvato dopo due anni di istruttoria mirata a proteggere gli investimenti britannici in R&S e ad evitare finalità di evasione fiscale. In un discorso del luglio 2016 Theresa May ha sollecitato il governo ad assumere maggiori poteri ed eventualmente impedire l'assunzione di controllo estero su *key British companies*, in particolare se fornitrici di beni e servizi al governo. Finora non si sono verificati casi di blocco all'acquisizione di *important manufacturing undertakings* da parte di azionisti esteri.

Nel 2007 governo inglese e Commissione europea sono intervenuti a garantire la salvaguardia delle capacità operative di difesa e delle relative informazioni sensibili a seguito del passaggio di controllo a General Electric della controllata britannica dell'americana Smiths Aerospace Group Limited.

Nel settembre 2009 il governo ha approvato l'acquisizione dell'inglese Underwater Systems Winfrith (USW), divisione della QinetiQ, fornitrice di attrezzature e software subacquee alle forze armate britanniche, da parte della tedesca Atlas Elektronik GmbH, solo dopo aver ricevuto rassicurazioni circa il mantenimento nel Regno Unito delle attività di ricerca e produzione, l'obbligo di informazione preventiva su eventuali spostamenti all'estero di capacità operative militari e l'inclusione di un certo numero di direttori esecutivi cittadini britannici *security-cleared*.

Il governo si è riservato una *golden share* (diritto di veto a ulteriori passaggi di controllo) nel progetto Hinkley Point C di costruzione di una centrale nucleare nel Somerset (2016), progetto finanziato dalla francese EDF controllata dallo Stato e per circa un terzo da due SOEs cinesi operanti nel settore. La Corte di Giustizia europea (CJEU) ha verificato che in questo caso non fossero violate le regole che presidono il regime della *golden share*.

Nel maggio 2017 la CMA ha imposto una serie di indagini e controlli sulla protezione di informazioni sensibili a seguito dell'offerta di acquisizione del sistema radiofonico Sepura plc da parte della cinese Hytera Communications Corporation Ltd per 74 milioni di sterline. Sempre nel 2017, in nome del pluralismo nel mondo dei media, si è aperta una lunga istruttoria circa l'acquisizione di una quota di controllo di Sky plc da parte della 20th Century Fox.

La **Spagna** è uno dei paesi europei caratterizzati da una maggiore penetrazione di capitali esteri nell'economia nazionale. L'industria dell'auto è pressoché interamente controllata da case non spagnole, da VW a Nissan, Renault, Daimler e altre. Le imprese multinazionali controllano metà della produzione alimentare, un terzo di quella chimica, due terzi di quella del cemento. Anche il settore bancario-assicurativo vede rilevanti quote di partecipazione da parte di azionisti non spagnoli. La legislazione spagnola non distingue fra proprietà di paesi UE e non-UE, salvo prevedere limitazioni agli investimenti UE solo in campo militare, mentre per gli investimenti extra-UE sono previsti regimi speciali per gli IDE anche nei settori radio-televisivo, del trasporto aereo e del gioco d'azzardo. In questi settori vale il limite del 25 per cento nel capitale (50 per cento nel caso di due o più imprese straniere). Vi è un esplicito richiamo all'esigenza di reciprocità nel trattamento degli IDE nei paesi partner.

In **Italia** dal 2012 è entrata in vigore una normativa volta alla tutela degli assets nazionali con la clausola del *Golden Power*.¹¹ Tale normativa prevede che la Presidenza del Consiglio dei Ministri possa esercitare poteri di veto all'acquisto di partecipazioni o imporre particolari condizioni nei confronti di soggetti esterni all'Unione quando nei settori "strategici" (energia, trasporti, telecomunicazioni) si ravvisi "minaccia di grave pregiudizio per gli interessi pubblici relativi alla sicurezza, al funzionamento delle reti e degli impianti e alla continuità degli ap-

¹¹ Decr. L. 15 marzo 2012 n. 21 convertito in L. 11 maggio 2012 n. 56.

provvigionamenti". L'istruttoria per proporre poteri speciali è affidata al Ministero dell'Economia e delle finanze per società direttamente o indirettamente partecipate, al Ministero dello Sviluppo economico e al Ministero delle Infrastrutture e dei trasporti per le altre società.¹²

Alla possibilità di opporre un veto a una partecipazione maggioritaria di Vivendi in TIM ha fatto riferimento l'allora ministro Calenda, mentre contemporaneamente l'Agcom invocava la Legge Gasparri per porre paletti ai diritti di voto di Vivendi nel capitale di Mediaset, tenuto conto del limite del 10 per cento che la stessa legge prevede per la quota di gestione di una singola società di telecomunicazione nel SIC (Sistema integrato di comunicazioni). In base alla regola del *Golden Power*, lo Stato mantiene poteri di controllo sulle scelte strategiche di Telecom Italia, pur senza disporre di quote azionarie, come invece avviene per le partecipazioni dirette (o tramite Cassa Depositi e Prestiti) in importanti gruppi come Fincantieri (72,5 per cento), Poste Italiane (64,7 per cento), ENEL (25,5 per cento), ENI (30 per cento), Leonardo-Finmeccanica (30,2 per cento), SNAM (30,1 per cento), Terna (29,85 per cento).

In Italia l'attenzione si è concentrata sui passaggi proprietari nelle reti energetiche e soprattutto di telecomunicazione, terreno politicamente sensibile. D'altro canto l'industria manifatturiera ha visto negli ultimi anni un notevole ingresso significativo di capitali esteri (alimentare, moda, meccanica, gomma, cemento...) e contemporaneamente il consolidarsi di una fortissima presenza di controllo estero in settori come chimica e farmaceutica. Il rapporto fra lo stock totale degli investimenti diretti esteri in entrata e il PIL resta in Italia inferiore a quello medio dei paesi europei, ma la grande frammentazione del tessuto manifatturiero, l'incalzare di passaggi generazionali nelle imprese familiari e la relativa scarsità di gruppi industriali di grande dimensione concorrono a stimolare l'attenzione dei capitali esteri verso l'acquisizione di pezzi significativi del *made in Italy*. Ciò genera inevitabilmente rischi e opportunità per lo sviluppo del sistema produttivo italiano nel contesto della concorrenza globale.

La posizione degli Stati Uniti

Un modello visto con interesse da alcuni paesi europei è il *Committee on Foreign Investment in the US (CFIUS)*, che ai sensi dell'*Omnibus Trade Act* del 1988 assegna al Presidente la facoltà di limitare o impedire l'acquisizione dall'estero di imprese a capitale americano per motivi di sicurezza nazionale. Il Comitato, a cui partecipa una pluralità di dipartimenti e agenzie governative, esamina la documentazione fornita dai potenziali investitori, può richiedere vari supplementi informativi entro termini ravvicinati e formula in totale autonomia le proprie raccomandazioni al Presidente, il quale alla fine della procedura investigativa può bloccare l'operazione, se ritiene che le riserve sollevate non siano state superate. Le competenze e i poteri del CFIUS sono stati riformulati dal *Foreign Investment Risk Review Modernization Act (FIRRMA)*, approvato nell'agosto 2018. Sono sottoposti a scrutinio del Comitato non solo gli investimenti di controllo, ma anche "*any non-controlling investment, direct or indirect, by a foreign person (...) in substantive decision-making (...) regarding the use, development, acquisition, or release of critical technology*". La lista dei settori, delle modalità operative e delle 27 tecnologie critiche è chiaramente ispirata dalle crescenti preoccupazioni dell'amministrazione USA circa la penetrazione della Cina nei programmi che presentano ricadute dirette e indirette sulla sicurezza nazionale e in generale sui rischi di sfruttamento improprio delle attività acquisite da parte dell'investitore estero.

Nel 2016 il presidente Obama ha posto il veto all'acquisizione di un parco eolico nell'Oregon da parte dell'americana Rails Corporation, affiliata della cinese Sany. Nello stesso anno ha bloccato l'acquisizione della sussidiaria americana della tedesca Aixtron SE da parte del fondo di investimento cinese Fujian Grand Chip Investment: un caso interessante in cui – per motivi di sicurezza – un paese (USA) può opporsi all'ingresso di capitali esteri (cinesi) non in un'impresa a controllo nazionale (USA), ma in un'affiliata nazionale di un gruppo a controllo estero (Germania).

¹² Una trattazione estesa delle problematiche relative all'uso del *golden power* in Europa e in Italia è in R. Angelini, *Stato dell'arte e profili evolutivi dei poteri speciali: al crocevia del golden power*, Astrid Rassegna, n. 8, 2018, in via di pubblicazione su "Rivista di diritto societario".

Il 12 marzo 2018, premuto dal CFIUS, Trump ha bloccato il tentativo di *takeover* ostile di Qualcomm (leader nei semiconduttori) da parte della singaporiana Broadcom, citando timori di una emergente leadership cinese nella nuova tecnologia *wireless* 5G, perché Broadcom investirebbe meno di Qualcomm in questo campo.¹³

Prospettive per l'Italia

A differenza da paesi come Stati Uniti, Regno Unito e pochi altri, per l'Italia le nuove regole europee sembrano interessare non tanto per i beni e servizi legati a difesa e sicurezza, in cui il paese è largamente importatore netto, quanto per il controllo delle reti di telecomunicazione (in particolare con l'avvento degli standard 5G) e della rete energetica, che devono garantire l'accesso anche nelle zone più remote. La presenza di SOEs tra gli investitori esteri già oggi e in futuro potenzialmente interessati al mercato italiano trova una certa reciprocità nella partecipazione diretta o indiretta (tramite CDP) dello Stato con quote minoritarie ma sfidanti in gruppi come Fincantieri, Leonardo-Finmeccanica, ENEL, ENI, SNAM, Ansaldo Energia, Terna.

Ma se guardiamo oltre le regole del *golden power* e miriamo a massimizzare i benefici e ridurre i pericoli della globalizzazione economica e tecnologica per la società, vi sono probabilmente spazi per disegnare un intelligente moderno ruolo attivo dello Stato nel valorizzare e condizionare le scelte degli investitori esteri, già dal momento dell'ingresso nel mercato italiano e fino alle fasi evolutive che ne segnano la storia. Una storia peraltro che, dall'unità d'Italia in poi, è ricca di esempi quanto a contributo che numerose imprese multinazionali europee e americane hanno dato allo sviluppo delle capacità produttive e innovative del paese.

Non va certo proposta una ennesima Autorità in materia; servirebbe invece immaginare una *Task Force* (a composizione variabile secondo i settori coinvolti) di politici, amministratori pubblici, studiosi, osservatori indipendenti chiamati a monitorare e valutare l'impatto atteso delle operazioni proposte, per fornire al governo elementi di giudizio e indicare eventuali condizioni a cui subordinare l'autorizzazione e l'eventuale erogazione di incentivi previsti dalle leggi. Tra gli aspetti da monitorare e valutare vi sarebbe ovviamente una stima degli effetti attesi su importanti variabili come investimenti, volumi e qualità dell'occupazione, rapporti con fornitori e clienti, flussi di import-export.

¹³ *The Economist*, March 17, 2018.

La politica commerciale della UE: tra difesa del sistema multilaterale e rischi di una guerra commerciale

di Paolo Guerrieri *

I rischi dello smantellamento dell'ordine multilaterale esistente

Il commercio internazionale è aumentato dal secondo dopoguerra a tassi molto elevati ed è stato uno strumento fondamentale per sostenere lo sviluppo e il reddito pro capite della maggior parte dei paesi, sviluppati e non. L'Italia come tutti gli altri paesi europei ne ha grandemente beneficiato. La nostra crescita e occupazione come quelle del resto d'Europa dipendono in effetti in modo fondamentale dalle esportazioni. Per non parlare delle attività economiche legate agli investimenti internazionali che l'Italia e i paesi europei effettuano verso e ricevono dal resto del mondo.

Questo intenso sviluppo dell'integrazione commerciale tra aree e paesi è stato favorito dall'esistenza di un relativo 'ordine commerciale multilaterale' – basato su regole e istituzioni (prima GATT, Accordo generale sulle tariffe e sul commercio, poi WTO, l'Organizzazione mondiale del commercio) – una sorta di 'bene pubblico' che gli Stati Uniti con una lungimirante leadership, unitamente all'Unione Europea (UE), avevano assicurato a partire dal secondo dopoguerra. Un sistema di accordi e impegni reciproci tra paesi che certo – e da tempo – era bisognoso di riforme e aggiornamenti, già dopo il lancio dell'ultimo grande negoziato multilaterale nell'ambito della WTO, il Doha Round (novembre 2001). Un negoziato che avrebbe dovuto chiudersi in poco più di tre anni, ma per molteplici ragioni non si è mai formalmente concluso.

Ma pur in difficoltà e bisognoso di revisione, l'ordine multilaterale esistente ha continuato a garantire in tutti questi anni alla maggioranza dei paesi, inclusi quelli europei, una fitta rete di scambi commerciali col resto del mondo. Questo regime economico e commerciale globale è oggi seriamente minacciato dall'aggressiva strategia commerciale perseguita dal Presidente Trump nei confronti della Cina e di altri partner, inclusi quelli europei, e corre seri rischi di essere smantellato. Se ciò accadesse, tutti i paesi europei – inclusa l'Italia – pagherebbero costi elevatissimi, visto che più di 30 milioni di posti di lavoro, secondo le stime, dipendono più o meno direttamente in Europa dall'interscambio commerciale.

Per i paesi europei, inclusa l'Italia, la domanda pressante a questo punto è come rispondere a queste minacce e come fronteggiare la strategia in chiave protezionistica dell'Amministrazione americana. Tempi e modalità di queste risposte saranno importanti sia per cercare di mitigare gli effetti più dannosi delle iniziative del Presidente americano, sia per ribadire l'interesse dell'Europa nei confronti di un sistema multilaterale. Non sarà pertanto sufficiente una risposta all'insegna di pura rappresaglia – come si dirà qui di seguito – ma un'articolata e mirata strategia di risposte.

La politica commerciale dei paesi europei – com'è noto – è decisa in misura predominante dall'UE. Ed è un bene in questo caso. Nell'attuale economia globale dominata da grandi poli (Stati Uniti, Cina, India), l'Unione Europea è l'unica dimensione in grado di assicurare una vera ed efficace capacità d'intervento e difesa ai singoli paesi europei in campo di commercio e investimenti internazionali. È stato così in tutti questi anni in cui l'UE ha promosso il multilateralismo a difesa e come modalità fondamentale della sua proiezione internazionale. E una prima risposta comune europea alle misure protezionistiche americane si è avuta, in modi e contenuti che appaiono misurati e allo stesso tempo efficaci, almeno finora. Restano comunque nodi da sciogliere e non di poco conto – come si argomenterà più avanti – all'esterno e all'interno dell'UE. Al riguardo, l'Italia può offrire un contributo rilevante, svolgendo un'azione a sostegno e integrazione di quella europea, che riduca i pericoli di conflitto commerciale. Ed è nostro interesse farlo. L'Italia è tra i paesi europei quello che avrebbe più da perdere da una eventuale deriva protezionista, alimentata dalla strategia della nuova amministrazione americana. Con le parole

* Sciences-Po, Parigi.

del grande storico Carlo Cipolla: "siamo un popolo che non può permettersi di fermarsi ... dobbiamo sempre inventare cose nuove che piacciono e che ... si vendano fuori dei confini."

Il mercantilismo di Trump

Nella gestione della politica commerciale il Presidente Donald Trump ha dimostrato una relativa coerenza, a fronte di una marcata imprevedibilità in altre sue scelte di politica estera. Nei primi due anni del suo mandato il Presidente americano ha rimesso in discussione, in nome dello slogan *'America first'* (prima l'America), pressoché tutti gli accordi commerciali preesistenti. Da marzo 2018 per ragioni di sicurezza nazionale, a dir poco opinabili, ha cominciato a imporre una serie di dazi protettivi sulle importazioni dalla Cina e da un ampio insieme di paesi esportatori, compresi i paesi europei. Poi ha rivolto più specificamente alla Cina i suoi strali tariffari.

Lette nel loro insieme, le misure di Trump rispondono a un approccio relativamente semplice e preoccupante allo stesso tempo che si può così sintetizzare: nei rapporti commerciali il bilateralismo è sempre da preferire al multilateralismo; i deficit bilaterali americani sono negativi e da eliminare; l'ordine commerciale globale imperniato sulla WTO va smantellato perché discrimina sistematicamente gli interessi delle imprese e dei lavoratori americani, sottraendo redditi e posti di lavoro all'America. Una sorta di 'neomercantilismo' economico caratterizza queste posizioni e spinge Trump a interpretare gli scambi con l'estero come un gioco a 'somma zero' in cui necessariamente uno Stato vince e l'altro perde.

In questa prospettiva, i dazi commerciali sono usati dall'Amministrazione americana non tanto a protezione di industrie tradizionali, come la siderurgia e l'alluminio, ma come una sorta di clava per strappare concessioni agli altri paesi al fine di raggiungere, in particolare, due obiettivi considerati fondamentali.

Il primo è la riduzione del deficit commerciale complessivo statunitense (621 miliardi di dollari nel 2018), soprattutto se misurato in termini bilaterali verso una serie di paesi, tra cui figurano in primo piano la Cina e la Germania. Il secondo obiettivo è la Cina e la sua ascesa al rango di superpotenza economica mondiale, soprattutto sul piano tecnologico e dell'innovazione. Una corsa che va fermata secondo l'Amministrazione americana, allarmata dal piano di sviluppo strategico *'Made in China 2025'* lanciato tre anni fa da Pechino per entrare e avanzare in una serie di settori fondamentali *high-tech*.

Ora, a ben guardare, il primo di questi obiettivi si presenta difficile se non impossibile da raggiungere con le misure varate da Trump. I deficit commerciali – com'è noto ai più – hanno natura macroeconomica e si manifestano perché un paese – ed è il caso degli Stati Uniti – spende più di quanto produce (i suoi risparmi sono inferiori agli investimenti) e, quindi, importa più di quanto esporta. I disavanzi commerciali si possono curare solo con politiche macroeconomiche che siano adeguate a correggere gli squilibri esistenti, non certo con i dazi. E la politica fiscale espansiva perseguita in questi ultimi due anni dall'Amministrazione americana va nella direzione opposta, di far aumentare il deficit commerciale, come si è puntualmente verificato nel 2018 con un livello di disavanzo record, il più alto degli ultimi dieci anni.

Il conflitto commerciale Cina-Stati Uniti

Circa il secondo obiettivo, la contesa con la Cina, il problema esiste ed è reale. Le critiche americane ai modi disinvolti con cui il Governo cinese e le sue grandi imprese hanno spesso interpretato in questi anni, a loro vantaggio, le regole multilaterali della WTO sono assolutamente fondate. L'evidenza accumulata in questa direzione è davvero imponente. Per non parlare dei comportamenti da parte cinese di natura predatoria, della scarsa difesa dei diritti di proprietà intellettuale e dei forzati trasferimenti di tecnologie, fortemente criticati anche da molti altri paesi, tra cui l'Europa.

Ma se gli obiettivi dell'Amministrazione americana sono da condividere, la strada scelta da Donald Trump per

conseguirli, ovvero un aspro confronto bilaterale con la Cina, con decisione unilaterale di escludere tutti gli altri maggiori paesi interessati, quali Europa e Giappone, appare a dir poco inadeguata.

Dopo aver imposto a più riprese sui prodotti cinesi importati un'imponente batteria di dazi, l'Amministrazione americana ha avviato a partire da gennaio di quest'anno un negoziato bilaterale con la Cina, che sta andando avanti con alti e bassi, ma con prese di posizione più recenti sempre più divergenti, che rendono altamente incerto l'esito finale del confronto in atto.

Al centro del negoziato vi sono due grandi insiemi di richieste americane. Il primo è spingere la Cina ad importare di più dagli Stati Uniti e ridurre così il deficit commerciale bilaterale. Al riguardo l'accordo è raggiungibile, dal momento che il governo cinese si è più volte dichiarato disponibile ad aumentare, anche in quantità significativa, le importazioni di prodotti agricoli, energetici e di altro genere. Le maggiori difficoltà riguardano il secondo gruppo di richieste americane, assai più eterogeneo e venato di ambiguità. Si vuole, da un lato, porre fine ai comportamenti cinesi di natura predatoria, prima ricordati, e, dall'altro, ci si prefigge di modificare e/o addirittura impedire le politiche cinesi in campo industriale e tecnologico, quali quelli legati al fondamentale piano di sviluppo pluriennale *'Made in China 2025'*. Sono temi, quest'ultimi, che il Governo cinese ha sempre ritenuto di natura strategica e, quindi, non negoziabili.

È, dunque, molto probabile che in un eventuale accordo questo secondo gruppo di richieste americane sia destinato a trovare solo un soddisfacimento molto parziale, mentre largo spazio potrebbe essere assegnato a misure da parte cinese di riduzione del deficit commerciale bilaterale. Tutto ciò contribuisce a rendere difficile la conclusione dell'accordo, anche se i timori per la ripresa economica in corso e la necessità di evitare un forte rallentamento dell'economia americana di qui al 2020, anno delle elezioni presidenziali, potrebbero convincere il Presidente americano Donald Trump a cercare un'intesa con il Presidente cinese Xi Jinping.

Un'ultima annotazione. Un eventuale accordo commerciale – pur rappresentando un fatto positivo - non riuscirà certo a porre fine all'aspro confronto tra le due grandi economie mondiali. La contesa, in effetti, non è più limitata agli scambi e al disavanzo commerciale americano, ma si è estesa a un ampio insieme di temi che interessano, in primo luogo, le nuove tecnologie e la supremazia economica globale negli anni a venire. È un confronto geopolitico a tutto campo, come già ha mostrato la recente vicenda del colosso cinese delle telecomunicazioni Huawei, destinata a prolungarsi nel tempo. In questa prospettiva il rischio di una fase di aspri confronti commerciali è molto elevato, con effetti che potrebbero essere assai negativi per tutti i paesi, in primo luogo quelli europei.

Le risposte della UE

Il rischio per l'Europa di una crescente frammentazione dei mercati internazionali è duplice. In primo luogo, le distorsioni e i relativi costi che si riverserebbero sui paesi europei nell'eventualità di un accordo bilaterale tra Stati Uniti e Cina. In secondo luogo, la difficoltà di un'azione europea in un sistema commerciale retto esclusivamente dai rapporti di forza tra grandi poli. Per scongiurare e/o mitigare tali rischi è evidente che non basterà difendersi e stare a guardare. Serve una risposta in positivo, che si muova a più livelli, in modo articolato e complesso. E qualcosa del genere si è avuto, almeno finora, da parte europea, con risultati misurati ed efficaci allo stesso tempo.

È stata respinta, innanzi tutto, da parte dell'UE la pretesa americana di concessioni commerciali e tariffarie con la pistola dei dazi puntata alla tempia. Era stata ipotizzata, ad esempio, l'applicazione di restrizioni volontarie delle esportazioni di acciaio e alluminio da parte dell'Europa, sulla scia di quanto fatto dalla Corea del Sud, da poter scambiare con l'esenzione permanente dai dazi protettivi americani. Ma tali misure – in voga negli anni ottanta – sono state poi bandite non a caso dalla WTO per i loro effetti altamente distorsivi. Ripristinarle avrebbe voluto dire infliggere un duro colpo al regime commerciale multilaterale. Un risultato, certo, che non è nell'interesse dell'Europa.

La UE non ha comunque rinunciato a rispondere ai dazi di Trump, utilizzando una serie di strumenti – permessi

dalla WTO – a difesa delle produzioni europee e italiane. Sono stati applicati una serie di dazi (tariffa media del 25 per cento) su beni statunitensi di largo consumo con un loro valore secondo le stime attorno ai 2,8 miliardi di euro, tra cui figurano whisky, tabacco, mais dolce, motociclette, abbigliamento casual, burro d'arachidi. Una risposta comunque misurata e proporzionata alle mosse unilaterali americane, che ha voluto evitare la mera rappresaglia. È vero che, almeno sulla carta, la cosiddetta tattica del 'colpo su colpo' (*tit for tat*) si presenta assai conveniente. Ma è altrettanto vero che in un caso come questo, di potenziale scontro con una grande potenza commerciale come gli Stati Uniti, il rischio era di innescare una vera e propria guerra commerciale su scala globale. Con perdite assicurate a tutti i partecipanti, in primis le economie europee. D'altra parte, è già avvenuto altre volte e con esiti drammatici in passato.

L'UE è riuscita non solo a evitare, almeno per ora, uno scontro commerciale aperto con l'Amministrazione americana, ma si è spinta oltre raggiungendo una sostanziale tregua nel luglio dello scorso anno, dopo un incontro Juncker-Trump. I suoi contenuti sono volutamente rimasti sfumati e venati di non poche ambiguità. Come l'idea di una tariffa da portare a zero sugli scambi di beni industriali, visto il livello già estremamente basso dei dazi esistenti su tali prodotti. I veri nodi da sciogliere, quali gli scambi agricoli e le differenze di standard e regolamentazione, restano tutti da affrontare in un futuro negoziato. Il tema del deficit commerciale bilaterale, che Trump ritiene troppo elevato e da ridurre ad ogni costo, soprattutto nei confronti della Germania, ha portato all'impegno da parte UE di importare più soia e shale gas americani.

Dopo la tregua siglata lo scorso anno non si sono fatti comunque passi avanti né è stato avviato un vero e proprio negoziato. Ma la tensione tra Stati Uniti ed Europa ha ripreso a salire nell'aprile di quest'anno con l'imposizione di dazi da parte dell'Amministrazione Trump su una serie di prodotti molto noti importati dall'Europa, tra cui molti italiani, che vanno dagli elicotteri ai prodotti agroalimentari per un valore di circa 11 miliardi di dollari. I dazi saranno adottati solo dopo il via libera della WTO, atteso questa estate, in relazione ai sussidi ricevuti da Airbus – il rivale europeo dell'americana Boeing – a danno del gruppo statunitense. L'UE in risposta sta già preparando misure contro gli Stati Uniti per gli aiuti americani a Boeing, sempre in base alle regole WTO.

Il Presidente Trump vorrebbe avviare a più presto il negoziato bilaterale con l'Europa, includendovi i prodotti agricoli, e continua a minacciare l'applicazione unilaterale di nuove tariffe – fino al 25 per cento – sulle automobili europee. Ne deriverebbero danni di enorme portata non solo per la Germania ma per tutta l'economia europea. La ritorsione in questo caso, da parte europea, sarebbe obbligata.

Europa, Cina e le sfide da affrontare

Oltre alle contromosse, l'UE ha messo in atto una difesa attiva delle regole e istituzioni commerciali esistenti, concludendo negoziati commerciali già in corso con una serie di importanti paesi, quali Canada, Giappone, Singapore e Vietnam. Tutto ciò al fine sia di produrre benefici per le economie europee sia di contribuire a creare una sorta di prima rete di sicurezza nei confronti delle politiche protezionistiche americane.

A questo proposito un tema decisivo riguarda la riforma della WTO, particolarmente importante per la difesa degli interessi europei e del sistema multilaterale. Ci sono molti problemi e questioni aperte da affrontare. Solo per citare i più rilevanti: il sistema di voto e le riforme della rappresentanza dei paesi; la disciplina dei sussidi; le distorsioni legate alle aziende di Stato; gli eccessi di capacità settoriali e le pratiche antidumping; il tribunale di risoluzione delle controversie e i rischi di una sua paralisi. Sono tutte lacune e manchevolezze che offrono oggi possibilità di comportamenti opportunistici a molti paesi e andrebbero eliminate. Si sono impegnati a farlo tutti i leader delle principali economie mondiali nel novembre dello scorso anno al G20 di Buenos Aires.

Un capitolo a parte è rappresentato dai rapporti dell'UE con la Cina. Da un lato, la UE non ha condiviso – sul piano del metodo – l'aggressiva strategia unilaterale a colpi di dazi dell'Amministrazione americana verso la Cina. Dall'altro ne riconosce la validità degli obiettivi, quali quelli di migliorare l'accesso al mercato interno cinese e far

cessare le pratiche discriminatorie nei confronti delle imprese europee. Insieme agli Stati Uniti e al Giappone, l'UE ha avviato una procedura legale d'infrazione in ambito multilaterale (WTO) nei confronti della Cina e delle sue politiche discriminatorie, pur se molto in ritardo e con molte resistenze da parte americana.

Allo stesso tempo, a livello bilaterale ha rivendicato con forza – anche di recente con un documento ufficiale – la necessità di una maggiore reciprocità di rapporti, ponendo fine a una serie di asimmetrie che fino a oggi hanno caratterizzato le relazioni tra Europa e Cina. A questo riguardo la definizione entro il 2020 – come ribadito al recente summit euro-cinese di aprile quest'anno – di un ambizioso accordo in tema di investimenti (EU-China Comprehensive Investment Agreement) rappresenterebbe uno strumento assai importante.

L'UE ha anche l'interesse a livello globale a sviluppare una cooperazione col Governo cinese per la difesa e il rafforzamento del sistema di regole e istituzioni commerciali esistenti. Ma per dare sostanza a questo impegno comune e generare un'efficace cooperazione globale – ad esempio in tema di riforma della WTO – vi sono ancora numerosi problemi da affrontare. Come una maggiore trasparenza e reciprocità nella gestione della Belt and Road Initiative (BRI), un grandioso progetto per una “nuova via della seta” lanciato dalla Cina con una chiara connotazione geopolitica, oltre che economica e commerciale.

Da ultimo, a livello domestico sono necessarie politiche europee più attive ed efficaci del passato per ammortizzare e assorbire all'interno l'impatto dei processi di liberalizzazione degli scambi. L'apertura commerciale, unitamente ai cambiamenti tecnologici, ha sempre prodotto grandi benefici complessivi ma anche creato dei costi e dei perdenti. In questi ultimi anni il loro numero è fortemente aumentato, e con esso l'avversione al tema dell'apertura commerciale. Tanto che negli ultimi tempi la stessa UE ha incontrato serie difficoltà nel negoziare e implementare nuovi accordi commerciali.

Di qui la necessità, da un lato, di modifiche e riforme in tema di governance commerciale comunitaria, anche per fronteggiare lo spazio sempre maggiore che regole di vario genere (sanitarie, lavoro, sicurezza etc.) stanno occupando nei negoziati rispetto alle tradizionali barriere tariffarie. Dall'altro l'esigenza di efficaci politiche sociali all'interno dell'Unione, in tema di formazione, istruzione permanente, mobilità, programmi di sostegno ai redditi, trasferimenti condizionali, che consentano alla maggioranza dei lavoratori e imprese una più equa partecipazione ai cospicui benefici generati dal libero scambio e una mitigazione dei costi ad essi inevitabilmente associati.

Per concludere, serve un'Europa in grado di decidere e andare avanti, arrivando a formulare un'efficace strategia per affrontare il serio conflitto commerciale apertosi con gli Stati Uniti e avviare un fruttuoso negoziato con la Cina. Ma non sarà affatto scontato e restano numerose incognite da fronteggiare. Finora la complessa e articolata strategia commerciale dell'UE è stata portata avanti in un contesto di forte coesione tra tutti i paesi membri. Mantenere una relativa unità, tuttavia, diverrà più rilevante e difficile allo stesso tempo nel prossimo futuro, soprattutto se Donald Trump dovesse applicare, come ha già minacciato, nuovi dazi sulle auto europee, con effetti fortemente differenziati tra le stesse economie europee.

In secondo luogo, anche per l'Europa cercare di isolare le iniziative commerciali americane e preservare il sistema multilaterale a dispetto e contro la volontà degli Stati Uniti si potrebbe rivelare alla lunga una impresa difficile, se non impossibile. Va tuttavia fatto, almeno per ora, ogni sforzo per aumentare la resilienza del sistema commerciale globale e mitigare i danni dell'aggressiva strategia commerciale che Trump sta portando avanti.



2. L'ATTIVITÀ ECONOMICA E I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA



2. L'ATTIVITÀ ECONOMICA E I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA

2.1 QUADRO MACROECONOMICO

Nel 2018 l'attività economica mondiale è cresciuta meno delle attese e dell'anno precedente; la decelerazione ha coinvolto sia le economie avanzate (2,2 per cento, da 2,4 nel 2017) sia i paesi emergenti e in via di sviluppo (4,5 per cento, da 4,8).

Dopo un quinquennio di progressiva accelerazione, il PIL dell'Italia ha rallentato (0,9 per cento), riflettendo il deterioramento del commercio globale e, nella seconda metà dell'anno, l'indebolimento della domanda interna. Il rallentamento dell'attività economica è stato comune ai principali paesi dell'Area dell'euro: il PIL è cresciuto del 2,6 per cento in Spagna (dal 3,0 nel 2017), dell'1,7 per cento in Francia (dal 2,3), e dell'1,4 per cento in Germania (dal 2,2). Il differenziale di crescita tra il

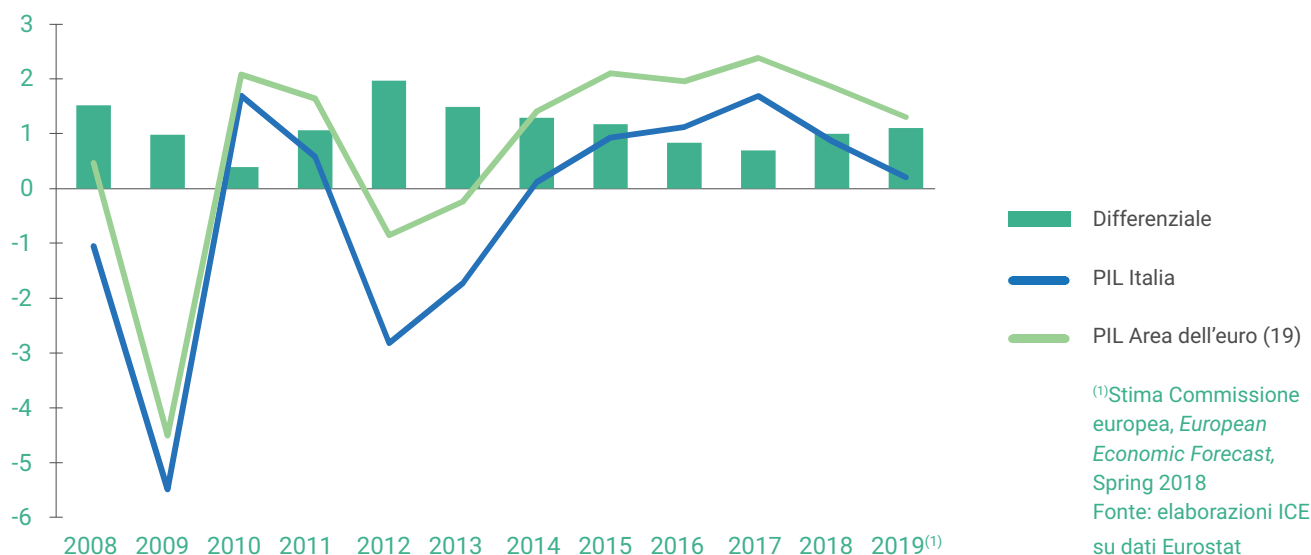
PIL italiano e quello dell'Eurozona è tornato ad ampliarsi, attestandosi a 1,1 punti percentuali.

Secondo le previsioni della Commissione europea, nel 2019 la dinamica del PIL fletterebbe ulteriormente, sia in Italia (0,2 per cento) sia nella media dell'Area (1,3 per cento).

Nel 2018 la crescita del PIL dell'Italia è stata sostenuta dalla domanda nazionale, che ha continuato a beneficiare delle condizioni favorevoli di accesso al credito; le esportazioni nette hanno invece fornito un contributo lievemente negativo (-0,1 punti percentuali), risentendo del rallentamento della domanda estera, in particolare quella proveniente dalla Cina e dalla Germania, dell'incertezza legata all'acuirsi delle tensioni commerciali e dell'apprezzamento del cambio.

Grafico 2.1 - Differenziale tra la dinamica del PIL dell'Area dell'euro e dell'Italia

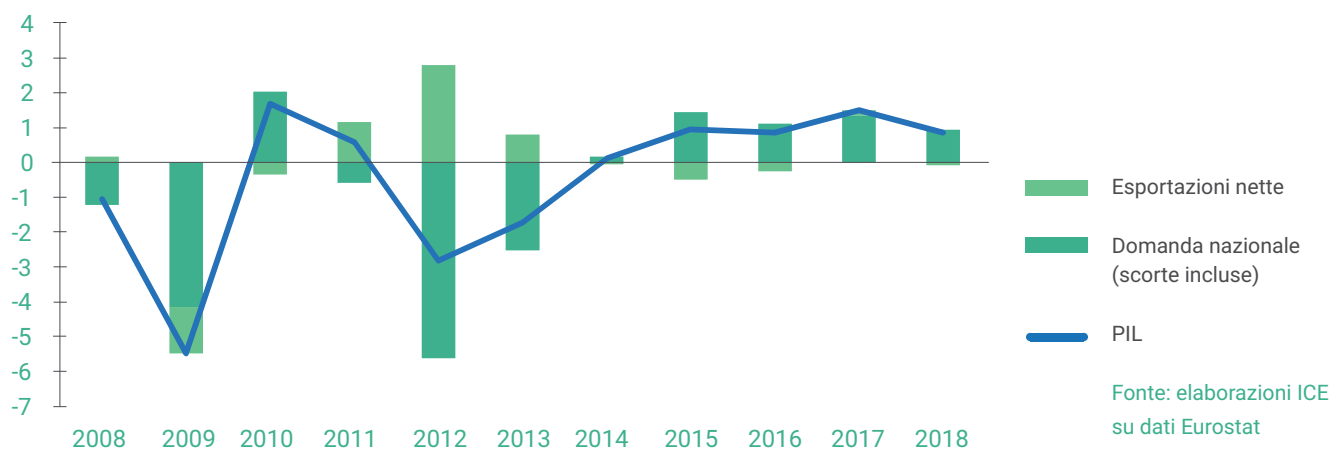
Variazioni percentuali calcolate su valori concatenati al 2010



* Il capitolo è stato redatto da Federica Di Giacomo (ICE). Supervisore: Silvia Fabiani (Banca d'Italia).

Grafico 2.2 - Contributi della domanda nazionale e delle esportazioni nette alla variazione del PIL

Calcolati su valori concatenati, anno di riferimento 2010



La domanda interna è cresciuta principalmente grazie al contributo degli investimenti fissi lordi, aumentati del 3,4 per cento. Tale dinamica positiva è stata trainata dalla spesa per investimenti in mezzi di trasporto che, seppur in forte rallentamento rispetto alla straordinaria performance del triennio 2015-2017, è cresciuta del 14,5 per cento. Gli investimenti nel comparto delle costruzioni sono aumentati del 2,6 per cento, il tasso più alto degli ultimi cinque anni, mentre quelli in ricerca e sviluppo hanno decelerato, allo 0,8 per cento.

Nel 2018 la spesa per consumi ha rallentato, sia nella componente delle famiglie (0,6 per cento, da 1,5 nell'anno precedente) sia in quella delle pubbliche amministrazioni (0,2 per cento, da 0,4). Anche le esportazioni di beni e servizi hanno registrato una marcata decelerazione (1,9 per cento, da 5,9 del 2017), soprattutto per la debolezza sui mercati esterni alla UE. Le esportazioni di beni sono cresciute dell'1,6 per cento; quelle di servizi del 3,4 per cento.

Il tasso di crescita della produzione industriale si è fortemente ridotto rispetto all'anno precedente (1,3 per cento, da 3,1) mentre il grado di utilizzazione della capacità produttiva è salito. L'occupazione nel complesso dell'economia ha continuato ad espandersi, sebbene a un ritmo inferiore rispetto al 2017 (0,8 per cento, da 1,2) e il costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP) è aumentato dell'1,8 per cento. L'inflazione al consumo è rimasta moderata, pari all'1,2 per cento, risentendo

della debolezza della componente di fondo, frenata dal peggioramento delle condizioni cicliche e dall'ampio margine di risorse non utilizzate. I prezzi alla produzione sono aumentati più dei prezzi al consumo (3,3 per cento).

La propensione a esportare dell'Italia e dei principali paesi dell'Area dell'euro è in progressivo aumento dal 2010, a seguito della ripresa del commercio mondiale dopo la crisi del 2008-2009. L'incidenza delle esportazioni di beni e servizi sul PIL è cresciuta in Italia di quasi 7 punti percentuali, attestandosi al 32,1 per cento nel 2018; in Germania e in Spagna l'aumento è stato rispettivamente di 7,7 e 7,3 punti (al 50 e al 32 per cento del PIL), mentre in Francia è stato nettamente più contenuto (circa 5 punti percentuali, al 32 per cento).

Le importazioni italiane di beni e servizi nel 2018 sono state pari al 30,7 per cento della domanda nazionale (circa 4 punti percentuali in più rispetto al 2010); nel confronto con i principali paesi dell'Area dell'euro il grado di penetrazione delle importazioni dell'Italia è superiore solo a quello della Spagna (30,1 per cento, in crescita di 3,6 punti rispetto al 2010). In Francia e Germania si è attestato al 32,8 e al 46,7 per cento.

Tavola 2.1 - Quadro macroeconomico

Variazioni percentuali sull'anno precedente; valori concatenati, anno di riferimento 2010

	2014	2015	2016	2017	2018
Contabilità nazionale					
Prodotto interno lordo	0,1	0,9	1,1	1,7	0,9
Importazioni di beni e servizi	3,2	6,8	3,6	5,5	2,3
Beni	3,5	8,4	3,7	5,1	2,3
Servizi	2,0	0,4	3,2	7,0	2,5
Domanda nazionale	-0,4	1,4	1,5	1,8	1,0
Consumi finali nazionali	0,0	1,3	1,0	1,3	0,5
di cui: Spesa delle famiglie	0,3	1,9	1,3	1,5	0,6
Spesa delle Amm. Pubbliche	-0,7	-0,6	0,2	0,4	0,2
Investimenti fissi lordi	-2,3	2,1	3,5	4,3	3,4
di cui: Costruzioni	-6,6	-0,7	0,9	1,3	2,6
Impianti e macchinari	0,8	1,4	3,4	2,4	2,8
Mezzi di trasporto	9,3	25,4	23,7	38,7	14,5
Ricerca e sviluppo	3,7	5,3	4,5	2,5	0,8
Esportazioni di beni e servizi	2,7	4,4	2,1	5,9	1,9
Beni	3,0	4,6	1,8	5,6	1,6
Servizi	1,4	3,2	3,5	7,4	3,4
Produzione, occupazione, prezzi					
Produzione industriale (1)	-1,1	1,8	1,4	3,1	1,3
Grado di utilizzazione della capacità produttiva (2)	73,7	76,1	76,2	77,4	78,0
Occupazione totale (unità di lavoro totali)	0,2	0,8	1,3	1,2	0,8
Costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP) (1)	0,4	0,3	0,2	-0,5	1,8
Prezzi al consumo (3)	0,2	0,1	-0,1	1,2	1,2
Prezzi alla produzione (4)	-1,5	-2,6	-1,9	2,3	3,3

⁽¹⁾Indici per totale economia⁽²⁾Totale imprese industriali, valori percentuali. Fonte: Banca d'Italia⁽³⁾Indice generale per l'intera collettività nazionale (Nic), al lordo dei tabacchi (base 2010).⁽⁴⁾Indice generale dei prezzi alla produzione dei manufatti industriali (base 2010).

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Grafico 2.3 - Propensione all'esportazione di beni e servizi nei principali paesi dell'Area dell'euro
Rapporti percentuali a prezzi 2010

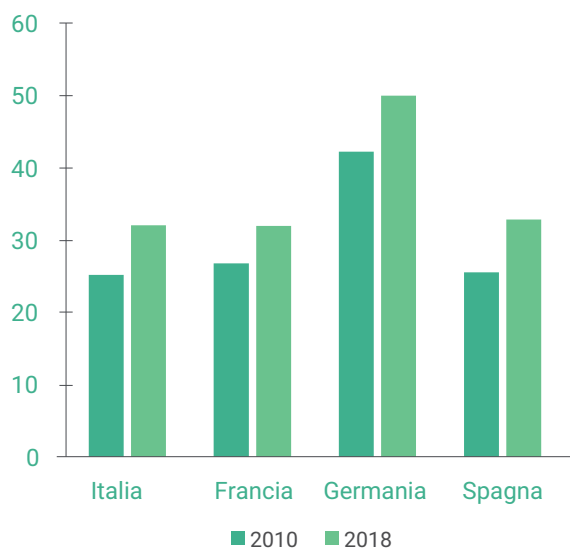
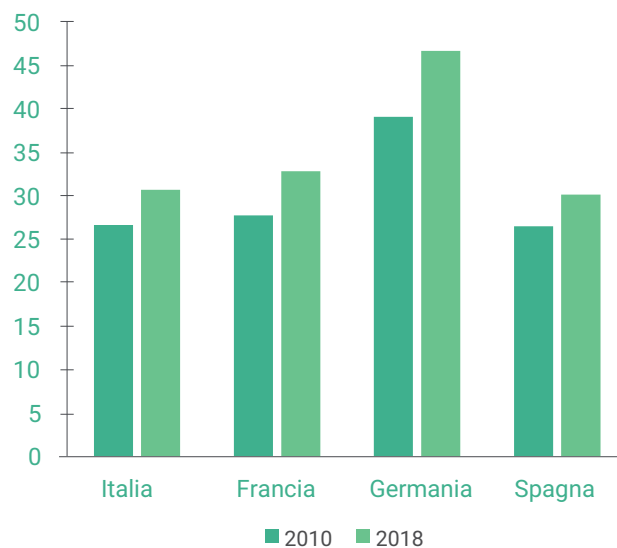


Grafico 2.4 - Grado di penetrazione delle importazioni di beni e servizi nei principali paesi dell'Area dell'euro
Rapporti percentuali a prezzi 2010



Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Nel 2018 la quota degli investimenti diretti (in entrata e in uscita) sul PIL è diminuita nelle quattro principali economie dell'Eurozona, restando in Italia su un livello significativamente inferiore rispetto agli altri tre paesi. Alla fine dello scorso anno lo stock d'investimenti diretti italiani all'estero ammontava al 26,5 per cento del PIL

(solo 1 punto percentuale in più rispetto al 2015); quello di investimenti diretti esteri in Italia era pari al 20,8 per cento del PIL, con una crescita rispetto al 2015 (2,2 punti percentuali) superiore a quella della Germania e della Spagna (rispettivamente -0,5 e 1,3 punti).

Grafico 2.5 - Investimenti diretti esteri in uscita nei principali paesi dell'Area dell'euro
Rapporti percentuali tra stock e prodotto interno lordo

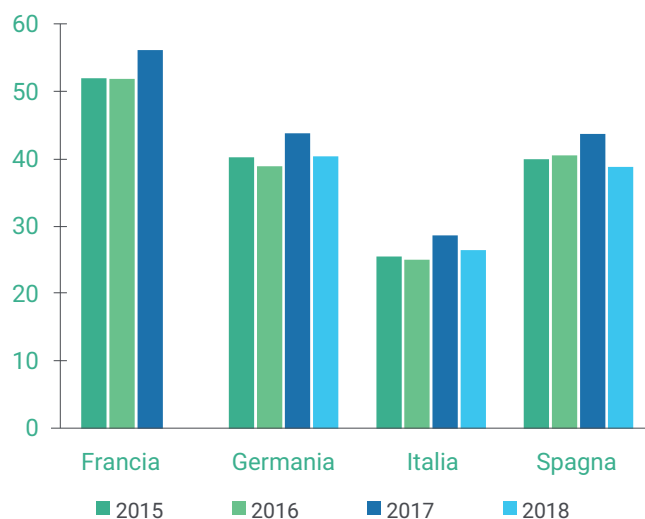
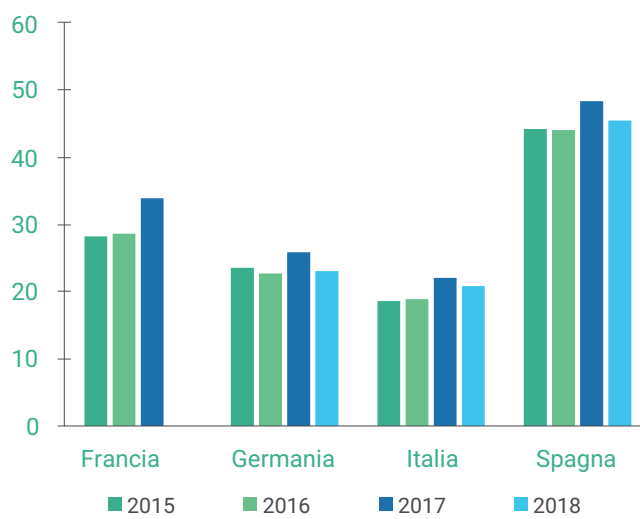


Grafico 2.6 - Investimenti diretti esteri in entrata nei principali paesi dell'Area dell'euro
Rapporti percentuali tra stock e prodotto interno lordo



Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE

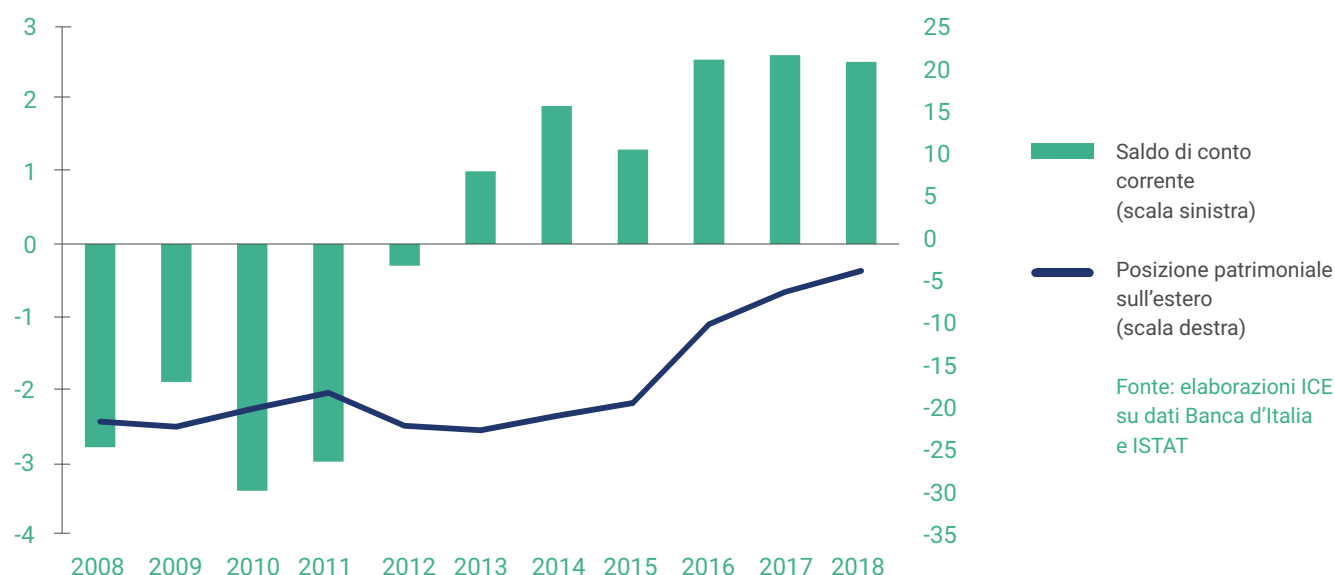
2.1.1 I saldi della bilancia dei pagamenti e la posizione patrimoniale sull'estero dell'Italia

Nel 2018 il saldo di conto corrente ha continuato a registrare un ampio avanzo (2,5 per cento del PIL), confermando l'aggiustamento in atto dall'inizio di questo decennio (grafico 2.7). L'accumularsi di surplus di parte

tavola 2.2). L'avanzo mercantile si è lievemente ridotto (47,1 miliardi, da 55) principalmente a causa del rincaro dei prodotti energetici, mentre il deficit dei servizi ha registrato un miglioramento (-2,7 miliardi da -4,3), trainato soprattutto dall'ampliamento della bilancia turistica.

L'avanzo dei redditi primari ha continuato a crescere

Grafico 2.7 - Saldo di conto corrente e posizione patrimoniale sull'estero dell'Italia
In percentuale del prodotto interno lordo

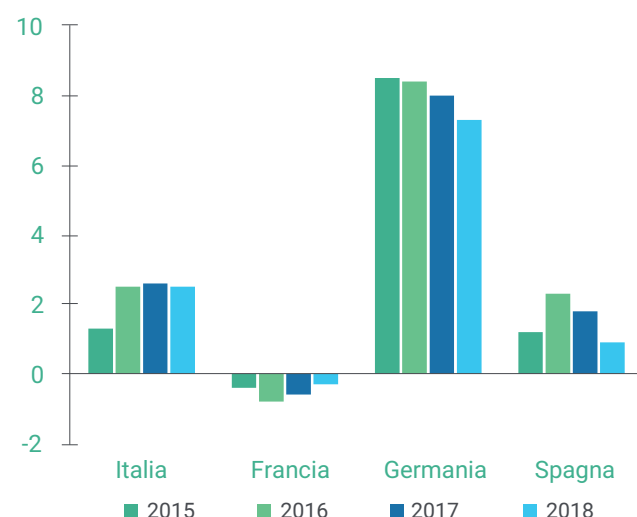


corrente ha contribuito in modo significativo alla riduzione del saldo debitorio della posizione patrimoniale sull'estero (PNE), che alla fine del 2018 era pari al 3,9 per cento del PIL, quasi 20 punti percentuali in meno rispetto al picco negativo registrato nel 2013. Valutazioni effettuate dalle principali istituzioni internazionali mostrano che l'avanzo di conto corrente corretto per il ciclo è abbastanza coerente con le condizioni macroeconomiche strutturali dell'Italia.

Tra le quattro maggiori economie dell'Area dell'euro, la Germania registra il più ampio surplus di conto corrente (7,3 per cento in rapporto al PIL nel 2018) seguita da Italia e Spagna. Nell'ultimo quadriennio l'avanzo della Germania si è lievemente ridimensionato (era l'8,5 per cento del prodotto nel 2015), così come quello della Spagna; il surplus dell'Italia è invece aumentato, dall'1,3 al 2,5 per cento del PIL. La Francia continua a registrare un lieve disavanzo (grafico 2.8).

Nel 2018 il saldo di conto corrente dell'Italia si è attestato a 44 miliardi di euro (da 44,8 miliardi nel 2017;

Grafico 2.8 - Saldi di conto corrente dei principali paesi dell'Area dell'Euro
In percentuale del prodotto interno lordo



Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

(17 miliardi, da 9) grazie alla componente dei redditi da capitale, più che raddoppiata rispetto al 2017. Tale miglioramento rispecchia la riduzione della posizione debitoria netta sull'estero dell'Italia.

Il disavanzo dei redditi secondari è aumentato (attestandosi a 17,6 miliardi), per effetto sia del maggior deficit nei confronti delle amministrazioni pubbliche (in primo luogo verso le istituzioni dell'Unione Europea) sia dell'incremento delle rimesse degli immigrati verso l'estero.¹

Nel conto finanziario, nel 2018 secondo dati provvi-

sori gli investimenti diretti all'estero sono raddoppiati rispetto all'anno precedente, attestandosi a oltre 23,4 miliardi, con una ripresa significativa di acquisizioni di aziende estere da parte di imprese italiane. Sono aumentati anche gli investimenti diretti in Italia, a 26,5 miliardi (da 8,7 nel 2017).

Gli investimenti di portafoglio all'estero dei residenti italiani, pari a 45 miliardi di euro nel 2018, si sono dimezzati rispetto all'anno precedente. Dal lato delle passività, si è ampliata la raccolta netta all'estero delle banche italiane per prestiti e depositi.²

Tavola 2.2 - Bilancia dei pagamenti dell'Italia

Milioni di euro

Voci	2014	2015	2016	2017	2018
Conto corrente	30.960	22.200	42.920	44.864	44.042
Conto capitale	2.682	6.247	-3.069	614	-611
Conto finanziario	51.514	35.209	59.882	51.405	29.970
Investimenti diretti	2.331	2.419	-9.671	3.287	-3.135
all'estero	15.259	14.394	13.679	11.979	23.411
in Italia	12.928	11.976	23.350	8.693	26.546
Investimenti di portafoglio	4.144	97.505	159.540	87.491	121.720
attività	101.848	120.870	84.362	116.153	45.962
passività	97.703	23.366	-75.178	28.662	-75.757
Altri investimenti	49.573	-67.563	-85.843	-34.719	-88.485
attività	17.508	-21.255	6.497	24.894	21.731
passività	-32.065	46.309	92.340	59.614	110.217
Derivati	-3.581	2.315	-2.968	-7.303	-2.759
Variazione riserve ufficiali	-953	535	-1.175	2.650	2.630
Errori e omissioni	17.872	6.762	20.032	5.928	-13.461

Tavola 2.3 - Bilancia dei pagamenti dell'Italia. Conto corrente: saldi

Milioni di euro

Voci	2014	2015	2016	2017	2018
Merci (Fob-Fob)	47.407	51.105	57.662	54.987	47.085
Servizi	-1.075	-3.159	-3.414	-4.347	-2.729
trasporti	-8.286	-8.363	-7.991	-9.228	-8.903
viaggi all'estero	12.528	13.544	13.812	14.597	16.227
altri servizi	-5.317	-8.339	-9.236	-9.717	-10.053
Redditi primari	533	-10.423	5.432	9.292	17.273
da lavoro dipendente	3.579	4.418	4.410	4.468	4.088
da capitale	-6.943	-14.875	-1.707	4.688	10.722
Altri	3.897	34	2.729	136	2.463
Redditi secondari	-15.905	-15.325	-16.759	-15.068	-17.588
amministrazioni pubbliche	-13.742	-12.093	-13.991	-11.318	-14.753
altri settori	-2.163	-3.232	-2.768	-3.750	-2.835
di cui: rimesse dei lavoratori	-4.723	-4.526	-4.443	-4.432	-5.688
Conto corrente	30.960	22.200	42.920	44.864	44.042

Fonte: Banca d'Italia

¹ Tale incremento è dovuto in larga parte alla discontinuità statistica derivante dall'ampliamento del perimetro di rilevazione, che dallo scorso anno include anche gli operatori di *money transfer* non residenti in regime di libera prestazione (Banca d'Italia (2019), Relazione annuale sul 2018).

² Banca d'Italia (2019), Relazione annuale sul 2018

2.2 LE ESPORTAZIONI

Nel 2018 le esportazioni hanno registrato una decelerazione rispetto alla significativa crescita del 2017, sia nella componente dei beni (1,6 per cento in volume, da 5,6) sia in quella dei servizi (3,4 per cento da 7,4; tavola 2.4) L'indebolimento delle esportazioni italiane ha risentito di quello del commercio mondiale; è stato molto accentuato nel primo trimestre dell'anno e ha accomunato larga parte delle economie europee. Nel caso italiano, ha pesato soprattutto il calo delle vendite di beni nei mercati extra UE (in particolare Turchia, Russia e paesi OPEC) mentre è rimasta positiva la performance all'interno dell'Area dell'euro. I prezzi dei beni e dei servizi esportati, misurati dai deflatori impliciti della contabilità nazionale, sono aumentati rispettivamente dell'1,8 e dell'1,3 per cento.

La dinamica dei volumi esportati dall'Italia nel 2018 si è attestata al di sotto di quella del complesso dell'Area dell'euro (1,9 per cento, contro il 3,1). Viceversa i prezzi all'export hanno seguito una dinamica simile, crescendo del 1,7 per l'Italia e del 1,5 per cento per l'Area dell'euro.

La competitività di prezzo delle imprese italiane (misurata dal tasso di cambio effettivo reale basato sui prezzi alla produzione dei manufatti) è leggermente diminuita rispetto al 2017 (0,8 per cento), a seguito dell'apprezzamento del tasso di cambio nominale. Un andamento simile è stato registrato anche da Germania, Francia e Spagna, la cui competitività dei prodotti esportati è diminuita rispettivamente dello 0,8, 1 e 1,2

per cento. Anche il Regno Unito, dopo due anni consecutivi di deprezzamento della sterlina, ha visto aumentare il suo cambio effettivo reale (2,2 per cento). Viceversa il Giappone sta continuando a migliorare la competitività dei suoi prodotti.

In un recente studio Felettigh e Giordano³ hanno proposto due nuovi indicatori di competitività di prezzo: uno finalizzato a misurare la competitività all'importazione, ossia la capacità delle imprese di un paese di competere sul mercato domestico con le produzioni importate; e uno teso a cogliere la competitività all'esportazione, ossia l'abilità di competere con gli altri esportatori sui mercati di sbocco. Guardando a questi indicatori emerge come nel 2018 l'Italia abbia peggiorato la sua competitività all'esportazione (1,1 per cento), e in misura più contenuta anche quella all'importazione (0,6 per cento). Un andamento simile è stato registrato anche da Germania, Francia e Spagna.

Il 2018, sulla scia dell'anno precedente, è stato caratterizzato, in tutti i principali paesi dell'Area dell'euro, da un modesto incremento dei prezzi dei prodotti industriali non energetici venduti sia sul mercato estero sia su quello interno. Da un confronto tra i quattro principali paesi dell'Area dell'euro emerge come l'Italia sia il paese in cui è stata registrata la variazione più ampia dei prezzi praticati all'estero (1,2 per cento), seguito da Germania (0,8 per cento), Spagna (0,7 per cento) e Francia (0,4 per cento). Per tutti i quattro paesi gli incrementi di prezzo sono stati più sostenuti per i prodotti venduti nell'Area dell'euro.

Tavola 2.4 - Esportazioni⁽¹⁾

Beni	2015	2016	2017	2018
Milioni di euro	405.981	410.010	440.373	455.295
Var. percentuali	4,2	1,0	7,4	3,4
Prezzi delle esportazioni ⁽²⁾	-0,4	-0,8	1,7	1,8
Esportazioni: variazioni dei volumi	4,6	1,8	5,6	1,6
Esportazioni Fob, valori doganali (milioni di euro)	386.744	393.839	415.818	422.350
Servizi				
Milioni di euro	88.239	90.579	97.967	102.657
Var. percentuali	2,9	2,7	8,2	4,8
Prezzi delle esportazioni ⁽²⁾	-0,3	-0,8	0,7	1,3
Esportazioni: variazioni dei volumi	3,2	3,5	7,4	3,4

⁽¹⁾Dati di contabilità nazionale.

⁽²⁾Deflatori impliciti.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

³ A. Felettigh e C. Giordano, *Revisiting prices and markets underlying price-competitiveness indicators*, "Questioni di Economia e Finanza", Banca d'Italia, n. 447, 2018.

Si veda inoltre il riquadro di Claire Giordano contenuto in questo capitolo.

Tavola 2.5 - Competitività di prezzo in alcuni paesi industriali
Variazioni percentuali sull'anno precedente di indici in base⁽¹⁾
1999 = 100

Indici di competitività basati sui prezzi alla produzione dei manufatti	2014	2015	2016	2017	2018
Italia	0,7	-2,8	1,1	-0,1	0,8
Francia	0,0	-3,7	0,5	-0,6	1,0
Germania	1,2	-2,5	2,4	-0,4	0,8
Regno Unito	5,5	4,6	-9,2	-4,8	2,2
Spagna	-0,2	-2,6	0,7	1,2	1,2
Stati Uniti	3,2	9,6	2,0	-1,2	-0,1
Giappone	-3,6	-3,9	12,6	-5,8	-1,4

⁽¹⁾ Variazioni negative indicano un miglioramento di competitività, e viceversa.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 2.6 - Competitività di prezzo in alcuni paesi industriali
Variazioni percentuali sull'anno precedente di indici in base⁽¹⁾
1999 = 100

	2014	2015	2016	2017	2018
Indici di competitività all'esportazione					
Italia	0,8	-3,2	1,2	-0,1	1,1
Francia	0,1	-4,9	0,7	-0,3	1,6
Germania	1,2	-3,2	2,5	-0,3	1,2
Regno Unito	5,6	3,7	-9,0	-4,7	2,6
Spagna	0,0	-2,9	0,8	1,2	1,5
Stati Uniti	3,3	10,4	1,8	-1,3	0,0
Giappone	-3,7	-3,8	12,4	-5,8	-1,3
Indici di competitività all'importazione					
Italia	0,6	-2,3	1,0	-0,2	0,6
Francia	-0,1	-2,7	0,3	-0,8	0,6
Germania	1,1	-1,5	2,3	-0,6	0,4
Regno Unito	5,4	5,2	-9,3	-4,8	2,1
Spagna	-0,3	-2,4	0,6	1,2	1,1
Stati Uniti	3,1	9,0	2,1	-1,1	-2,0
Giappone	-3,5	-4,2	12,9	-5,7	-2,0

⁽¹⁾ Variazioni negative indicano un miglioramento di competitività, e viceversa.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 2.7 - Prezzi alla produzione dei prodotti industriali (escluso il raggruppamento energia) nei principali paesi dell'Area dell'euro

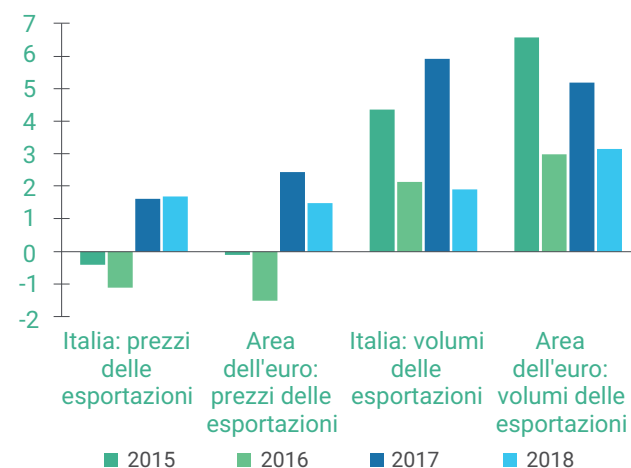
Variazioni in percentuale degli indici, 2010 = 100

	2014	2015	2016	2017	2018
Prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero					
Francia	-0,4	1,1	-1,5	1,6	0,4
Italia	0,0	0,4	-0,6	1,2	1,2
Germania	0,1	1,3	-0,6	1,3	0,8
Spagna	-1,2	0,8	-1,0	2,4	0,7
Prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero - area dell'euro					
Francia	-0,9	-0,8	-1,6	2,3	0,9
Italia	-0,2	0,0	-0,5	1,7	1,3
Germania	-0,4	-0,1	-0,5	2,0	0,9
Spagna	-1,6	-0,1	-0,8	2,7	0,7
Prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero - non area dell'euro					
Francia	0,2	2,8	-1,4	0,9	0,1
Italia	0,1	0,8	-0,7	0,7	1,2
Germania	0,4	2,2	-0,6	0,9	0,7
Spagna	-0,7	2,6	-1,6	2,0	0,4
Prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato interno					
Francia	-0,5	-0,9	-1,0	1,5	1,1
Italia	0,2	-0,1	-0,5	1,8	1,2
Germania	0,0	-0,4	-0,2	2,4	1,7
Spagna	-0,8	0,3	-0,4	2,3	1,1

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Grafico 2.9 - Esportazioni di beni e servizi in Italia e nell'Area dell'euro

Variazioni percentuali sull'anno precedente dei volumi e dei prezzi⁽¹⁾ delle esportazioni, base 2010



⁽¹⁾ Deflatori impliciti di contabilità nazionale.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Nel 2018 la quota di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali si è ridotta di un decimo di punto, sia a prezzi costanti sia a prezzi correnti, attestandosi ri-

spettivamente a 2,6 e 2,8 per cento. La crescita delle esportazioni è stata inferiore a quella della domanda proveniente dai mercati di sbocco (grafico 2.10).

Grafico 2.10 - Competitività e quote di mercato delle esportazioni italiane di merci

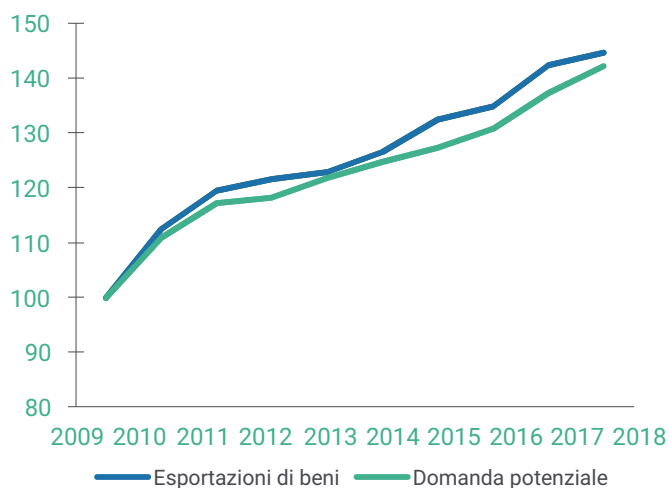
Quote in percentuale e indici in base 1999 = 100



Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia e OMC

Grafico 2.11 - Esportazioni di beni in volume e domanda potenziale⁽¹⁾

Indici 2009 = 100



⁽¹⁾ Esportazioni di beni di contabilità nazionale. La domanda potenziale è calcolata come media ponderata delle importazioni in volume dei partner commerciali dell'Italia, pesate per le rispettive quote sulle esportazioni italiane in valore

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

LE QUOTE DI MERCATO DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE: UN'ANALISI CONSTANT-MARKET-SHARES

di Federica Di Giacomo*

L'analisi *constant-market-shares* (CMS) consente di scomporre la variazione delle quote delle esportazioni di un paese in tre componenti distinte: *effetto competitività*, *effetto struttura* ed *effetto adattamento*. L'effetto struttura è a sua volta separabile in una componente merceologica, una geografica e una di interazione strutturale. In questo riquadro viene analizzato l'andamento delle quote detenute dalle esportazioni italiane su un mercato mondiale definito dalle importazioni di 48 paesi, rappresentanti circa il 90 per cento delle importazioni mondiali di merci nel 2018.⁵ Tali quote vengono calcolate prima con riferimento a tutti i concorrenti, cioè usando come denominatore le importazioni dei 48 paesi dal mondo, e poi limitando il confronto ai soli paesi dell'Eurozona. L'orizzonte temporale dell'analisi spazia dal 1999 al 2018. Per entrambi i gruppi di confronto suddivideremo il periodo di riferimento in due sotto-periodi: 1999-2010 e 2010-2018.

Tavola 1 --Analisi *constant-market-shares* della quota dell'Italia sulle importazioni del mondo

	1999	2010	1999-2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2010-2018
Quota di mercato	3,84	2,81		2,78	2,70	2,70	2,78	2,82	2,92	2,91	2,85	
variazione assoluta			-1,03	-0,03	-0,08	0,00	0,07	0,04	0,11	-0,02	-0,06	0,04
Effetto competitività			-0,55	0,00	0,01	-0,04	0,00	-0,06	0,02	0,03	0,01	-0,03
Effetto struttura			-0,53	-0,02	-0,10	0,05	0,08	0,11	0,10	-0,06	-0,06	0,10
merceologica			-0,55	-0,05	-0,05	0,04	0,08	0,16	0,07	-0,09	-0,05	0,11
geografica			-0,09	-0,01	-0,03	0,02	-0,01	0,00	0,04	-0,02	0,00	-0,01
interazione			0,12	0,04	-0,02	0,00	0,01	-0,04	-0,01	0,04	-0,01	0,01
Effetto adattamento			0,05	-0,01	0,01	-0,01	-0,01	-0,02	-0,02	0,02	-0,01	-0,04

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Tra il 1999 e il 2010 la quota di mercato mondiale delle esportazioni italiane è fortemente diminuita, (passando da 3,84 nel 1999 a 2,81 nel 2010), riflettendo la riduzione di competitività dell'export nazionale (-0,55) e la bassa corrispondenza tra il modello di specializzazione settoriale delle esportazioni italiane e le tendenze della domanda mondiale (effetto struttura merceologica; -0,55). Anche la componente geografica è stata lievemente negativa (-0,09), evidenziando

* ICE

⁵ I 48 paesi considerati sono: i 28 dell'Unione Europea e Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, India, Indonesia, Malaysia, Messico, Russia, Singapore, Stati Uniti, Svizzera, Taiwan, Thailandia e Turchia. Nell'analisi sono prese in considerazione le importazioni disaggregate in 1.792 prodotti, secondo la classificazione Harmonized system a quattro cifre (HS-4).

la debolezza della domanda nei mercati di sbocco su cui erano maggiormente orientate le esportazioni italiane.

Negli ultimi anni la quota italiana sulle importazioni mondiali ha fatto registrare una lieve ripresa, passando da 2,81 nel 2010 a 2,85 per cento nel 2018. Tale risultato è stato trainato principalmente dall'effetto struttura merceologica (0,11), segno del cambiamento nelle tendenze della domanda mondiale in direzione favorevole alle caratteristiche del modello di specializzazione delle esportazioni italiane. Viceversa l'effetto competitività e l'effetto adattamento hanno contribuito negativamente alla variazione della quota dell'Italia sulle importazioni del mondo (coefficienti cumulati rispettivamente pari a -0,03 e -0,04), testimoniando la prevalenza di perdite di quota diffuse, anche nei prodotti e nei mercati più dinamici.

Tavola 2 - Analisi *constant-market-shares* della quota dell'Italia sulle importazioni del mondo di manufatti

	1999	2010	1999-2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2010-2018
Quota di mercato	4,21	3,3		3,43	3,36	3,38	3,43	3,25	3,31	3,35	3,35	
variazione assoluta			-0,85	0,07	-0,07	0,02	0,06	-0,18	0,05	0,04	0,00	-0,01
Effetto competitività			-0,55	0,01	0,01	-0,01	0,02	-0,10	0,02	0,03	0,02	-0,01
Effetto struttura			-0,16	0,07	-0,10	0,05	0,05	-0,08	0,06	-0,01	-0,01	0,03
merceologica			-0,20	0,03	-0,03	0,01	0,05	-0,02	0,01	-0,04	0,00	0,02
geografica			0,00	0,01	-0,04	0,02	0,00	-0,06	0,05	-0,01	0,00	-0,03
interazione			0,03	0,03	-0,03	0,02	0,00	0,00	-0,01	0,04	-0,01	0,04
Effetto adattamento			-0,14	-0,01	0,02	-0,02	-0,01	0,00	-0,02	0,02	-0,01	-0,03

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Abbiamo ripetuto l'analisi CMS considerando il mercato delle importazioni mondiali di manufatti, in modo da escludere le oscillazioni causate dalle variazioni dei prezzi delle materie prime. Come si evince dalla tavola 2, tra il 1999 e il 2010 anche per questo sotto campione di prodotti la quota dell'Italia sulle importazioni del mondo si è ridotta (da 4,21 a 3,36). I fattori che hanno prevalentemente causato la variazione della quota sono stati: effetto competitività (-0,55) ed effetto struttura merceologica (-0,20). Nel periodo tra il 2010 e il 2018 la quota dell'Italia sul mercato mondiale dei manufatti è rimasta sostanzialmente invariata, come risultato di deboli contributi negativi dell'effetto competitività (-0,01) e dell'effetto adattamento (-0,03). L'impatto dell'effetto struttura merceologica (0,02) è stato molto più contenuto rispetto al caso del totale dei beni (0,11).

Tavola 3 - Analisi *constant-market-shares* della quota dell'Italia sulle importazioni del mondo dall'Eurozona

	1999	2010	1999-2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2010-2018
Quota di mercato	12,29	10,38		10,40	10,62	10,57	10,59	10,50	10,58	10,62	10,63	
variazione assoluta			-1,91	0,02	0,22	-0,06	0,03	-0,08	0,07	0,04	0,01	0,25
Effetto competitività			-0,82	-0,05	0,13	-0,11	-0,10	-0,06	0,05	0,09	0,03	-0,02
Effetto struttura			-1,07	0,08	0,05	0,05	0,14	0,06	0,04	-0,07	-0,04	0,31
merceologica			-1,09	0,02	-0,04	0,09	0,08	0,08	0,07	-0,05	-0,03	0,22
geografica			0,27	0,04	0,07	-0,01	-0,02	-0,02	-0,02	-0,03	-0,02	-0,01
interazione			-0,25	0,02	0,02	-0,04	0,09	-0,01	-0,02	0,02	0,01	0,09
Effetto adattamento			-0,02	-0,01	0,02	0,00	0,00	-0,07	-0,02	0,02	0,02	-0,04

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Al fine di valutare in che misura la riduzione della quota di mercato delle esportazioni italiane sia stata condizionata dall'avanzata dei paesi emergenti e in particolar modo della Cina, l'analisi CMS è stata ripetuta restringendo il confronto ai soli paesi dell'Eurozona. Nella tavola 3 vengono presentati i risultati ottenuti considerando la quota di mercato dei prodotti italiani sulle importazioni del mondo⁶ dall'Eurozona.

Anche in questo caso, emerge che nel periodo tra il 1999 e il 2010 la quota di mercato delle esportazioni italiane si è ridotta sensibilmente, passando dal 12,3 al 10,4 per cento delle importazioni mondiali dall'Eurozona. A questo risultato hanno contribuito principalmente l'andamento negativo delle quote di mercato italiane nei singoli prodotti e mercati di sbocco (effetto competitività di -0,82 punti percentuali) e l'effetto struttura merceologico (-1,09). Tale risultato mostra che anche a confronto con i concorrenti dell'Eurozona, il modello di specializzazione delle esportazioni italiane era orientato verso prodotti in cui la domanda mondiale era poco dinamica. Viceversa, l'effetto geografico è stato positivo (0,27), riflettendo un andamento più favorevole della domanda nei mercati di sbocco verso i quali le esportazioni italiane erano relativamente più orientate, rispetto alla media dell'Eurozona.

Le tendenze recenti appaiono più favorevoli. Nel periodo tra il 2010 e il 2018 la quota italiana sulle importazioni mondiali dall'Eurozona è cresciuta quasi costantemente, recuperando 0,25 punti percentuali. Positivo è stato l'impatto dell'effetto struttura merceologica (0,22), confermando che le tendenze della domanda mondiale sono diventate più favorevoli rispetto alle caratteristiche del modello di specializzazione delle esportazioni italiane.

⁶ Anche in questo caso il "mondo" è costituito dai 48 paesi indicati nella nota 5.

Tavola 4 - Analisi *constant-market-shares* della quota dell'Italia sulle importazioni del mondo dall'Eurozona di manufatti

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2010-2018
Quota di mercato	10,90	11,00	11,33	11,40	11,36	11,05	11,07	11,13	11,18	
variazione assoluta		0,10	0,33	0,06	-0,03	-0,31	0,02	0,06	0,04	0,27
Effetto competitività		-0,02	0,21	-0,03	0,08	-0,13	0,03	0,09	0,03	0,26
Effetto struttura		0,12	0,02	0,09	-0,08	-0,13	-0,01	-0,05	-0,02	-0,06
merceologica		0,10	-0,08	0,08	-0,03	-0,07	0,02	-0,04	-0,02	-0,04
geografica		0,03	0,06	0,04	-0,06	-0,04	-0,03	-0,01	-0,02	-0,03
interazione		-0,02	0,03	-0,05	0,01	-0,02	0,00	0,01	0,04	0,00
Effetto adattamento		0,00	0,10	0,00	-0,03	-0,05	0,00	0,02	0,03	0,07

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

L'analisi CMS della quota dell'Italia sulle importazioni del mondo dall'Eurozona di manufatti mostra che nell'ultimo decennio la quota italiana è aumentata di 0,27 punti percentuali. A tale risultato ha contribuito positivamente l'effetto competitività (0,26) e l'effetto adattamento (0,07). Negativo invece l'impatto di struttura merceologico (-0,06). Ciò rivela indirettamente che il contributo positivo dell'effetto struttura merceologica al recupero della quota italiana sulle importazioni mondiali di merci dall'Eurozona, mostrato dalla tavola 3, non riflette le caratteristiche del modello di specializzazione dell'industria manifatturiera italiana, che anzi hanno continuato a svolgere un ruolo negativo, ma deriva essenzialmente dall'andamento negativo dei prezzi delle materie prime, che ha favorito i paesi, come l'Italia, caratterizzati da uno svantaggio comparato in questo settore, anche rispetto alla media dell'Eurozona.

Nota metodologica:

Nell'analisi CMS presentata in questo riquadro la formula di scomposizione della variazione di una quota di mercato aggregata è la seguente:

$$S^t - S^{t-1} = EC + ESM + ESG + EIS + EA$$

in cui S è la quota di mercato aggregata di un paese esportatore e i cinque termini generati dalla sua scomposizione sono:

$$\begin{aligned}
 EC &= \sum_i \sum_j (s_{ij}^t - s_{ij}^{t-1}) w_{ij}^{t-1} \\
 ESM &= \sum_t (p_t^t - p_t^{t-1}) s_t^{t-1} \\
 ESG &= \sum_j (g_j^t - g_j^{t-1}) s_j^{t-1} \\
 EIS &= \sum_i \sum_j (w_{ij}^t - w_{ij}^{t-1}) s_{ij}^{t-1} - ESM - ESG \\
 EA &= \sum_i \sum_j (s_{ij}^t - s_{ij}^{t-1}) (w_{ij}^t - w_{ij}^{t-1})
 \end{aligned}$$

In queste formule il pedice j si riferisce a ciascuno degli m paesi che compongono il mercato d'importazione e il pedice i a ciascuno degli n beni importati; s_{ij} è la quota di mercato detenuta dal paese esportatore sulle importazioni del

prodotto *i-mo* da parte del *j-mo* paese; w_{ij} è il peso relativo delle importazioni del prodotto *i-mo* da parte del *j-mo* paese sul totale delle importazioni mondiali; p_i il peso del bene *i-mo* sul totale delle importazioni mondiali; g_j il peso del *j-mo* paese sul totale delle importazioni mondiali.

L'effetto competitività (*EC*) rappresenta la media ponderata delle variazioni delle quote elementari in ognuno dei segmenti mercato-prodotto, a parità di struttura della domanda. Si può dire, quindi, che questa parte della variazione della quota riflette i fattori di prezzo e di qualità che determinano la competitività dei prodotti offerti dal paese esportatore.

L'effetto struttura merceologica (*ESM*) cattura la variazione della quota del paese esportatore dovuta a mutamenti nella sola struttura merceologica della domanda d'importazione (alcuni prodotti acquistano maggior peso a discapito di altri). Questo effetto sarà positivo se i prodotti in cui il paese è maggiormente specializzato (detiene quote relativamente più elevate) acquistano peso sulle importazioni mondiali.

L'effetto struttura geografica (*ESG*) misura quanta parte della variazione della quota di mercato è il riflesso di cambiamenti intervenuti nella struttura geografica delle importazioni mondiali. A parità di tutte le altre condizioni, la quota di mercato aggregata di un paese migliora se i mercati più dinamici sono quelli verso cui maggiormente si orientano le sue esportazioni (in cui quindi detiene quote più elevate).

L'effetto di interazione strutturale (*EIS*) descrive il modo in cui si combinano reciprocamente i cambiamenti della struttura geografica e merceologica della domanda ed è positivo quando, a parità di struttura geografica della domanda, aumenta in ciascun mercato il peso relativo dei prodotti in cui il paese esportatore è specializzato e/o quando, a parità di struttura merceologica della domanda, aumenta in ciascun prodotto l'importanza relativa dei mercati in cui il paese esportatore è relativamente più forte.

Infine, l'effetto di adattamento (*EA*) dipende dalla correlazione tra le variazioni delle quote elementari del paese esportatore e le variazioni dei pesi di ciascun prodotto e mercato sulle importazioni mondiali. Esso cattura quindi la capacità del modello di specializzazione internazionale del paese esportatore di reagire ai cambiamenti intervenuti nella composizione della domanda. In questo senso si può parlare di una misura della flessibilità del sistema.

Per ulteriori approfondimenti si rimanda a: Iapadre L. e Memedovic O. (2010), *Industrial Development and the Dynamics of International Specialization Patterns*, UNIDO Research and Statistics Branch, "Working Paper 23/2009", United Nations Industrial Development Organization, Vienna, marzo.

GLI ANDAMENTI DELLA COMPETITIVITÀ DI PREZZO DELL'ITALIA NEI DIVERSI MERCATI DI SBOCCO DELLE SUE ESPORTAZIONI

di Claire Giordano*

L'ampliamento degli squilibri esterni di alcuni paesi dell'Area dell'euro osservato dall'avvio dell'Unione Economica e Monetaria (UEM) ha rialimentato il dibattito accademico e istituzionale sulla tematica della misurazione della competitività di prezzo di un paese. Quest'ultima è solitamente approssimata dal tasso di cambio effettivo reale (o indicatore di competitività di prezzo per i membri dell'Area, secondo la terminologia dell'Eurosistema), che cattura l'evoluzione dei prezzi domestici rispetto a quelli medi dei principali concorrenti, espressi in una valuta comune. Per la costruzione di tale indicatore si parte dal tasso di cambio effettivo nominale del paese in questione, una media ponderata dei tassi di cambio nominali bilaterali tra la sua valuta e quella dei concorrenti, dove i pesi rappresentano la rilevanza di questi ultimi nel suo interscambio commerciale; il tasso di cambio effettivo reale è quindi ottenuto deflazionando quello nominale con una misura di prezzo oppure di costo (indice dei prezzi al consumo o dei prezzi alla produzione, deflatore del PIL, costi unitari del lavoro). La Banca d'Italia pubblica mensilmente gli indicatori di competitività di 61 paesi, basati sui prezzi alla produzione dei manufatti venduti sul mercato domestico.⁷

Secondo tali indicatori, tra l'avvio dell'UEM nel 1999 e il 2018 la competitività di prezzo delle imprese italiane è migliorata di due punti percentuali, a fronte di progressi ben più marcati per quelle francesi e tedesche (8,2 e 10,1 punti percentuali, rispettivamente) e di un deterioramento per quelle spagnole di oltre nove punti (tavola 1). L'andamento della competitività è stato tuttavia discontinuo nel tempo per i quattro paesi. Fino all'avvio della crisi finanziaria globale del 2008-09, vi è stato un peggioramento per la Francia e, ancor più, per l'Italia e la Spagna; la Germania ha invece guadagnato competitività, in virtù della dinamica particolarmente favorevole dei suoi prezzi relativi. Dal 2010 la competitività è migliorata per tutti i paesi tranne la Spagna; le imprese italiane hanno segnato un guadagno leggermente maggiore di quelle tedesche grazie all'andamento moderato dei loro prezzi rispetto a quelli dei concorrenti.

* Banca d'Italia, Dipartimento Economia e statistica, Divisione Analisi della bilancia dei pagamenti. Si ringraziano Silvia Fabiani, Alberto Felettigh e Lelio Iapadre per i commenti ricevuti.

⁷ Oltre alla loro disponibilità a frequenza mensile, i prezzi alla produzione hanno il pregio di riflettere l'andamento di tutti i costi di produzione di un'impresa (lavoro, capitale, input intermedi); inoltre, i prezzi praticati sul mercato domestico hanno la caratteristica di afferire all'intero spettro di manufatti potenzialmente vendibili sui mercati esteri (i cosiddetti *tradables*), ma che non necessariamente sono ancora esportati (e dunque *traded*). Per la metodologia, simile a quella applicata in altre istituzioni tra cui la Banca Centrale Europea, cfr. A. Felettigh, C. Giordano, G. Oddo e V.

Tavola 1 - La dinamica della competitività di prezzo⁽¹⁾ dei quattro maggiori paesi dell'Area dell'euro

Variazioni percentuali su medie annuali; indicatori deflazionati con i prezzi alla produzione dei beni manufatti venduti sul mercato domestico

Paesi	1999-2007	2007-2010	2010-2018	1999-2018
Francia	1,1	-6,0	-3,4	-8,2
Germania	-3,8	-5,7	-0,8	-10,1
Italia	3,9	-4,6	-1,2	-2,0
Spagna	9,3	-1,8	1,9	9,3

⁽¹⁾Un aumento degli indicatori segnala una perdita di competitività prezzo.
Fonte: Banca d'Italia

Secondo una nuova metodologia introdotta in Felettigh e Giordano (2018),⁸ gli indicatori di competitività di prezzo finora descritti si possono calcolare come una media ponderata di due componenti: una finalizzata a misurare la competitività all'importazione, ossia la capacità delle imprese di un paese di competere sul mercato domestico con le produzioni importate; e una tesa a cogliere la competitività all'esportazione, ossia l'abilità di competere con gli altri esportatori nonché con i produttori locali sui mercati di sbocco.⁹ L'indicatore di competitività all'esportazione può a sua volta essere calcolato con riferimento a due mercati distinti, quello dell'Area dell'euro e quello esterno all'Area¹⁰; in entrambi i casi esso misura le pressioni competitive provenienti da tutti i partner commerciali (60 per ogni paese) ma limitatamente allo specifico mercato di riferimento.

Nel complesso del periodo dal 1999 gli andamenti della competitività all'esportazione dei quattro maggiori paesi dell'Area sono stati pressoché bilancia-

Romano, *New indicators to assess price-competitiveness developments in the four largest euro-area countries and in their main trading partners*, "Journal of Economic and Social Measurement", volume 41(3), 2016, pp. 203-235. Gli indicatori sono pubblicati sul sito <https://www.bancaditalia.it/statistiche/tematiche/rapporti-estero/competitivita/index.html>.

⁸A. Felettigh e C. Giordano, *Revisiting prices and markets underlying price-competitiveness indicators*, "Questioni di Economia e Finanza", Banca d'Italia, n. 447, 2018.

⁹I pesi applicati alle due componenti sono, rispettivamente, la quota delle importazioni o delle esportazioni del dato paese *i* sul totale dei suoi flussi commerciali. L'indicatore di competitività all'importazione e quello all'esportazione sono, a loro volta, medie ponderate dei tassi di cambio nominali bilaterali tra la valuta del paese *i* e quella dei suoi concorrenti. I pesi del primo indicatore sono dati dalla quota delle importazioni da ciascun concorrente *j* sul totale delle importazioni del paese *i*. I pesi dell'indicatore di competitività all'esportazione sono più articolati in quanto riflettono sia la concorrenza diretta subita dal paese *i* dai produttori locali di un dato mercato *k* (misurata, come è prassi in letteratura, dalla somma del valore aggiunto manifatturiero e delle importazioni nette, quale approssimazione della produzione lorda manifatturiera consumata localmente) sia la concorrenza indiretta esercitata dagli altri esportatori *j* sempre sul mercato *k* (misurata dalla quota di esportazioni di ciascun concorrente *j* nel mercato *k* sul totale delle loro esportazioni).

¹⁰Più tecnicamente, la media ponderata sottostante l'indicatore di competitività all'esportazione richiamata nella nota precedente viene calcolata, dopo opportune trasformazioni algebriche, selezionando come mercati *k* solo quelli dell'Area o quelli esterni all'Area, rispettivamente.

ti sui due mercati di sbocco (tavola 2); in particolare, l'Italia ha guadagnato 1,1 punti percentuali sul mercato intra-Area e 1,9 su quello esterno. Gli sviluppi per sotto-periodo sono stati tuttavia disomogenei, tra paesi e sui due mercati. Prima dello scoppio della crisi finanziaria globale, tutti i paesi tranne la Germania hanno perso competitività sul mercato esterno all'Area; la competitività intra-Area è peggiorata per l'Italia e soprattutto per la Spagna, a fronte di miglioramenti per la Francia e, in particolare, per la Germania. Dal 2010 tutti i paesi hanno guadagnato competitività sia sul mercato extra-Area sia su quello dell'Area, ad eccezione della Spagna che ha continuato ad accumulare perdite su entrambi; in particolare, l'Italia ha guadagnato lievemente più della Germania, soprattutto nel mercato dell'Area.

Tavola 2 - La dinamica della competitività di prezzo⁽¹⁾ dei quattro maggiori paesi dell'Area dell'euro disaggregata per mercato

Variazioni percentuali su medie annuali; indicatori deflazionati con i prezzi alla produzione dei beni manifatturati venduti sul mercato domestico

Paesi	Competitività all'importazione				Competitività all'esportazione nel mercato dell'Area dell'euro				Competitività all'esportazione nel mercato esterno all'Area dell'euro			
	1999-2007	2007-2010	2010-2018	1999-2018	1999-2007	2007-2010	2010-2018	1999-2018	1999-2007	2007-2010	2010-2018	1999-2018
Francia	0,2	-4,8	-3,5	-7,9	-1,4	-5,0	-3,2	-9,4	5,4	-9,2	-3,3	-7,5
Germania	-5,1	-4,8	-0,8	-10,3	-5,6	-3,8	-0,5	-9,6	-0,7	-8,0	-1,1	-9,7
Italia	2,9	-3,9	-1,3	-2,4	2,4	-2,5	-0,9	-1,1	7,1	-7,3	-1,2	-1,9
Spagna	9,2	-1,3	1,7	9,6	7,2	-0,6	2,2	8,9	13,2	-4,9	2,0	9,8

⁽¹⁾Un aumento degli indicatori segnala una perdita di competitività prezzo.

Fonte: Banca d'Italia

In conclusione, mentre negli anni precedenti la crisi finanziaria globale l'Italia ha perso competitività di prezzo in misura significativa rispetto ai suoi due maggiori concorrenti, Francia e Germania, soprattutto sul mercato dell'Area¹¹, dal 2010 l'andamento favorevole dei prezzi relativi ha reso più competitive le nostre imprese, restringendo così il divario accumulato in particolare rispetto a quelle tedesche.

¹¹ La perdita di competitività di prezzo dell'Italia nel periodo 1999-2007 ha contribuito a rallentare le sue esportazioni di merci, soprattutto nel mercato dell'Area, a parità degli altri fattori; per contro, il recupero post-2010 le ha significativamente stimolate, come documentato nei seguenti due lavori: M. Bugamelli, S. Fabiani, S. Federico, A. Felettigh, C. Giordano e A. Linarello, *Back on Track? A Macro-Micro Narrative of Italian exports*, "Italian Economic Journal", volume 4, 2018, pp. 1-31; S. Fabiani, A. Felettigh, C. Giordano e R. Torrini, *Making room for new competitors. A comparative perspective on Italy's exports in the euro-area market*, "Questioni di Economia e Finanza", Banca d'Italia, 2019, in corso di pubblicazione.

2.3 LE IMPORTAZIONI

Anche le importazioni di beni e servizi hanno rallentato nel 2018; quelle di beni sono cresciute del 2,3 per

cento in volume (5,1 nel 2017) e quelle di servizi del 2,5 per cento (7,0 per cento nel 2017).

Tavola 2.8 - Le Importazioni⁽¹⁾

Beni	2015	2016	2017	2018
Milioni di euro	354.876	352.347	385.389	407.831
Var. percentuali	3,7	-0,7	9,4	5,8
Prezzi delle importazioni ⁽²⁾	-4,3	-4,3	4,1	3,5
Importazioni: variazioni dei volumi	8,4	3,7	5,1	2,3
Importazioni Cif, valori doganali (milioni di euro)	353.474	366.535	385.083	393.853
Servizi				
Milioni di euro	91.458	94.108	102.647	106.160
Var. percentuali	5,2	2,9	9,1	3,4
Prezzi delle importazioni ⁽²⁾	4,8	-0,3	1,9	0,9
Importazioni: variazioni dei volumi	0,4	3,2	7,0	2,5

⁽¹⁾ Dati di contabilità
⁽²⁾ Deflatori impliciti.
 Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

La crescita dei volumi importati dall'Italia è stata meno intensa rispetto alla media dell'Area dell'euro (rispettivamente 2,3 e 3,1 per cento), mentre i prezzi delle importazioni sono cresciuti più in Italia (2,9 per cento) che nell'Area dell'euro (2,3 per cento).

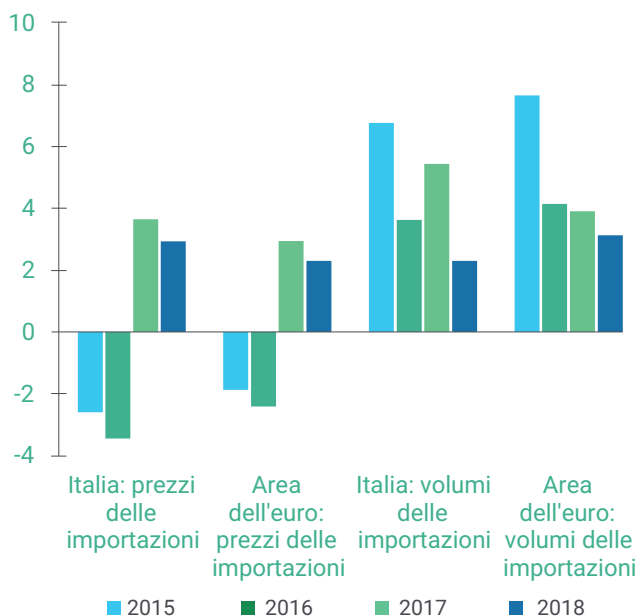
2.4 IL COMMERCIO ESTERO PER CLASSI DI DESTINAZIONE ECONOMICA DEI BENI

Nel 2018 i volumi esportati sono lievemente aumentati per il raggruppamento dei beni di consumo (0,4 per cento) e dei prodotti intermedi (0,9 per cento), sono diminuiti per i raggruppamenti dei beni strumentali ed energetici (rispettivamente -1,2 e -5,2 per cento). I prezzi dei beni esportati sono rimasti pressoché invariati per i beni di consumo (0,4 per cento) e per quelli strumentali (0,5 per cento), mentre sono aumentati per i prodotti intermedi (2,7 per cento) e, soprattutto, per quelli energetici (19,5 per cento).

Per quanto riguarda le importazioni, i volumi importati sono cresciuti nei comparti dei beni di consumo (3,7 per cento) e dei beni intermedi (2,1 per cento); sono rimasti pressoché stabili per i beni strumentali (-0,1 per cento) mentre sono diminuiti nel raggruppamento dei beni energetici (-2,2 per cento). I prezzi all'import dei prodotti energetici hanno subito un incremento consistente (20,4 per cento). Seppur con minore intensità, anche i prezzi dei prodotti intermedi importati sono aumentati (1,6 per cento); quelli dei beni strumentali sono rimasti pressoché stabili (0,4 per cento) mentre sono diminuiti quelli relativi ai beni di consumo (-1,1 per cento).

Grafico 2.12 - Importazioni di beni e servizi in Italia e nell'Area dell'euro

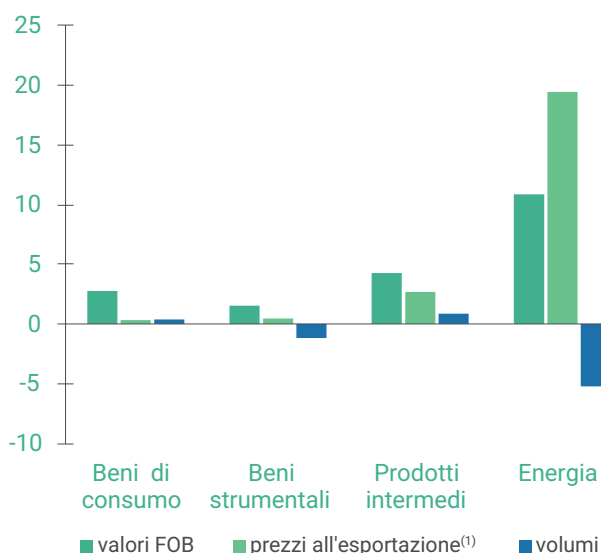
Variazioni percentuali sull'anno precedente dei volumi e dei prezzi⁽¹⁾ delle importazioni, base 2010



⁽¹⁾ Deflatori impliciti di contabilità nazionale
 Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Grafico 2.13 - Esportazioni dell'Italia per principali categorie merceologiche, 2018

Variazioni percentuali sull'anno precedente

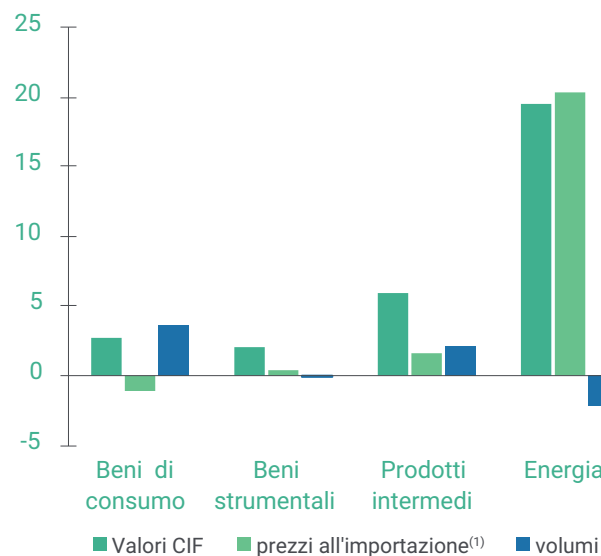


⁽¹⁾ Indici dei prezzi alla produzione sul mercato estero, base 2010

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Grafico 2.14 - Importazioni dell'Italia per principali categorie merceologiche, 2018

Variazioni percentuali sull'anno precedente

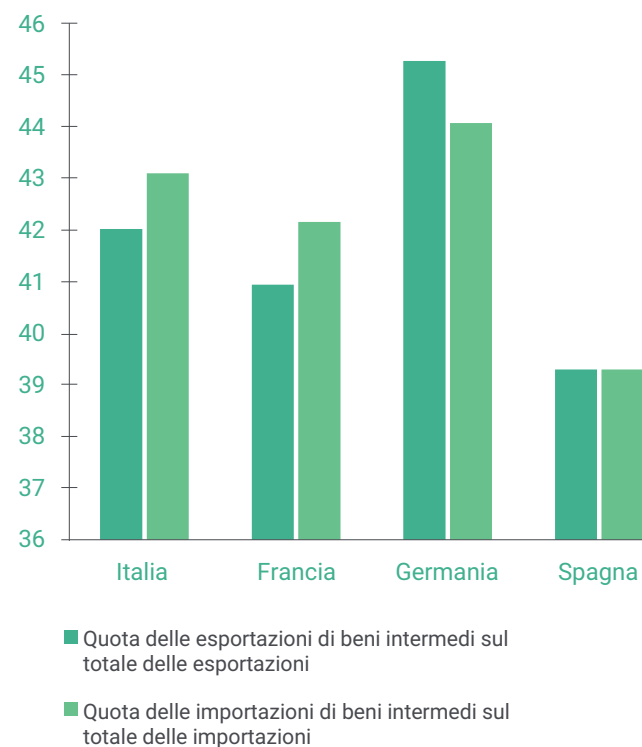


⁽¹⁾ Indici dei prezzi all'importazione dei prodotti industriali, base 2010

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

L'incidenza dei beni intermedi lavorati, riguardanti cioè parti e componenti al netto delle materie prime¹², sul totale delle esportazioni e delle importazioni è significativa per i principali paesi dell'Eurozona (grafico 2.15). In Italia e in Francia la quota dei beni intermedi sul totale delle importazioni ha superato la corrispondente quota dal lato delle esportazioni; suggerendo che i due paesi possano essere considerati "a valle" nelle catene del valore globale. Viceversa, la Germania presenta un'incidenza dei beni intermedi lavorati sui flussi di scambio più elevata per le esportazioni che per le importazioni e può essere pertanto considerata "a monte" nelle catene produttive internazionali. La Spagna si pone in una posizione intermedia: le quota dei beni intermedi sul totale delle esportazioni è pressoché uguale a quella dal lato delle importazioni.

Grafico 2.15 - Quota di esportazioni e importazioni di beni intermedi lavorati sul totale delle esportazioni e delle importazioni, 2018

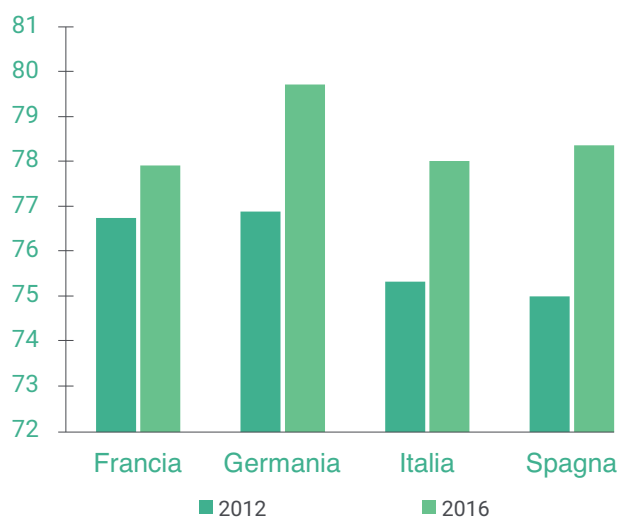


Fonte: elaborazioni ICE su dati GTA

¹² Per svolgere l'analisi è stata usata la classificazione BEC (Broad Economic Categories) rev. 5 delle Nazioni Unite, replicando l'impostazione adottata nel Rapporto UNCTAD (2015) che distingue tra beni intermedi lavorati (*processed intermediates*) e materie prime (*primary intermediates*).

Tra il 2012 e il 2016 (ultimo anno per il quale sono disponibili i dati) la componente domestica del valore aggiunto incorporato nelle esportazioni è cresciuta in tutti i principali paesi dell'Eurozona. L'aumento maggiore è stato realizzato dalla Spagna (78,4 per cento nel 2016 da 75 nel 2012). In Germania e in Italia il peso della componente domestica sul valore aggiunto esportato si è attestata rispettivamente a 79,7 e 78 per cento nel 2016 (da 76,9 e 75,3 per cento nel 2012).

Grafico 2.16 - Componente domestica del valore aggiunto incorporato nelle esportazioni. Anni 2012-2016



Fonte: elaborazioni ICE su dati Tiva



Capitale intangibile e partecipazione alle catene globali del valore: la posizione dell'Italia

di Cecilia Jona Lasinio* e Valentina Meliciani**

Le tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT) e la rivoluzione digitale hanno fortemente trasformato il modo di produrre e scambiare beni e servizi e hanno reso possibile la frammentazione internazionale della produzione in catene globali del valore (CGV) (Baldwin e López-Gonzalez, 2015). Allo stesso tempo le nuove tecnologie hanno permesso la crescita e l'internazionalizzazione di servizi ad alta intensità di conoscenza e hanno messo il capitale intangibile al centro degli studi sulla produttività e sulla crescita economica. Lo scopo di questo lavoro è riflettere sulla relazione tra capitale intangibile in senso ampio (ricerca e sviluppo, design, training, capitale organizzativo e brand) e partecipazione alle catene globali del valore, mostrando alcuni dati che evidenziano un legame stretto tra questi due fenomeni.

Al fine di analizzare la relazione tra capitale intangibile e partecipazione alle catene globali del valore, si utilizzano i dati INTAN Invest per misurare il capitale intangibile (per la metodologia si veda Corrado et al., 2013) e i dati Trade in Value Added (TIVA) dell'OCSE per misurare la partecipazione. In particolare, seguendo Koopman et al. (2014) il grado di partecipazione è misurato come la somma tra il valore aggiunto estero incorporato nelle esportazioni domestiche (partecipazione *backward*) e il valore aggiunto domestico incorporato nelle esportazioni estere (partecipazione *forward*); la variabile è poi standardizzata per le ore lavorate. Infine, per misurare il grado di appropriazione di valore nelle CGV si utilizza l'indicatore proposto da Banga (2013) dato dal rapporto tra la partecipazione *forward* e quella *backward*. L'analisi include undici paesi europei (Austria, Belgio, Germania, Danimarca, Spagna, Finlandia, Francia, Italia, Paesi Bassi, Svezia e Regno Unito) nel periodo 1995-2011.

Dalla ricerca emerge che sia nella manifattura sia nei servizi alle imprese, i paesi che investono di più in capitale intangibile partecipano maggiormente alle catene globali del valore. Inoltre, tutte le attività intangibili (R&S, formazione, disegno industriale, brand, capitale organizzativo) sono associate positivamente alle due modalità di partecipazione (*forward* e *backward*), anche se la relazione sembra essere più stretta con la partecipazione *forward*.

È stata stimata una regressione del capitale intangibile sull'appropriazione di valore aggiunto nelle CGV per lo stesso campione di undici paesi europei per il periodo 1995-2011 (tavola 1), secondo la seguente equazione:

$$\ln CGV_{i,c,t} = \alpha_1 \ln K_{i,c,t}^{Intgs} + \alpha_2 \ln K_{i,c,t}^{ICT} + \alpha_3 \ln K_{i,c,t}^{Non\ ICT} + \alpha_4 \ln X_{i,c,t} + \delta_t + \gamma_i + \varepsilon_{c,i,t} \quad (1)$$

dove

c=paese (11 paesi europei), i=settore (manifattura e totale servizi di mercato), t=tempo (1995, 2000, 2005, 2008-2011), CGV è una misura di appropriazione di valore nelle CGV (il rapporto tra il valore aggiunto domestico nelle esportazioni estere e il valore aggiunto estero nelle esportazioni domestiche), $K_{i,c,t}^{Intgs}$ è il capitale intangibile con s=Totale, R&S, Formazione, Disegno industriale, *Brand*, Capitale organizzativo; $K_{i,c,t}^{ICT}$ è il capitale ICT, $K_{i,c,t}^{Non\ ICT}$ è il capitale tangibile; X sono le altre variabili di controllo (imposta sul reddito delle imprese, popolazione, grado di regolamentazione nel mercato dei prodotti, spesa pubblica in istruzione in rapporto al PIL); δ_t e γ_i sono dummy di tempo e settore. Le variabili di capitale sono rapportate alle ore lavoro. A causa di problemi di collinearità i diversi asset intangibili sono introdotti nella regressione separatamente.

I risultati mostrano che il capitale intangibile contribuisce positivamente all'appropriazione di valore nelle CGV e questo vale sia per la ricerca e sviluppo che per le altre attività intangibili. Tuttavia, non tutte le attività contribui-

* Istat e LUISS Guido Carli. ** LUISS Guido Carli.

scono allo stesso modo: gli effetti maggiori si riscontrano per la formazione e per il capitale organizzativo, mentre il brand non è significativo e il disegno industriale contribuisce negativamente. Il ruolo fondamentale del capitale organizzativo conferma l'importanza dei modelli di governance per estrarre valore nelle CGV (Gereffi et al., 2005) ed è coerente con i risultati di Bloom e Van Reenen (2007) sugli effetti positivi delle pratiche manageriali sulla produttività totale dei fattori.

Tavola 1 - Le determinanti dell'appropriazione di valore nelle Catene Globali del Valore

Variabile dipendente: Rapporto tra valore aggiunto domestico nelle esportazioni estere e valore aggiunto estero nelle esportazioni domestiche (ln)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Totale capitale intangibile per ora lavorata (ln)	0.127**							
	(0.057)							
Ricerca e sviluppo per ora lavorata (ln)		0.085***		0.086*				
		(0.030)		(0.044)				
Altri intangibili per ora lavorata (ln)			0.185**	-0.004				
			(0.083)	(0.119)				
Training per ora lavorata (ln)					0.268***			
					(0.064)			
Pubblicità e marketing per ora lavorata (ln)						-0.112		
						(0.096)		
Disegno industriale per ora lavorata (ln)							-0.158**	
							(0.071)	
Capitale organizzativo per ora lavorata (ln)								0.197***
								(0.043)
Capitale ICT per ora lavorata (ln)	-0.375***	-0.286***	-0.403***	-0.284***	-0.400***	-0.220**	-0.216***	-0.419***
	(0.067)	(0.044)	(0.074)	(0.074)	(0.063)	(0.092)	(0.068)	(0.065)
Capitale tangibile per ora lavorata (ln)	0.302***	0.273***	0.269***	0.274***	0.123*	0.361***	0.373***	0.261***
	(0.052)	(0.050)	(0.058)	(0.057)	(0.070)	(0.051)	(0.047)	(0.051)
Aliquota di imposta per le imprese	0.002	0.001	0.001	0.001	0.002	0.005	0.004	0.001
	(0.007)	(0.006)	(0.007)	(0.006)	(0.007)	(0.007)	(0.006)	(0.007)
Popolazione (ln)	0.232***	0.206***	0.217***	0.206***	0.206***	0.232***	0.254***	0.233***
	(0.030)	(0.030)	(0.030)	(0.030)	(0.029)	(0.033)	(0.034)	(0.028)
Spesa pubblica in istruzione in rapporto al PIL (ln)	0.815***	0.817***	0.744***	0.816***	0.560***	0.641***	0.657***	0.653***
	(0.207)	(0.222)	(0.204)	(0.224)	(0.208)	(0.228)	(0.221)	(0.183)
Grado di regolamentazione del mercato dei prodotti	-0.575***	-0.536***	-0.532***	-0.538***	-0.378***	-0.674***	-0.682***	-0.456***
	(0.101)	(0.095)	(0.105)	(0.108)	(0.108)	(0.112)	(0.106)	(0.093)
Osservazioni	92	82	92	82	92	92	92	92

*** p<0,01; ** p<0,05; * p<0,1. Errori standard in parentesi. La regressione contiene anche dummy settoriali e di periodo.

Fonte: elaborazioni delle autrici

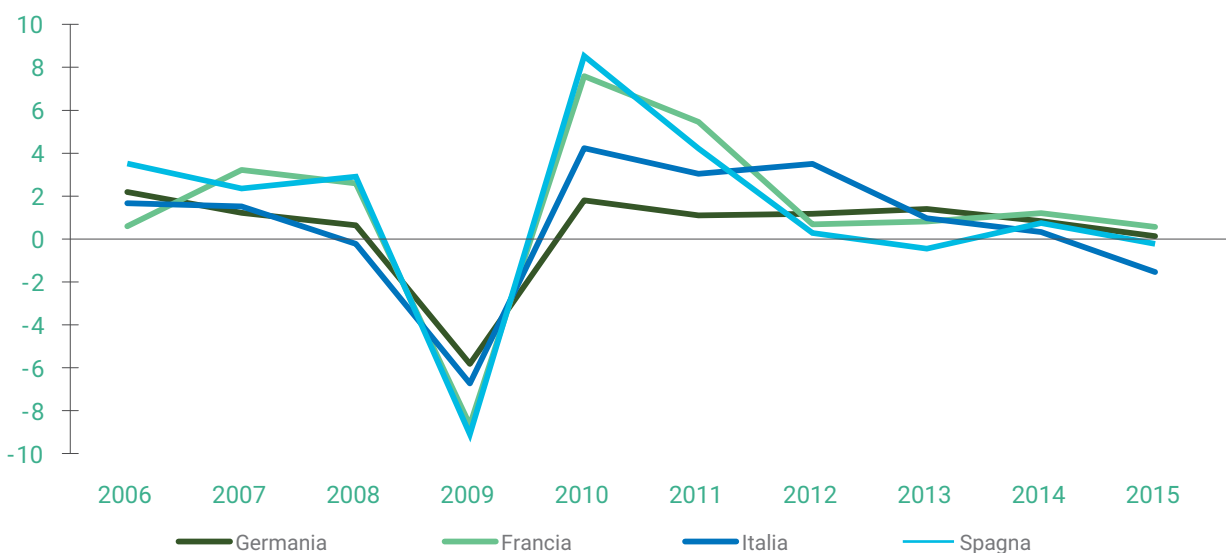
La posizione dell'Italia nel contesto internazionale

L'economia italiana sta sperimentando notevoli difficoltà ad adattarsi ai mutamenti radicali che hanno caratterizzato l'economia mondiale dagli anni novanta a oggi. La riduzione dei costi di trasporto, l'accesso ai mercati internazionali delle economie emergenti a basso costo del lavoro, e la diffusione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione hanno fortemente aumentato la pressione competitiva sui produttori italiani, tanto nel mercato nazionale quanto su quello globale. Solitamente la maggiore propensione all'integrazione internazionale caratterizza principalmente selezionati gruppi di imprese di medio-grandi dimensioni con elevate dotazioni di capitale innovativo. La gran parte del tessuto produttivo italiano è invece caratterizzata da piccole dimensioni, forte staticità, scarsa propensione all'innovazione e con un orientamento prevalente verso il mercato domestico.

In questa sezione si evidenzia la posizione dell'economia italiana nella produzione globale rispetto a Francia, Germania e Spagna esaminando la partecipazione *forward* e l'intensità degli investimenti intangibili negli anni 2005-2015 in base agli ultimi dati disponibili.

Il tasso di variazione percentuale della partecipazione *forward* per i quattro paesi considerati evidenzia una dinamica sostanzialmente simile nel periodo precedente la crisi finanziaria culminata nel picco negativo del 2009 (grafico 1). Negli anni successivi alla crisi, si nota una ripresa generalizzata della partecipazione, benché con ritmi differenziati tra paesi. L'Italia, in particolare, dopo un breve recupero, mostra un rallentamento relativamente più ampio rispetto agli partner europei.

Grafico 1 – Partecipazione *forward*
Variazioni percentuali annue, 2005-2015

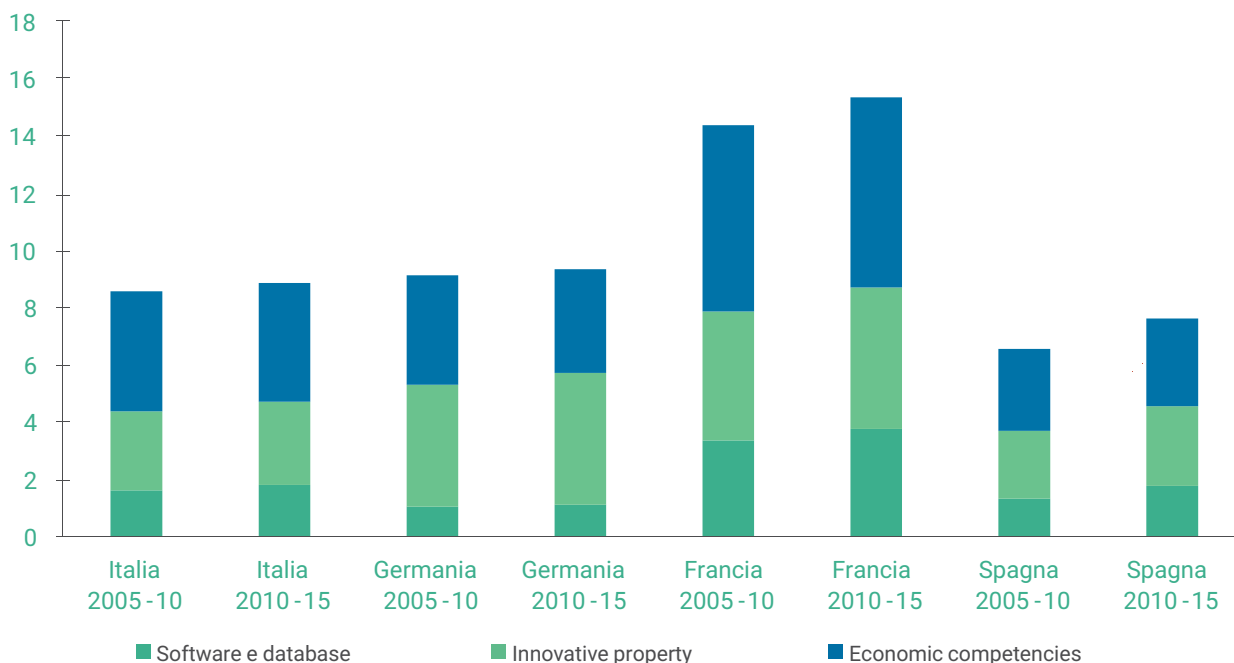


Fonte: Elaborazioni ICE su dati TiVA

Per caratterizzare maggiormente la posizione dell'Italia nelle CGV diventa rilevante analizzare la sua dotazione di capitale intangibile (innovativo) rispetto ai principali partner europei. Le quote degli investimenti intangibili si possono rappresentare rispetto al valore aggiunto nella media degli anni 2005-2010 e 2010-2015 (grafico 2), evidenziando anche la composizione nelle tre tipologie di investimenti che comprendono gli asset esaminati nella sezione 3: *software e database*, *innovative property* (che include ricerca e sviluppo, e design) ed *economic competencies* (che comprende training, capitale organizzativo e brand).

Grafico 2 – Investimenti in beni intangibili

Quote sul valore aggiunto



Fonte: Elaborazioni ICE su dati INTAN Invest

La quota complessiva di investimenti intangibili risulta relativamente stabile nei due periodi considerati in Germania, in leggera crescita in Italia e in aumento in Francia e Spagna. La spesa in *economic competencies* rappresenta la componente più rilevante in tutti i paesi e in particolare in Francia (circa il 6,5 per cento del totale del valore aggiunto), seguita da *innovative property* (tra il 2,8 per cento e il 4,5 per cento in media) e infine da *software e database* (tra 1,1 per cento e 1,8 per cento ad eccezione della Francia con il 3,6 per cento in media). I dati evidenziano il divario nella spesa in investimenti intangibili di Italia e Spagna (8,8 per cento e 7,1 per cento rispettivamente nella media del periodo complessivo) rispetto a Germania (9,2 per cento) e Francia (15 per cento) che registrano, coerentemente con l'esistenza di una correlazione positiva con la partecipazione alle CGV, anche tassi di crescita della partecipazione *forward* relativamente più elevati, in particolare negli anni successivi alla crisi finanziaria.

Conclusioni

In sintesi, è possibile affermare che la dotazione di capitale innovativo è un fattore chiave sia per la partecipazione alle CGV, sia per beneficiare dei vantaggi competitivi che ne derivano. In particolare, la partecipazione alle CGV attraverso forme più complesse potrebbe essere notevolmente premiante per le imprese italiane, che attraverso una maggiore integrazione internazionale fondata prevalentemente sulla dotazione di capitale innovativo potrebbero ridurre il forte divario di produttività con gli altri paesi europei e competere con profitto nel mercato globale.

Riferimenti bibliografici

R. Baldwin e J. López-Gonzalez, *Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses*, "The World Economy", 38, 2015, pp. 1682-1721.

R. Banga, *Measuring value in global value chains*, Background paper n. RVC-8, UNCTAD.

"Review of Income and Wealth", 85, 2013, pp. 661–685.

C. Corrado, J. Haskel, C. Jona-Lasinio e M. Iommi, *Innovation and intangible investment in Europe, Japan and the United States*, "Oxford Review of Economic Policy", 29, 2013, pp. 261-286.

C. Corrado, J. Haskel e C. Jona-Lasinio, *Knowledge Spillovers, ICT and Productivity Growth*, "Oxford Bulletin of Economics and Statistics", 79, 2017.

C. Jona Lasinio, e V. Meliciani, "Productivity Growth and International Competitiveness: Does Intangible Capital Matter?" *Intereconomics: Review of European Economic Policy*, Springer; German National Library of Economics; Centre for European Policy Studies (CEPS), vol. 53(2), 2018, pp. 58-62.

R. Koopman, Z. Wang e S-J. Wei, *Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports*, *American Economic Review*, 104, 2014, pp. 459-94.

J. López-Gonzalez, V. Meliciani e M. Savona, *When Linder meets Hirschman: inter-industry linkages and global value chains in business services*, "Industrial and Corporate Change", online doi: 10.1093/icc/dtz023, 2019.

Organizzazione Mondiale del Commercio, *The Rise of Global Value Chains*, World Trade Report, 2014.



3. LE AREE E I PAESI



3. LE AREE E I PAESI

3.1 GLI SCAMBI DI MERCATI

Nel 2018 i flussi commerciali hanno ridotto il proprio dinamismo, in coincidenza con un rallentamento diffuso della crescita economica mondiale, sia pure con notevoli differenze tra le varie aree geografiche. All'origine di questo andamento vi è un insieme di fattori già esaminati nel capitolo 1 di questo Rapporto, quali il rallentamento dell'economia cinese, dovuto sia a fattori ciclici ed esterni sia ad una profonda trasformazione strutturale mirata a una crescita economica più equilibrata e sostenibile con un maggiore traino da parte della domanda interna¹. Hanno pesato anche l'aumento delle tensioni commerciali e le politiche protezionistiche intraprese dagli Stati Uniti e le reazioni ad esse, da parte di UE e Cina in primo luogo, ma anche di altri paesi. Queste dinamiche si sono riflesse in un rallentamento dei flussi d'interscambio dell'Italia rispetto alla dinamica dell'anno precedente: le esportazioni e le importazioni sono aumentate rispettivamente del 3,1 e del 5,6 per cento. Il saldo commerciale, in avanzo per quasi 40 miliardi di euro, si è ridotto nei confronti del 2017: all'aumento del saldo positivo con l'insieme dei paesi dell'Unione Europea ha, infatti, corrisposto un ampliamento del disavanzo con i paesi esportatori di materie e prime e prodotti energetici.

L'Unione Europea, grazie a un incremento del 4,1 per cento, ha contribuito a larga parte (circa tre quarti) dell'incremento delle esportazioni italiane (tavola 3.1); meno rilevante è stato il contributo delle aree extra-UE, per effetto in parte della perdita di competitività di prezzo da collegare con l'apprezzamento dell'euro e in parte del rallentamento della domanda e degli scambi diffuso a pressoché tutte le aree geografiche. Più in particolare, da una parte ha contribuito positivamente l'andamento delle esportazioni verso gli Stati Uniti, dall'altra ha inciso negativamente la dinamica in Asia e in alcuni paesi europei che rappresentano dei partner importanti per l'Italia quali Russia e Turchia.

Le esportazioni italiane, con un incremento del 4,1 per cento nell'UE e del 4,4 per cento nell'area dell'euro, hanno mostrato un andamento in linea o superiore a quello dei principali paesi europei.² Sull'andamento del commercio con l'UE hanno pesato gli effetti di diversi fattori di instabilità da quelli collegati alla produzione industriale dei nuovi standard riferiti alle emissioni dell'industria automobilistica, alle incertezze sugli sviluppi della Brexit, il contributo maggiore alla crescita delle esportazioni si deve a Francia e Germania, nonostante il rallentamento di quest'ultima economia, più netto di quello delle altre maggiori economie dell'area. Positivi sono stati i risultati anche nei Paesi Bassi e in Spagna mentre molto debole è stata la dinamica in Regno Unito e negativa in Irlanda, dopo l'exploit dell'anno precedente, quasi unicamente per effetto del settore chimico farmaceutico (in Irlanda sono presenti multinazionali anche in questo settore) e in Belgio, in prosecuzione con l'andamento degli ultimi anni. L'andamento nei paesi dell'Europa centrale e orientale non è stato uniforme: hanno superato l'incremento medio le esportazioni italiane in Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia e Bulgaria mentre hanno decelerato bruscamente quelle dirette in Romania e Ungheria.

La quota delle esportazioni italiane nell'UE è lievemente aumentata portandosi al 5 per cento (tavola 3.2): grazie all'incremento conseguito nei principali mercati europei, in particolare Germania, Francia e, nonostante l'andamento inferiore alle attese delle esportazioni italiane, anche nel Regno Unito; tra i principali mercati ha fatto eccezione la Spagna in cui il buon andamento delle vendite italiane non ha impedito una erosione della quota, mentre si sono ridotte anche le quote in Belgio e, soprattutto in Irlanda. Per quanto riguarda le importazioni italiane dall'UE, l'incremento (3,6 per cento) è stato meno sostenuto rispetto a quello medio: questo andamento riflette da una parte incrementi sostenuti degli acquisti da Germania, Belgio, Portogallo e, considerando i paesi fuori dall'area dell'euro, da Romania

* Il capitolo è stato redatto da Elena Mazzeo (ICE) con la supervisione di Lucia Tajoli (Politecnico di Milano)

¹ Si veda in proposito, tra gli altri: Banca Centrale Europea, *The transition of China to sustainable growth – Implications for the global economy and the euro area*, Occasional Paper, n. 206, gennaio 2018; R. Koopman, E. Bekkers, C. Lemos Rego, *Structural Change in the Chinese Economy and Changing Trade Relations with the World*, CEPR Discussion Paper n. DP13721, maggio 2019.

² Per i dati di dettaglio sull'interscambio e le quote dell'Italia per paesi e aree geografiche si rimanda alle tavole della sezione Approfondimento geografico dell'Annuario Istat-ICE "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", edizione 2019, nel sito www.annuarioistatice.it.

e Svezia, e una flessione delle importazioni di provenienza da Spagna, Regno Unito, Polonia, Slovacchia e Ungheria.

Nel 2018 il saldo positivo nei confronti dei Paesi europei non UE si è ridimensionato. A fronte di un incremento delle importazioni dalla Russia, che rappresenta uno dei principali fornitori di materie prime energetiche, si è registrata una diminuzione delle esportazioni dirette nel paese che non hanno ripetuto quindi il buon risultato conseguito l'anno precedente. Com'è noto l'interscambio con il paese è ancora fortemente condizionato dalle sanzioni commerciali introdotte nel 2014.³

La flessione è stata generalizzata ai vari settori produttivi, con poche eccezioni tra cui alimentari e bevande. È stata di segno negativo anche la dinamica delle esportazioni italiane in Turchia, paese che continua ad essere colpito da una crisi economica. Il saldo attivo dell'Italia nel paese si è completamente azzerato in seguito all'aumento registrato dalle importazioni. Al contrario si è registrato un incremento superiore alla media delle esportazioni italiane in Svizzera, cresciute dell'8,7 per cento, a fronte di una diminuzione delle importazioni. L'aumento delle esportazioni italiane si è concentrato in due comparti: quello della moda e la farmaceutica. La quota delle esportazioni italiane nell'area dei paesi europei non UE, superiore rispetto al livello della quota media sulle esportazioni mondiali, è aumentata rispetto all'anno precedente. Il suo andamento riflette in gran parte l'ulteriore incremento in Svizzera e la netta diminuzione della quota in Turchia e in Russia, anche rispetto ai soli paesi dell'area dell'euro.

Al di fuori del continente europeo, l'evoluzione della domanda relativa in America settentrionale è stata favorevole per gli esportatori italiani. Nel mercato statunitense le importazioni hanno continuato ad essere sostenute da una vivace domanda interna, che ha riguardato prevalentemente i consumi privati. Le esportazioni sono aumentate di circa il 5 per cento grazie a un incremento che ha riguardato, oltre che i prodotti petroliferi raffinati, macchinari e apparecchiature e mezzi di trasporto (come le navi da crociera, in aumento del 10,3 per cento, ma anche imbarcazioni da diporto, in aumento del 38 per cento). Anche le esportazioni italiane in Canada sono aumentate (4,8 per cento) mostrando un buon andamento in diversi settori tra cui in

primo luogo la meccanica e l'abbigliamento. A questo buon andamento può avere contribuito anche l'accordo commerciale siglato tra UE e Canada ed entrato in vigore già nel settembre 2017 in via provvisoria.⁴ La quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali è rimasta invariata sia negli Stati Uniti, dove è stabile al 2,1 per cento, sia in Canada. Questo dato non trova conferma limitando il confronto ai soli paesi dell'area dell'euro dove invece si nota un arretramento della posizione delle imprese italiane in entrambi i mercati rispetto all'anno precedente, per quanto, allungando il confronto con la situazione all'inizio del decennio, emerga un rafforzamento della quota delle esportazioni italiane nei due paesi del Nord America.

Dal lato delle importazioni italiane, a fronte di un aumento di quelle provenienti dagli Stati Uniti, si è registrata una flessione per gli acquisti dal Canada.

Diversi indicatori evidenziano che l'economia dell'America centro meridionale nel 2018 potrebbe aver imboccato una fase di ripresa dalla recessione degli ultimi anni. Tuttavia continua a pesare uno degli aspetti critici di quest'area, cioè la vulnerabilità agli squilibri di bilancia dei pagamenti, dovuta anche alla difficoltà di diversificare le proprie strutture produttive fortemente dipendenti dall'esportazione di materie prime. Nel 2018 le esportazioni dell'Italia verso l'area sono rimaste pressoché stazionarie, con modesti incrementi per quelle dirette in Brasile e in Messico. Le vendite in Brasile sono aumentate del 2,2 per cento, confermando l'inversione di tendenza già avviata l'anno precedente, grazie soprattutto al contributo del settore meccanico; in Messico l'aumento si è fermato all'1,4 per cento per la netta flessione dei prodotti strumentali. Negli altri principali paesi dell'area, a fronte di incrementi delle esportazioni registrati in Cile e Colombia si sono invece ridotte quelle in Argentina e Perù. Le importazioni italiane dalla maggiore economia dell'area, il Brasile, sono di poco aumentate, con incrementi concentrati nel settore del legno e dei prodotti alimentari, mentre un incremento più sostenuto si nota per quelle provenienti da Colombia, Paraguay e Uruguay. Il saldo attivo dell'Italia con l'area nel suo complesso è rimasto stabile e pari a poco più di cinque miliardi di euro.

³ In proposito si rimanda al box di approfondimento nel Rapporto ICE edizione 2015-2016.

⁴ Sul tema si veda la sezione del sito www.ice.it dedicata a studi sugli Accordi di libero scambio della UE e in particolare all'accordo con il Canada.

Tavola 3.1 - Il commercio estero dell'Italia per aree e principali paesi
Valori in milioni di euro, pesi e variazioni percentuali

Aree e paesi	Esportazioni				Importazioni				Saldi	
	2018	Peso 2018	Variazione	Tcma ⁽¹⁾	2018	Peso 2018	Variazione	Tcma ⁽¹⁾	2017	2018
			2018	2012-18			2018	2012-18		
Unione europea	260.620	56,3	4,1	2,9	250.254	59,0	3,6	2,0	8.723	10.367
Germania	58.096	12,6	3,7	2,4	70.315	16,6	6,9	1,7	-9.718	-12.219
Francia	48.421	10,5	4,5	1,5	36.535	8,6	4,2	1,2	11.261	11.886
Spagna	24.001	5,2	3,2	2,7	20.627	4,9	-3,5	1,9	1.875	3.374
Regno Unito	23.451	5,1	1,1	4,2	11.141	2,6	-3,5	0,3	11.635	12.310
Polonia	13.404	2,9	6,0	5,2	9.745	2,3	-1,5	3,8	2.760	3.658
Belgio	13.180	2,8	-2,3	4,6	19.223	4,5	8,3	4,0	-4.256	-6.043
Paesi Bassi	11.628	2,5	10,7	3,5	22.912	5,4	0,8	1,2	-12.225	-11.284
Austria	10.167	2,2	6,8	2,2	9.769	2,3	4,5	0,5	173	398
Romania	7.496	1,6	0,8	2,9	7.201	1,7	9,3	4,5	853	296
Repubblica ceca	6.374	1,4	7,0	6,2	6.762	1,6	3,9	4,7	-551	-387
Ungheria	4.902	1,1	3,5	4,9	5.148	1,2	-2,4	5,0	-541	-246
Svezia	4.888	1,1	6,9	3,3	4.211	1,0	11,6	2,4	802	678
Slovenia	4.685	1,0	10,3	2,3	3.258	0,8	6,4	3,6	1.186	1.427
Grecia	4.396	0,9	7,3	-1,2	2.852	0,7	6,2	4,4	1.410	1.544
Portogallo	4.162	0,9	4,1	3,3	2.000	0,5	12,8	3,6	2.227	2.162
Slovacchia	3.061	0,7	6,2	3,6	4.118	1,0	-8,8	5,5	-1.633	-1.057
Irlanda	1.763	0,4	-24,9	9,4	3.882	0,9	3,6	3,2	-1.402	-2.119
Paesi europei non Ue	48.560	10,5	1,7	0,2	41.925	9,9	6,7	0,1	8.483	6.635
Svizzera	22.358	4,8	8,7	1,1	10.954	2,6	-2,4	-0,4	9.353	11.404
Turchia	8.784	1,9	-4,5	-1,3	9.047	2,1	9,0	6,1	1.812	-263
Russia	7.596	1,6	-13,1	-2,9	13.830	3,3	12,0	-2,8	-4.394	-6.234
Africa settentrionale	12.500	2,7	1,6	2,2	15.517	3,7	21,3	-2,1	-490	-3.017
Tunisia	3.469	0,7	8,7	1,9	2.486	0,6	12,3	-0,5	978	983
Algeria	3.091	0,7	-2,6	0,4	5.710	1,3	15,2	-5,2	-1.785	-2.619
Altri paesi africani	5.537	1,2	7,2	0,8	6.499	1,5	12,9	-5,6	-594	-962
Sud Africa	2.009	0,4	8,6	2,1	1.447	0,3	13,4	-4,5	574	562
America settentrionale	46.582	10,1	5,0	9,0	17.474	4,1	5,5	2,5	27.816	29.108
Stati Uniti	42.449	9,2	5,0	9,3	15.964	3,8	6,4	2,9	25.426	26.485
Canada	4.116	0,9	4,8	6,2	1.510	0,4	-2,6	-1,3	2.379	2.606
America centro-meridionale	14.333	3,1	0,5	0,2	9.187	2,2	-0,7	-3,8	5.008	5.146
Brasile	3.878	0,8	2,2	-2,9	3.370	0,8	1,6	-2,9	480	509
Medio Oriente	18.165	3,9	-9,7	-0,2	21.876	5,2	15,7	-4,0	1.215	-3.711
Emirati Arabi Uniti	4.587	1,0	-14,1	-0,4	1.144	0,3	11,2	4,1	4.313	3.443
Arabia Saudita	3.097	0,7	-21,2	-2,6	5.129	1,2	48,3	-4,4	473	-2.032
Asia centrale	7.300	1,6	16,1	2,7	9.874	2,3	8,5	-0,7	-2.811	-2.574
India	3.963	0,9	11,0	0,8	5.538	1,3	7,6	2,1	-1.574	-1.575
Asia orientale	39.986	8,6	-0,1	4,9	49.386	11,6	6,6	0,9	-6.308	-9.400
Cina	13.169	2,8	-2,4	4,0	30.780	7,3	8,2	0,6	-14.972	-17.611
Giappone	6.481	1,4	-1,1	4,6	3.764	0,9	-10,0	-1,6	2.372	2.716
Hong Kong	5.978	1,3	-0,2	5,3	304	0,1	11,9	-1,3	5.715	5.673
Corea del Sud	4.569	1,0	6,0	6,6	4.058	1,0	19,8	3,2	921	511
Oceania	4.710	1,0	3,7	4,0	934	0,2	-3,7	-6,9	3.571	3.776
Australia	4.003	0,9	3,5	4,1	590	0,1	-1,5	-8,7	3.270	3.414
Altri territori	4.606	1,0	15,1	7,9	1.073	0,3	10,0	6,2	3.028	3.534
Extra UE	202.279	43,7	1,7	3,1	173.744	41,0	8,6	-0,8	38.919	28.534
MONDO	462.899	100,0	3,1	3,0	423.998	100,0	5,6	0,8	47.642	38.901

I paesi sono ordinati in base al valore delle esportazioni nel 2018.

(1) Tasso di crescita medio annuo.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 3.2 - Dimensione dei mercati e quote delle esportazioni italiane
Percentuali

Aree e paesi	Peso del paese sull'import mondiale ⁽¹⁾			Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali ⁽²⁾			Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni dell'Area dell'euro ⁽³⁾		
	2011	2017	2018	2011	2017	2018	2011	2017	2018
Unione Europea	34,6	33,1	32,5	4,8	4,9	4,8	9,7	9,7	9,7
Germania	7,0	6,6	6,6	5,8	5,6	5,5	12,0	12,2	12,1
Francia	4,0	3,5	3,5	8,3	8,3	8,3	14,1	13,9	14,3
Spagna	2,1	2,0	2,0	7,8	7,8	7,5	15,4	15,0	14,9
Regno Unito	3,8	3,7	3,5	3,7	4,0	4,1	8,2	8,3	8,6
Belgio	2,6	2,3	2,3	3,1	4,0	3,7	5,3	7,3	6,7
Paesi Bassi	3,3	3,3	3,3	2,0	2,1	2,1	5,7	5,6	5,8
Polonia	1,2	1,3	1,4	5,9	5,9	5,7	10,2	9,9	9,8
Austria	1,1	1,0	1,0	7,1	6,5	6,6	9,8	9,6	9,9
Romania	0,4	0,5	0,5	11,8	10,1	9,2	22,6	18,0	17,2
Repubblica ceca	0,8	0,9	1,0	4,1	4,4	4,3	6,4	7,0	7,1
Ungheria	0,6	0,6	0,6	5,1	5,2	5,0	9,1	8,7	8,7
Svezia	1,0	0,9	0,9	3,3	3,5	3,6	6,3	6,3	6,6
Grecia	0,4	0,3	0,3	10,6	8,3	7,9	23,7	20,7	20,6
Slovenia	0,2	0,2	0,2	17,5	13,2	13,1	28,9	25,2	25,5
Slovacchia	0,4	0,5	0,5	4,4	4,2	4,2	10,7	9,0	9,1
Portogallo	0,5	0,5	0,5	5,6	5,8	5,6	8,6	8,7	8,5
Irlanda	0,4	0,5	0,6	1,9	3,4	2,3	6,7	10,3	6,7
Paesi europei non Ue	5,7	5,4	5,2	6,2	5,9	5,9	15,2	14,8	15,1
Svizzera	1,2	1,5	1,4	9,6	8,7	9,5	18,7	16,4	17,6
Russia	1,6	1,3	1,2	4,3	4,2	4,0	10,9	11,9	11,5
Turchia	1,3	1,3	1,2	6,3	5,4	5,0	16,8	16,0	15,4
Africa settentrionale	1,0	1,0	1,1	8,2	7,4	7,1	20,4	18,6	18,3
Algeria	0,3	0,3	0,3	9,4	7,9	7,4	19,2	18,7	17,8
Tunisia	0,1	0,1	0,1	18,2	18,6	18,6	30,0	31,0	32,5
Altri paesi africani	2,1	1,9	1,9	1,8	1,7	1,7	8,9	8,5	8,8
Sud Africa	0,6	0,5	0,5	2,0	2,3	2,4	9,2	9,5	10,5
America settentrionale	14,7	15,8	15,5	1,4	1,9	1,9	11,5	13,7	13,2
Stati Uniti	12,1	13,2	13,0	1,5	2,1	2,1	11,3	13,7	13,2
Canada	2,6	2,6	2,5	0,9	1,1	1,1	12,9	13,8	13,1
America centro-meridionale	6,0	5,8	5,8	1,8	1,6	1,6	15,5	13,8	13,2
Brasile	1,3	0,9	1,0	2,9	2,6	2,5	15,9	13,7	13,3
Medio Oriente	3,8	4,1	3,7	3,7	3,3	3,1	19,7	17,5	16,8
Arabia Saudita	0,7	0,7	0,7	4,3	3,7	3,1	18,0	15,5	12,9
Emirati Arabi Uniti	1,2	1,5	1,2	3,0	2,6	2,4	19,5	17,2	17,0
Asia centrale	3,6	3,7	3,8	1,4	1,1	1,2	13,8	12,8	13,8
India	2,6	2,5	2,6	1,2	1,0	1,0	12,0	10,7	10,7
Asia orientale	26,8	27,5	28,3	0,9	1,0	0,9	10,7	11,0	10,6
Cina	9,0	9,6	10,2	1,0	1,0	0,9	8,7	8,4	7,9
Giappone	4,6	3,7	3,8	0,9	1,3	1,2	12,0	13,6	12,4
Corea del Sud	2,8	2,6	2,7	0,8	1,1	1,1	10,8	10,8	11,5
Hong Kong	2,5	3,1	3,0	1,1	1,2	1,1	19,1	22,6	23,2
Oceania	1,7	1,7	1,6	1,9	1,9	2,0	13,1	14,1	13,7
Australia	1,4	1,3	1,2	2,0	2,2	2,2	13,2	15,1	14,7
Altri territori	0,1	0,1	0,1	-	-	-	-	-	-
Mondo	100,0	100,0	100,0	2,9	2,9	2,9	11,0	11,1	11,0

⁽¹⁾ Rapporto tra le importazioni dei mercati dal mondo e il totale delle importazioni mondiali.

⁽²⁾ Rapporto tra le esportazioni dell'Italia e le esportazioni del mondo verso i mercati.

⁽³⁾ Rapporto tra le esportazioni dell'Italia e le esportazioni dell'Area dell'euro verso i mercati.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS e, per Taiwan, Taiwan Directorate General of Customs

La quota dell'Italia nel mercato dell'America centro meridionale e, in particolare, in Brasile che, per dimensioni, rappresenta il principale mercato di riferimento dell'area, ha mostrato una diminuzione nel 2018 in confronto ai partner dell'area dell'euro, nonostante il livello della quota resti superiore alla media, evidenziando una buona posizione competitiva nell'area.

Nel 2018 si è osservato un deterioramento del saldo commerciale dell'Italia con Africa settentrionale e Medio Oriente, due aree prevalentemente esportatrici di materie prime. Il progressivo miglioramento delle ragioni di scambio sperimentato negli anni passati non ha consentito un incremento del potere d'acquisto con effetti sulla domanda di prodotti importati dall'Italia. Se infatti le importazioni italiane dal Medio Oriente nel 2018 sono aumentate del 15,7 per cento, le esportazioni italiane nell'area si sono ridotte (-9,7 per cento), in particolar modo quelle dirette nei due principali mercati di sbocco dell'area, Arabia Saudita ed Emirati Arabi Uniti⁵ ma anche in altri mercati come ad esempio Israele. In genere le flessioni sono state meno intense per i settori tradizionali della moda e più elevate per macchinari e attrezzature e apparecchi elettrici. In Arabia Saudita e negli Emirati Arabi Uniti la diminuzione delle esportazioni ha riguardato quasi tutti i settori merceologici, a eccezione, in Arabia Saudita, dei prodotti alimentari e bevande e, negli Emirati Arabi Uniti, dei mezzi di trasporto. In molti paesi dell'area l'attività economica nel 2018 è stata frenata dalle conseguenze di situazioni di conflitto (Siria, Iraq, Yemen) o nel caso dell'Iran da problemi legati alle sanzioni degli Stati Uniti. Tuttavia l'area comprende anche altre economie, a volte di dimensioni più ridotte, in cui l'andamento delle esportazioni italiane è stato positivo quali ad esempio l'Armenia, l'Azerbaigian, il Qatar. Nel complesso la posizione competitiva dell'Italia risulta ridimensionata sia rispetto alle esportazioni mondiali sia nei confronti dei soli paesi dell'area dell'euro. In Arabia Saudita tra i principali paesi europei solo la Germania e la Spagna hanno accresciuto la propria quota nel 2019, mentre negli Emirati Arabi Uniti la flessione ha interessato i principali paesi eccetto il Regno Unito. Le esportazioni in Africa settentrionale hanno fatto registrare un incremento inferiore alla media (1,6 per cento) con dinamiche assai differenti tra i diversi settori merceologici⁶ e tra i princi-

pali paesi dell'area: accanto alla flessione in Algeria ed Egitto, paesi che hanno attraversato difficoltà di natura politica ed economica nel 2018, si è registrato un incremento in Marocco, Libia e Tunisia. Anche per quanto riguarda quest'area si registra un notevole aumento delle importazioni rispetto all'anno precedente (21,3 per cento) con conseguente aumento del saldo negativo per l'Italia (-3 miliardi di euro), quasi interamente da attribuire al passivo del settore petrolifero. Si è ridotta la quota italiana nell'area, anche se si limita il confronto alle sole esportazioni dei paesi dell'area dell'euro con la rilevante eccezione della Tunisia, dove la quota ha mostrato un aumento.

L'Africa subsahariana ha aumentato la propria incidenza sui flussi commerciali dell'Italia: nel 2018 sia le esportazioni che le importazioni sono aumentate più della media mondiale (rispettivamente 7,2 per cento e 12,9 per cento). All'aumento delle vendite italiane nell'area, concentrato in larga misura al settore della meccanica oltre che dei derivati del petrolio, hanno contribuito prevalentemente i buoni risultati conseguiti in Nigeria e Sud Africa ma anche in altri paesi quali: Kenya, Camerun, Costa d'Avorio, Senegal e Tanzania. Dal lato delle importazioni dell'Italia il forte aumento delle importazioni registrato nel 2018, in particolare per quelle da Sud Africa e Angola, concentrato prevalentemente nel settore estrattivo e nei metalli, ha interrotto la flessione in atto negli ultimi anni. Il saldo dell'Italia, benché di ridotte dimensioni, è quindi rimasto negativo. La quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali nell'area è rimasta stabile ma ha conseguito un sensibile miglioramento quella calcolata sul totale delle esportazioni dell'area dell'euro grazie soprattutto all'andamento nel mercato sudafricano.

Tornando nel continente asiatico il 2018 ha rappresentato un anno particolarmente positivo per le relazioni commerciali con l'Asia centrale, l'area in cui si è registrato il maggiore incremento delle esportazioni italiane. In particolare sono aumentate dell'11 per cento le esportazioni in India, con un aumento generalizzato a diversi settori produttivi. Un incremento superiore alla media hanno mostrato anche le vendite dirette in Uzbekistan, il cui valore è quasi raddoppiato, e Kazakistan, paese dal quale anche le importazioni hanno mostrato un notevole incremento nel 2018, quasi esclusi-

⁵ Nei due mercati si è registrato una flessione del settore macchine e apparecchi, che insieme ai prodotti petroliferi raffinati rappresenta la voce più rilevante dell'export italiano.

⁶ Si sono infatti registrate flessioni nel settore della metallurgia e siderurgia e mezzi di trasporto e incrementi nel settore della meccanica.

vamente da attribuire al comparto dei prodotti estrattivi. Il saldo negativo dell'Italia è diminuito portandosi a -2,6 miliardi di euro mentre quello con l'India, che si concentra in particolare nel comparto dei metalli, è rimasto invariato sul livello dell'anno precedente. Guardando alla posizione competitiva in Asia centrale, la quota italiana è aumentata, soprattutto se il confronto si limita ai paesi dell'area dell'euro. Le esportazioni italiane in Asia orientale sono rimaste all'incirca invariate non essendosi ripetuto il buon risultato dell'anno precedente. L'area ha risentito di una decelerazione della domanda, peraltro prevista proseguire anche nell'anno in corso, e gli effetti sono stati differenziati tra i singoli paesi dell'area: vi sono state diminuzioni più modeste in Cina e Giappone, i principali mercati di riferimento dell'area. In Cina la diminuzione del 2,4 per cento è fondamentale legata al settore degli autoveicoli, le cui esportazioni si sono più che dimezzate dopo l'exploit dell'anno precedente, mentre altri settori, in particolare la moda e la farmaceutica hanno continuato a mostrare un'evoluzione positiva. In Giappone alla flessione dell'1,1 per cento hanno contribuito i mezzi di trasporto e il settore del tabacco. Diminuzioni più accentuate si sono registrate in altri paesi quali Malaysia e Singapore, controbilanciate da incrementi in altri importanti partner quali Indonesia, Corea del Sud e Vietnam. La quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali, ha complessivamente subito una lieve diminuzione rispetto all'anno precedente. Se si effettua il confronto con i paesi dell'area dell'euro nel periodo che va dal 2012 al 2018 emerge una tendenza negativa in Cina e positiva in Giappone, Corea del Sud, Hong Kong⁷ e Indonesia. L'integrazione commerciale con i paesi dell'Estremo oriente asiatico dal lato delle importazioni ha proseguito e accelerato nel 2018: sono aumentate a tassi sostenuti le importazioni italiane con la sola rilevante eccezione del Giappone.

Per completare il quadro geografico, le esportazioni italiane dirette in Oceania hanno mostrato un aumento di poco superiore a quello medio. Contemporaneamente si è registrata una flessione delle importazioni e un miglioramento del saldo attivo. La quota dell'Italia ha mostrato un lieve incremento ma è in diminuzione rispetto all'area dell'euro; il suo livello resta tuttavia in-

feriore alla quota dell'Italia sulle importazioni mondiali.

Nei primi tre mesi del 2019 le esportazioni e le importazioni italiane sono aumentate, rispettivamente del 2 e dell'1,5 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Nel caso delle esportazioni si è invertito il ruolo di traino con le aree extra-Ue che stanno mostrando una dinamica più sostenuta (+2,4 per cento nei confronti dello stesso trimestre del 2018) rispetto a quella dell'UE (+1,7 per cento). Nei primi mesi del 2019 hanno contribuito alla crescita delle esportazioni Stati Uniti, Cina, Giappone e India mentre sono poco dinamiche le vendite nei principali paesi partner dell'Unione Europea come Germania, Francia e Spagna.⁸

L'andamento dei flussi commerciali per area geografica appena descritto non ha modificato sostanzialmente la graduatoria delle prime dieci posizioni dei mercati di sbocco delle esportazioni, fatta eccezione per un arretramento del Belgio, superato dalla Polonia alla settima posizione e della Cina scesa alla nona posizione (tavola 3.3).

Sono rimasti invariati anche i primi dieci paesi di provenienza delle importazioni italiane. La concentrazione dei flussi commerciali nei primi dieci mercati ha mostrato un'ulteriore accentuazione se confrontata con quanto accadeva nel 2011: è infatti aumentata fino a quasi il 60 per cento la quota percentuale attribuibile ai primi dieci partner commerciali sia all'esportazione sia all'importazione.

Per comprendere meglio come l'Italia si inserisca nelle reti produttive internazionali può essere interessante concentrare l'attenzione sui principali partner commerciali non solo sul complesso delle merci, ma anche per i soli beni intermedi "lavorati"⁹, al netto delle materie prime: in effetti gli scambi di questi prodotti sono considerati come un indicatore del grado di partecipazione alle reti produttive internazionali. Nel grafico 3.1 per i primi 20 paesi di sbocco delle esportazioni di beni intermedi lavorati dell'Italia riportati nell'asse orizzontale sono rappresentati sull'asse verticale anche i pesi percentuali degli stessi paesi sulle importazioni. Innanzi tutto è chiara una relazione positiva tra i due flussi di scambio che indica come ad una quota elevata sulle esportazioni di beni intermedi lavorati corrispon-

⁷ Va precisato che la maggior parte (il 75 per cento secondo i dati dell'OMC) delle importazioni di Hong Kong sono successivamente riesportate e in larga parte dirette nella stessa Cina.

⁸ Le esportazioni nel Regno Unito sono invece cresciute del 17 per cento nel primo trimestre con incrementi generalizzati a diversi settori, forse un effetto delle incertezze legate alla Brexit.

⁹ Viene qui usata la classificazione BEC (*Broad Economic Categories*) dell'Organizzazione delle Nazioni Unite che divide i beni in beni strumentali, intermedi e di consumo. I beni intermedi sono a loro volta suddivisi in materie prime e intermedi lavorati.

da una quota elevata anche sulle importazioni: al primo posto troviamo la Germania, seguita da Francia, Cina, Stati Uniti e Spagna. Si dispongono lungo la linea retta i paesi che hanno un peso equivalente sia dal lato delle esportazioni sia delle importazioni. Al di sotto della linea troviamo i paesi verso cui l'Italia è esportatrice netta di beni intermedi lavorati: tra questi, oltre ad alcuni tra i principali paesi di sbocco in cui sono presenti filiali o case madri di multinazionali presenti in Italia (Francia, Stati Uniti) alcuni paesi dell'Europa centrale e orientale (Romania, Ungheria, Polonia) ma anche paesi extra-UE come Turchia, Messico verso i quali alcune

imprese italiane trasferiscono beni intermedi perché siano svolte fasi di lavorazione. Emerge invece come la Cina sia un paese che ha un ruolo molto superiore per l'approvvigionamento di beni intermedi dato che ha un peso pari all'8 per cento sulle importazioni e al 2,7 per cento sulle esportazioni. Un ruolo simile hanno anche Paesi Bassi e Belgio. Al tema della partecipazione dell'Italia alle reti produttive internazionali è dedicato anche il riquadro in questo capitolo "I dati sugli scambi commerciali in valore aggiunto dell'Italia con i principali paesi partner".

Tavola 3.3 - I primi 10 paesi dell'interscambio commerciale dell'Italia
Valori in milioni di euro, variazioni rispetto all'anno precedente e pesi percentuali

Graduatoria in base alle esportazioni

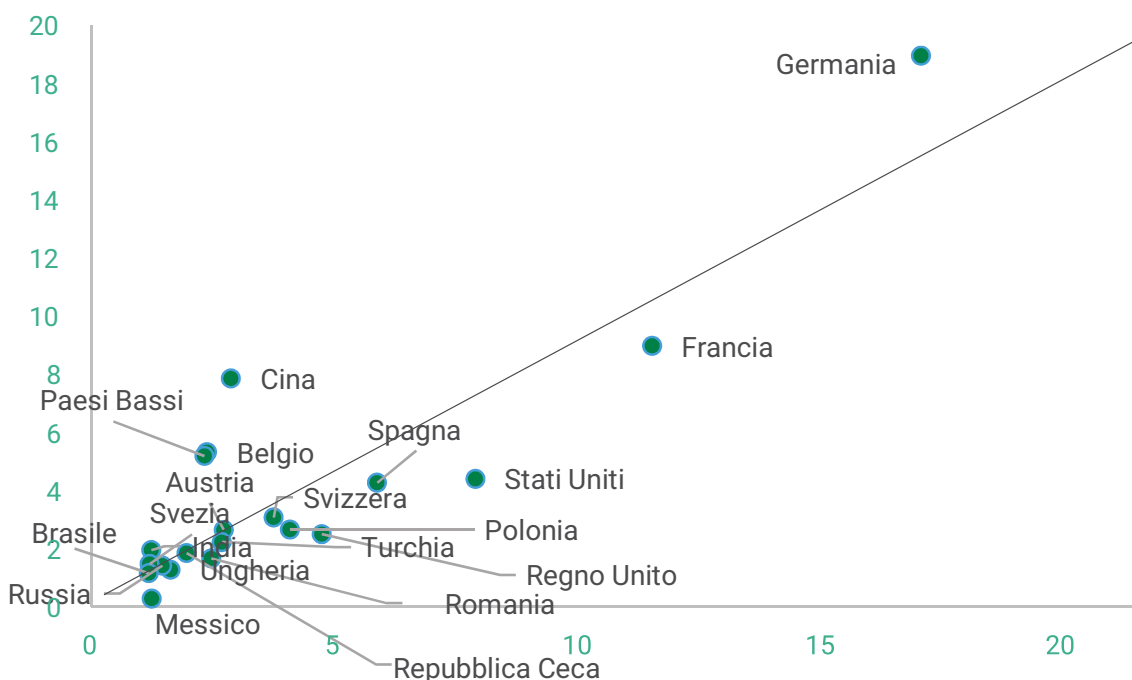
Paesi	posizione 2017	valori 2018	variazioni 2018	Pesi	
				2011	2018
1 Germania	1	58.096	3,7	13,1	12,6
2 Francia	2	48.421	4,5	11,6	10,5
3 Stati Uniti	3	42.449	5,0	6,1	9,2
4 Spagna	4	24.001	3,2	4,7	5,2
5 Regno Unito	5	23.451	1,1	5,3	5,1
6 Svizzera	6	22.358	8,7	5,5	4,8
7 Polonia	9	13.404	6,0	2,6	2,9
8 Belgio	7	13.180	-2,3	2,5	2,8
9 Cina	8	13.169	-2,4	2,7	2,8
10 Paesi Bassi	10	11.628	10,7	2,4	2,5
Somma dei 10 paesi		270.157	3,9	56,4	58,4
Mondo		462.899	3,1	100,0	100,0

Graduatoria in base alle importazioni

Paesi	posizione 2017	valori 2018	variazioni 2018	Pesi	
				2011	2018
1 Germania	1	70.315	6,9	15,5	16,6
2 Francia	2	36.535	4,2	8,4	8,6
3 Cina	3	30.780	8,2	7,4	7,3
4 Paesi Bassi	4	22.912	0,8	5,2	5,4
5 Spagna	5	20.627	-3,5	4,5	4,9
6 Belgio	6	19.223	8,3	3,6	4,5
7 Stati Uniti	7	15.964	6,4	3,2	3,8
8 Regno Unito	9	13.830	12,0	2,7	3,3
9 Russia	8	11.141	-3,5	4,2	2,6
10 Svizzera	10	10.954	-2,4	2,8	2,6
Somma dei 10 paesi		252.281	4,6	57,7	59,5
Mondo		423.998	5,6	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Grafico 3.1 - Interscambio di prodotti intermedi lavorati: principali partner dell'Italia nel 2018



Sull'asse orizzontale i pesi percentuali di ogni paese sulle esportazioni di beni intermedi lavorati dell'Italia
 Sull'asse verticale i pesi percentuali di ciascun paese sulle importazioni di beni intermedi lavorati dell'Italia
 Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

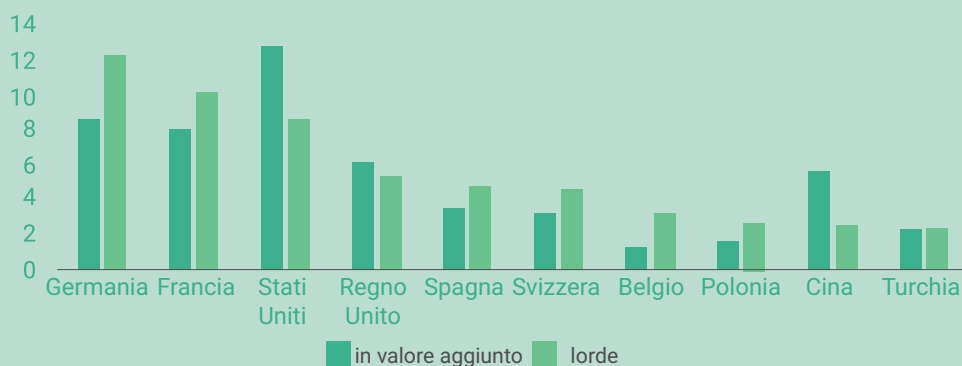
I DATI SUGLI SCAMBI COMMERCIALI IN VALORE AGGIUNTO DELL'ITALIA CON I PRINCIPALI PAESI PARTNER

di Elena Mazzeo*

Com'è noto la frammentazione internazionale della produzione ha comportato un notevole incremento dei flussi di scambio di beni intermedi e del grado di interdipendenza economica tra paesi. Sempre più spesso il passaggio dei beni da un paese all'altro avviene non perché il paese di destinazione rappresenti la sede del consumo finale, ma perché il prodotto subisca fasi ulteriori del processo produttivo, per poi ritornare nel paese di origine o essere successivamente riesportato in un paese terzo. La maggiore complessità degli scambi commerciali e l'interdipendenza tra i paesi viene colta in parte usando i tradizionali dati e indicatori di commercio estero, ad esempio analizzando gli scambi sui beni intermedi, (a loro volta suddivisi tra intermedi lavorati e non) e beni finiti, come è stato fatto nel grafico 3.1 in questo capitolo. Tuttavia i fenomeni di frammentazione hanno reso necessaria l'adozione di ulteriori tecniche di misurazione in grado di valutare il contributo al valore aggiunto apportato dai vari paesi in cui avvengono questi scambi.

I dati presentati in questo riquadro sono tratti dalla banca dati TiVA (Trade in Value Added), curata da OCSE e Organizzazione Mondiale del Commercio con l'obiettivo di misurare il contenuto di valore aggiunto incorporato nei flussi lordi

Grafico 1 - Esportazioni italiane verso i principali paesi di sbocco - 2015
(pesi percentuali sul totale delle esportazioni lorde e in valore aggiunto)



Fonte: elaborazioni ICE su dati TiVA OCSE-OMC

del commercio internazionale, la banca dati è stata aggiornata e inserito il 2015 come ultimo anno di osservazione ampliando l'analisi a 64 paesi per 36 settori industriali.

Nei grafici 1 e 2 sono messi a confronto i pesi percentuali sui flussi lordi e in

* ICE.

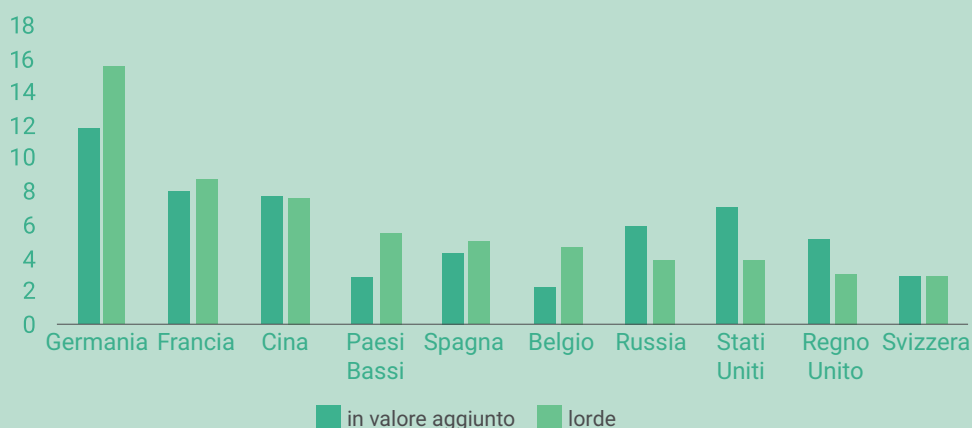
valore aggiunto sulle esportazioni e importazioni dell'Italia per i principali paesi di destinazione e di provenienza nell'ultimo anno disponibile nella banca dati TiVA, cioè il 2015.

Limitandosi a guardare i flussi lordi, il primo paese di destinazione delle esportazioni italiane è la Germania seguita da Francia e Stati Uniti. Seguono altri paesi di sbocco tutti europei con la Cina al nono posto con un peso pari al 2,5 per cento. Guardando invece i flussi in valore aggiunto il primo paese di sbocco delle esportazioni italiane sono gli Stati Uniti, con una quota del 12,8 per cento sulle esportazioni italiane, seguiti sempre da Germania e Francia, che in valore aggiunto vedono ridursi il loro peso sulle esportazioni complessive dell'Italia. La Cina passa dal nono al quinto posto tra i paesi di sbocco e il suo peso percentuale in termini di valore aggiunto è più che raddoppiato (dal 2,5 al 5,8 per cento).

Questi dati suggeriscono quindi che la domanda di Stati Uniti e Cina attiva valore aggiunto italiano in misura maggiore di quanto i dati lordi suggeriscano, mentre una parte delle esportazioni dell'Italia verso paesi come Germania e Francia non dipende direttamente dalla domanda finale in quei mercati. Questo avviene perché parte del valore aggiunto di provenienza italiana nelle importazioni degli Stati Uniti e della Cina è contenuto in merci di provenienza da altri paesi con cui le imprese italiane hanno legami di integrazione produttiva. In altre parole, le imprese italiane fornitrici di prodotti intermedi di imprese estere che sono gli esportatori finali verso Stati Uniti e Cina risentono anche indirettamente dell'andamento della domanda in questi paesi.

Anche per quanto riguarda le importazioni, il confronto tra dati "lordi" e dati in valore aggiunto permette di ridimensionare la quota della Germania come fornitore dell'Italia, come pure quella di altri paesi europei, (in particolare netta è la differenza per le quote di Belgio e Paesi Bassi) e, d'altra parte, di ampliare la quota degli Stati Uniti, della Russia, del Regno Unito e in piccola parte della Cina, paesi dai quali l'Italia importa "valore aggiunto" tramite merci di provenienza da altri paesi.

Grafico 2 - Importazioni italiane dai principali fornitori - 2015
(pesi percentuali sul totale delle esportazioni lorde e in valore aggiunto)



Fonte: elaborazioni ICE su dati TiVA OCSE-OMC

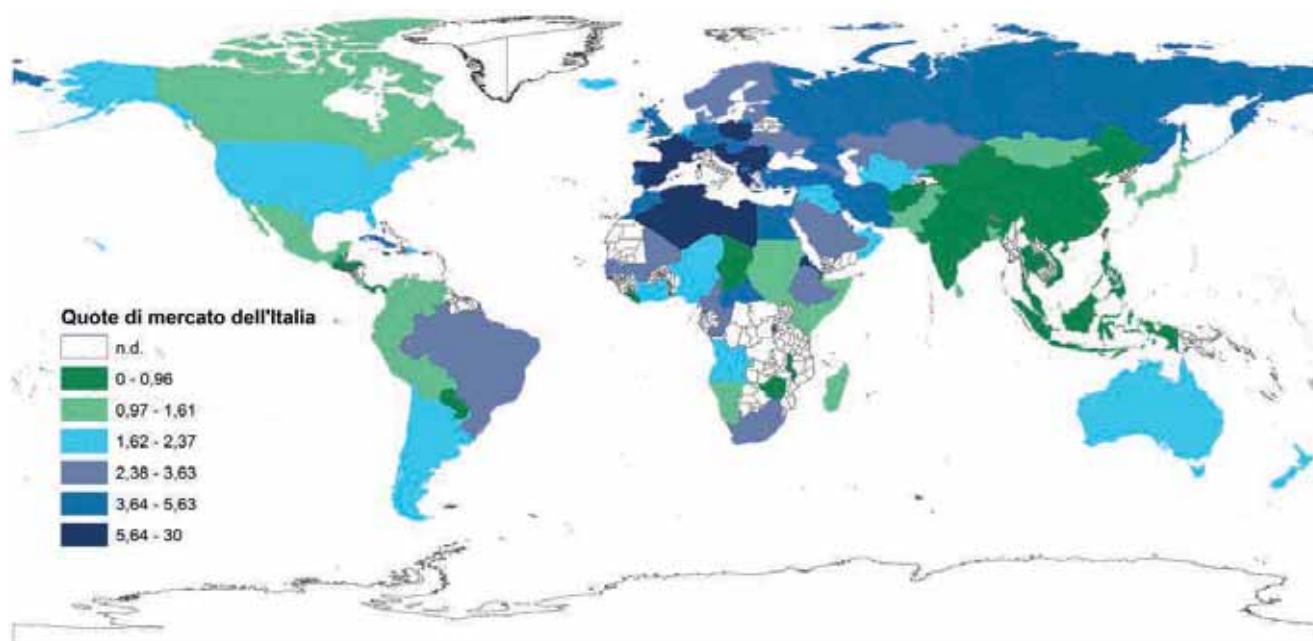
È possibile avere un quadro globale sulla posizione competitiva delle esportazioni italiane nelle varie aree geografiche attraverso la carta presentata nel grafico 3.2 in cui con diversi colori si sono individuati sei gruppi di paesi in base al livello della quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali di merci. Si conferma la maggiore presenza delle esportazioni italiane nei mercati più vicini che siano paesi dell'UE, tradizionalmente principali partner commerciali, o anche paesi non appartenenti all'Unione Europea come la Svizzera, o l'area dei Balcani, quali Croazia, Serbia, Slovenia e Bosnia Erzegovina. Nelle due fasce che individuano la maggiore presenza italiana sono compresi i paesi dell'Africa settentrionale, quali Tunisia, Libia, Algeria e altri paesi del Bacino del Mediterraneo o dell'area del Golfo, quali Turchia e Libano, Israele e la Russia.

Nelle due fasce intermedie sono compresi paesi dell'Europa settentrionale (Svezia, Finlandia, Danimarca e repubbliche baltiche), altri appartenenti ad aree geografiche in cui nonostante la distanza l'Italia riesce

a mantenere una quota vicina alla media: alcuni paesi dell'area mediorientale, gli Stati Uniti, l'Australia o alcuni paesi dell'America centrale e meridionale (Brasile e Argentina) e paesi dell'Africa subsahariana: si tratta in alcuni casi di grandi economie avanzate, come gli Stati Uniti, o paesi che sono caratterizzati per vari motivi storici da vicinanza culturale o con forte presenza di comunità italiane. Vi sono infine due fasce di paesi in cui la quota dell'Italia è inferiore alla quota media in genere si caratterizzano per la distanza geografica: tra questi figurano anche i paesi dell'Asia orientale e centrale (Cina, Giappone, India).

Il grafico 3.3 consente di visualizzare l'evoluzione della quota di mercato dell'Italia nel periodo 2012-2018 nei principali mercati di sbocco, in rapporto alla dinamica della loro domanda aggregata di importazioni sempre nello stesso periodo.¹⁰ Il posizionamento delle imprese italiane è stato favorevole in molti mercati a domanda dinamica, superiore rispetto alla media mondiale, benché spesso di ridotte dimensioni, collocati nel

Grafico 3.2 Quote di mercato delle esportazioni dell'Italia sulle esportazioni mondiali per paese (2018)

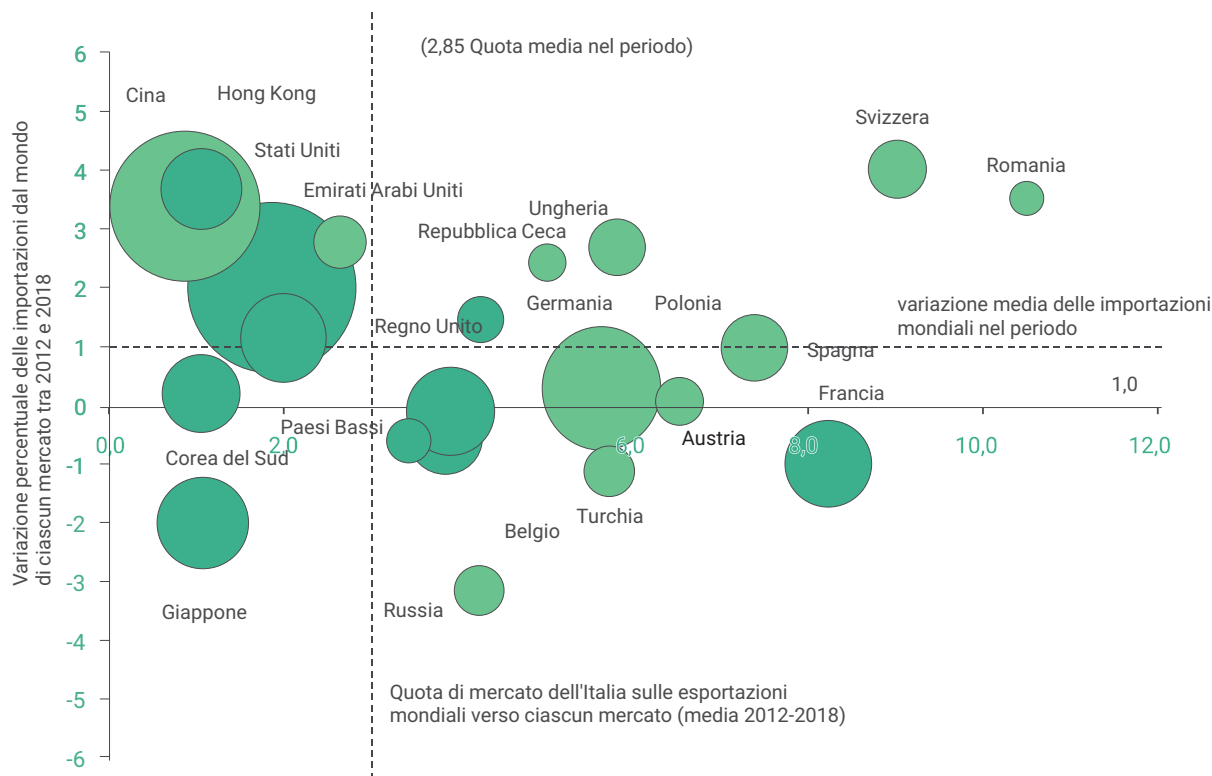


Quota media = 2,85 per cento.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI DOTS

¹⁰ Occorre comunque tenere conto del fatto che si tratta della variazione delle importazioni in dollari e prezzi correnti, pertanto influisce sulla variazione anche il mutamento dei prezzi e tassi di cambio.

Grafico 3.3 Dinamica dei principali mercati di sbocco e quote di mercato dell'Italia



La dimensione della bolla rappresenta la dimensione del mercato nel 2018, calcolata come quota del paese sulle importazioni mondiali. Le bolle in verdescuro (chiaro) indicano mercati in cui la quota di mercato dell'Italia è cresciuta (diminuita) tra il 2012 e il 2018. Le linee tratteggiate rappresentano la media delle variabili indicate nei due assi.
 Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-Dots

primo quadrante a destra del grafico, in cui i livelli della quota delle esportazioni italiane sono stati più elevati della quota media, rappresentata dall'asse verticale tratteggiata). In alcuni di questi mercati nel 2018 si è però ridotta la quota dell'Italia: si tratta di Ungheria e Polonia, Svizzera e Romania. Nel quadrante sottostante si trovano i mercati in una posizione intermedia, ovvero in cui la quota dell'Italia è più elevata della media ma meno dinamici, perché hanno mostrato una crescita della domanda di importazioni negativa o comunque inferiore alla media mondiale nel periodo osservato. Si tratta in primo luogo di Germania e la Francia, primi due mercati di sbocco dell'Italia, ma vi troviamo anche i principali mercati di sbocco europei nelle esportazioni

italiane, quali Regno Unito, Belgio ma anche extra-UE come Russia e Turchia. Risulta invece in ascesa benché ancora contenuta la quota in alcuni dei mercati dinamici di dimensioni maggiori, quali Stati Uniti, Cina e Hong Kong, Emirati Arabi Uniti e Paesi Bassi ma anche in altri due in cui la domanda di importazioni è cresciuta meno della media mondiale negli ultimi anni quali Corea del Sud e Giappone.

Un aspetto rilevante nell'analisi sugli scambi di merci per area e paese è una lettura dei dati sulla presenza degli esportatori e sul valore medio esportato per area geografica (operatori all'esportazione, tavola 3.4). Nel 2018 i cambiamenti apportati dalla normativa nell'ottica della semplificazione amministrativa hanno avuto

effetti sulle statistiche limitando il numero di operatori chiamati a compilare le dichiarazioni Intrastat relative agli scambi Intra-UE. Per le operazioni di esportazione sono tenuti a effettuare tale dichiarazione solo gli operatori che hanno svolto operazioni superiori a 100 mila euro trimestrali, mentre per le importazioni la soglia sale a 200 mila euro. In questo capitolo l'analisi dei dati relativa alle presenze degli operatori per aree geografiche viene limitata alle sole aree extra-UE. Nel 2018 si è registrata una diminuzione del numero operatori presenti in queste aree, a fronte di un incremento del valore delle esportazioni dell'1,7 per cento. Il valore medio delle esportazioni per operatore è aumentato del 3,3 per cento. Tra le aree con maggiore presenza di esportatori, a conferma della maggiore attrazione dei mercati vicini per le imprese italiane, vi sono al primo posto i paesi europei non UE con oltre 80 mila presenze, un numero inferiore dell'1,9 per cento rispetto all'anno precedente. Al di fuori del continente europeo, l'area con la più elevata la presenza di esportatori è l'America settentrionale, con quasi 45 mila esportatori nel 2018, peraltro l'area con il tasso di crescita medio annuo più

elevato nel periodo 2012-2018 del numero di esportatori. È aumentato anche oltre la media (4 per cento) il valore medio per operatore, che in questa area presenta il livello più elevato, anche per effetto della taglia dimensionale delle imprese esportatrici e della cospicua presenza di filiali o imprese partecipate e quindi di scambi *intra firm* tra Italia e Stati Uniti.

Un numero di esportatori all'incirca pari a quello diretto in America settentrionale si è diretto in Asia orientale, area che, grazie alla vivacità della domanda nel periodo 2012-2018, ha visto un notevole incremento la presenza di esportatori italiani e un discreto incremento anche del valore medio esportato nell'ultimo quinquennio

In alcune aree, quali Africa subsahariana, America centro meridionale e Asia centrale e orientale si è riscontrata contemporaneamente una diminuzione del numero di presenze di esportatori e un aumento del valore medio esportato, indice probabilmente di un processo di selezione degli esportatori in atto in queste aree.

Tavola 3.4 - Gli operatori all'esportazione italiani e il valore medio esportato nelle aree geografiche extra-UE
Valori in unità, migliaia di euro, variazioni percentuali

	2018		Variazione 2018		Tasso di crescita medio annuo 2012-2018	
	Presenze degli operatori	Valore medio delle esportazioni per operatore	Presenze degli operatori	Valore medio delle esportazioni per operatore	Presenze degli operatori	Valore medio delle esportazioni per operatore
Extra UE	132.167	1.429	-1,9	3,3	0,2	2,5
Paesi europei non Ue	80.372	572	-1,8	3,6	0,1	0,1
Africa settentrionale	22.738	525	0,7	0,8	-1,2	3,0
Altri paesi africani	22.466	237	-1,6	10,2	-0,1	0,7
America settentrionale	44.731	985	0,2	4,0	2,8	5,5
America centro-meridionale	26.212	525	-1,5	1,5	0,3	-0,4
Medio Oriente	33.272	500	-5,3	-5,1	0,2	-0,9
Asia centrale	16.919	414	-1,8	17,9	1,3	1,0
Asia orientale	43.069	895	-1,4	0,8	1,7	2,9
Oceania	17.087	259	-0,7	3,2	1,6	1,6

⁽¹⁾ Tasso di crescita medio annuo
Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

3.2 GLI SCAMBI DI SERVIZI

Nel 2018 le esportazioni italiane di servizi (tavola 3.5) sono cresciute a un tasso superiore rispetto alle merci, pari al 5,5 per cento, raggiungendo il valore di oltre 103 miliardi di euro. Le importazioni di servizi sono, invece, cresciute meno rispetto alle merci (3,7 per cento). In seguito a questa dinamica il saldo negativo dell'Italia si è ridotto (da -4,3 a -2,7 miliardi di euro): è infatti aumentato l'attivo nei confronti dell'America settentrionale, e si è contemporaneamente ridimensionato il passivo con l'Unione Europea. Rispetto al commercio di beni gli scambi di servizi dell'Italia sono più concentrati, soprattutto per quanto riguarda l'area geografica di origine delle importazioni: l'Unione Europea rappresenta la principale area partner del nostro paese, con un peso pari al 56,6 per cento sulle vendite e a quasi il 65 per cento degli acquisti in progressiva crescita nell'ultimo quinquennio. Tra le altre aree geografiche emerge il ruolo crescente del continente asiatico.

Nell'Unione Europea le vendite di servizi sono aumentate del 6,6 per cento, grazie soprattutto alla voce turistica. Gli incrementi in Germania e Regno Unito oltre che in Belgio e Irlanda hanno fortemente contribuito alla crescita. Si sono invece ridotte le esportazioni di servizi in Francia e in diversi paesi dell'Europa centro-orientale. Le importazioni di servizi dalla UE sono aumentate del 4,5 per cento, con incrementi particolarmente sostenuti per quelli dalla Francia, Spagna, Irlanda. Da notare come negli ultimi anni stia crescendo rapidamente l'import da alcuni paesi dell'Europa centro orientale come Polonia, Romania, Repubblica Ceca e Slovacchia.

Sono aumentate le esportazioni verso l'aggregato dei paesi europei non UE, grazie prevalentemente alla Svizzera dove, con un incremento delle vendite di servizi dell'Italia del 4,3 per cento a fronte di una diminuzione di quelli importati, il saldo attivo per l'Italia è aumentato. Si è registrato anche un notevole incremento delle esportazioni di servizi dell'Italia in America settentrionale sia nel principale mercato di sbocco, gli Stati Uniti, sia in Canada, dove l'aumento ha raggiunto il 20 per cento rispetto all'anno precedente. Particolarmente positivo è stato l'andamento della voce turistica¹¹, con aumenti del 12,7 per cento pari a quasi un miliardo di euro

di ricavi in più rispetto all'anno precedente. Non altrettanto dinamiche sono state le importazioni di servizi dall'area. Un quadro simile si è verificato nei confronti dell'America centro meridionale con forti aumenti delle esportazioni italiane cui ha fatto riscontro una flessione dell'import con la sola eccezione positiva dell'interscambio con il Messico.

L'aumento di esportazioni di servizi diretto in Asia si è concentrato in Cina, dove ha raggiunto il 33 per cento, a fronte di diminuzioni generalizzate negli altri paesi. Questo risultato si deve al buon andamento delle voci relative ai trasporti, al turismo e al compenso dei diritti di proprietà intellettuale.¹² Anche le importazioni dall'Asia hanno proseguito nella tendenza positiva degli ultimi anni, grazie alle voci relative a turismo, trasporti e altri servizi alle imprese. Sono diminuite le esportazioni di servizi nel continente africano, con la rilevante eccezione dell'Egitto, da cui peraltro sono in netto aumento anche le importazioni invertendo la tendenza in atto da diversi anni, grazie alla ripresa dei flussi turistici. Un calo ha interessato anche i flussi da e verso l'Australia.

¹¹ Si veda in proposito la tavola 3.2.4 dell'Annuario Istat ICE "Commercio estero e attività internazionali delle imprese" edizione 2018.

¹² Dati Eurostat.

Tavola 3.5 - Scambi di servizi dell'Italia per aree e principali paesi
Valori in milioni di euro, pesi e variazioni in percentuale

Aree e paesi	Esportazioni				Importazioni				SalDI	
		peso 2018	Variazione 2018	Tcma ⁽¹⁾ 2013-18		peso 2018	Variazione 2018	Tcma ⁽¹⁾ 2013-18	2017	2018
	2018				2018					
Unione Europea	58.615	56,6	6,6	4,8	68.843	64,7	4,5	5,4	-10.894	-10.228
Germania	12.067	11,6	8,0	3,0	9.936	9,3	-1,7	3,2	1.065	2.131
Francia	8.982	8,7	-1,0	5,5	9.095	8,6	7,9	2,8	644	-112
Regno Unito	9.283	9,0	12,6	5,0	8.564	8,1	0,9	4,6	-245	719
Irlanda	3.017	2,9	11,5	7,8	6.592	6,2	10,8	7,4	-3.245	-3.575
Lussemburgo	2.523	2,4	1,0	16,0	6.899	6,5	6,2	12,6	-3.996	-4.376
Spagna	3.245	3,1	8,6	3,3	5.034	4,7	13,6	5,9	-1.444	-1.790
Paesi Bassi	3.488	3,4	0,5	3,9	3.903	3,7	2,0	4,8	-355	-414
Belgio	3.393	3,3	35,5	3,2	2.383	2,2	1,6	5,0	159	1.010
Austria	2.728	2,6	4,2	4,5	2.556	2,4	-2,5	1,8	-4	172
Polonia	1.826	1,8	0,4	4,7	1.733	1,6	14,6	10,1	306	93
Romania	963	0,9	-2,3	5,6	2.010	1,9	16,8	9,6	-735	-1.047
Grecia	526	0,5	-0,1	-0,9	1.984	1,9	7,1	4,8	-1.326	-1.458
Svezia	1.258	1,2	3,2	3,8	797	0,7	-18,4	-2,5	243	461
Repubblica Ceca	1.012	1,0	14,4	8,6	1.008	0,9	7,7	7,2	-51	4
Slovenia	478	0,5	2,9	4,5	1.092	1,0	6,6	3,9	-560	-614
Danimarca	795	0,8	-2,5	6,8	696	0,7	-9,3	3,1	48	99
Ungheria	428	0,4	-21,1	0,6	749	0,7	-19,6	3,7	-389	-320
Repubblica slovacca	463	0,4	-2,8	3,3	564	0,5	19,9	8,0	6	-101
Paesi europei non UE	12.716	12,3	3,0	-0,6	9.794	9,2	1,0	0,8	2.644	2.922
Svizzera	8.911	8,6	4,3	-0,1	5.824	5,5	-1,0	1,8	2.656	3.087
Russia	1.519	1,5	-0,8	-1,8	1.073	1,0	5,7	1,7	516	446
Turchia	810	0,8	0,3	3,4	1.429	1,3	6,6	2,9	-534	-620
Africa settentrionale	811	0,8	-0,7	2,9	1.277	1,2	8,1	-4,7	-365	-466
Egitto	328	0,3	24,2	9,6	495	0,5	15,8	-3,0	-163	-167
Altri paesi africani	607	0,6	-13,5	-3,9	1.178	1,1	-6,5	2,6	-558	-571
Sud Africa	99	0,1	-37,9	-7,4	248	0,2	0,5	8,0	-88	-150
America settentrionale	11.782	11,4	8,0	4,0	8.675	8,2	-0,2	1,7	2.216	3.107
Stati Uniti	9.819	9,5	5,7	2,9	8.009	7,5	0,3	1,5	1.301	1.810
Canada	1.963	1,9	21,2	10,7	666	0,6	-5,4	4,8	915	1.297
America centro meridionale	3.920	3,8	11,0	4,1	3.316	3,1	-1,2	0,5	177	604
Brasile	1.435	1,4	8,7	0,7	682	0,6	-9,1	-3,5	570	753
Messico	559	0,5	21,4	4,2	996	0,9	5,5	5,9	-484	-438
Asia	8.520	8,2	6,7	3,0	10.704	10,1	10,4	5,4	-1.714	-2.184
Cina	1.784	1,7	33,4	10,2	2.163	2,0	4,6	6,4	-731	-379
Emirati Arabi Uniti	776	0,7	-7,7	8,6	1.997	1,9	11,9	10,9	-943	-1.221
Giappone	1.474	1,4	-6,5	1,4	961	0,9	16,3	0,2	750	513
Hong Kong	340	0,3	-0,4	-4,7	745	0,7	4,3	1,5	-373	-405
Oceania	1.628	1,6	-2,3	3,9	557	0,5	-14,3	-0,9	1.017	1.071
Australia	1.468	1,4	-2,2	3,5	453	0,4	-8,5	-1,4	1.005	1.015
Altri⁽²⁾	5.033	4,9	-5,7	0,9	2.018	1,9	-8,7	-6,2	3.130	3.016
Mondo	103.633	100,0	5,5	3,5	106.362	100,0	3,7	3,9	-4.347	-2.729

L'ordine in cui compaiono i paesi è basato sul valore dell'interscambio con l'Italia nel 2018

⁽¹⁾ Tasso di crescita medio annuo a partire dal 2012.

⁽²⁾ Questo aggregato comprende i dati non ripartibili e quelli relativi alle istituzioni creditizie e organizzazioni internazionali.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

3.3 L'INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA

I dati sulle partecipazioni italiane all'estero ed estere in Italia di fonte Reprint Politecnico di Milano – ICE consentono di valutare il grado di internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane non solo attraverso l'ammontare dei flussi di investimento, disponibili dai dati di bilancia dei pagamenti, ma anche mediante i dati sulla numerosità delle imprese partecipate presenti in Italia e delle imprese italiane con partecipazioni all'estero, la loro ampiezza in termini di dipendenti e di fatturato, e la provenienza geografica dell'impresa investitrice.

Nel 2018 i dati preliminari disponibili indicano che il numero delle imprese italiane a partecipazione estera, poco più 14.000 unità, è rimasto all'incirca invariato rispetto all'anno precedente (tavola 3.6). La presenza di imprese estere in Italia è caratterizzata dalla stabilità nei paesi e aree di provenienza geografica delle imprese investitrici: si conferma il ruolo preponderante delle imprese provenienti dai paesi europei, con al primo posto la Germania, che insieme rappresentano il 70 per cento del totale, mentre il secondo paese investitore è ancora rappresentato dagli Stati Uniti. Prosegue la tendenza in atto nell'ultimo quinquennio che vede un aumento delle partecipazioni di imprese asiatiche. L'incidenza dei paesi dell'UE come principale area di origine delle imprese a partecipazione estera, si è lievemente ridotta nel 2018, soprattutto in termini di quota sul numero di imprese partecipate sul totale, per effetto di una minore presenza delle imprese a partecipazione francese e tedesca.¹³

Tra gli altri paesi europei rimane rilevante il ruolo della Svizzera mentre, al primo posto tra i paesi extra-europei vi sono gli Stati Uniti: alle imprese statunitensi sono attribuibili il 24 per cento degli addetti e del fatturato delle imprese a partecipazione estera in Italia.

È rapidamente cresciuto il ruolo come investitore delle imprese del continente asiatico, in particolare di quelle cinesi e giapponesi mentre è rimasta stabile la quota degli addetti nelle imprese provenienti da paesi mediorientali.¹⁴ Per quanto riguarda l'internazionalizzazione attiva i dati di fonte Banca d'Italia aggiornati al 2018 sui flussi di IDE in uscita¹⁵ indicano aumenti in Europa, concentrati nelle abituali mete ovvero Francia,

Germania, Spagna e Regno Unito, oltre che un netto aumento negli Stati Uniti e in Cina. I dati della banca dati Reprint sulla presenza di imprese partecipate da imprese italiane all'estero aggiornati al 2017 (tavola 3.7) consentono di confermare il ruolo dell'Unione Europea come principale area di sbocco per le imprese italiane anche relativamente all'internazionalizzazione produttiva e non solo commerciale, benchè con una concentrazione meno accentuata rispetto a quella che si osserva nei dati di commercio estero. Si confermano inoltre tra le principali aree di sbocco degli investimenti italiani all'estero i Paesi europei non UE (Svizzera, Russia e Turchia) e l'America settentrionale: in ciascuna delle due aree si situa l'11 per cento circa delle partecipate estere di imprese italiane, ma con un'incidenza molto superiore del Nord America sia in termini di dipendenti che di fatturato sul totale. Le altre due aree più rilevanti sono l'America centro meridionale e l'Asia orientale, nel primo caso il Brasile rappresenta la meta principale, mentre nel caso dell'Asia è chiaramente la Cina ad attrarre la gran parte degli investitori diretti nel continente asiatico, con un peso più rilevante in termini di numero dei dipendenti. Il profilo geografico delle partecipazioni mostra come la motivazione prevalente degli investimenti esteri delle imprese italiane si colleghi al presidio dei principali mercati di sbocco e alle logiche di crescita oligopolistica delle medio-grandi e grandi imprese (basti pensare alle operazioni effettuate da alcune grandi società del settore alimentare e bevande degli ultimi anni, alcune delle quali hanno interessato proprio il mercato statunitense), piuttosto che obiettivi di delocalizzazione produttiva. Interessante infine il dato che indica un aumento del fatturato complessivo a fronte di una sostanziale stabilità del numero di addetti: ciò indica che non si sta assistendo a una flessione del rapporto valore aggiunto /fatturato per addetto ma anzi ad un suo aumento.

¹³ Sul dato della Francia ha pesato molto, specie in termini di dipendenti, la flessione di alcune catene della grande distribuzione tra cui l'uscita di Total da una joint venture presente in Italia nel settore della distribuzione di carburanti.

¹⁴ Il caso più rilevante è stato l'uscita di Etihad dall'Alitalia.

¹⁵ I dati sono nella tavola 2.1.18 nell'annuario Istat-ICE Commercio estero e attività internazionali delle imprese, edizione 2018.

Tavola 3.6 - Imprese italiane a partecipazione estera per aree e principali paesi⁽¹⁾
Pesi percentuali

Aree e paesi	Imprese italiane partecipate			Dipendenti			Fatturato		
	2012	2017	2018 ⁽²⁾	2012	2017	2018 ⁽²⁾	2012	2017	2018 ⁽²⁾
Unione Europea	62,9	62,7	61,7	62,3	59,1	58,7	56,6	53,7	53,4
Germania	19,2	18,9	17,4	13,4	13,9	13,7	12,0	14,0	14,0
Francia	13,9	14,0	13,3	20,9	21,0	20,7	20,8	19,6	19,6
Regno Unito	8,5	8,1	8,8	9,9	10,1	9,5	7,1	7,6	7,3
Spagna	5,2	5,3	5,4	6,2	2,5	2,6	5,3	1,9	1,8
Austria	3,1	3,2	3,6	1,5	1,7	1,6	1,6	1,4	1,4
Paesi Bassi	3,6	3,7	3,3	2,7	2,6	2,6	3,8	2,4	2,5
Belgio	2,1	2,1	2,2	1,0	1,2	1,2	0,9	1,3	1,3
Svezia	2,0	1,9	2,0	3,6	3,3	3,3	2,2	2,2	2,3
Danimarca	1,5	1,4	1,3	0,7	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6
Finlandia	0,7	0,7	0,6	0,9	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4
Paesi europei non UE	8,6	8,5	8,3	7,1	6,0	5,7	9,9	8,0	7,7
Svizzera	6,6	6,5	6,5	5,3	0,6	0,6	6,8	5,7	5,6
Russia	0,7	0,7	0,7	1,2	0,5	0,5	2,5	1,7	1,5
Africa settentrionale	0,2	0,2	0,2	0,1	0,3	0,2	1,1	0,8	0,8
Altri paesi africani	0,1	0,1	0,1	0,3	0,3	0,4	0,4	0,3	0,4
Sud Africa	0,1	0,1	0,1	0,3	0,3	0,4	0,4	0,3	0,4
America settentrionale	18,6	18,3	18,2	23,0	23,9	24,3	22,2	23,3	23,7
Stati Uniti	17,9	17,6	17,5	22,3	23,3	23,7	21,8	22,8	23,2
Canada	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,4	0,4	0,4
America centrale e meridionale	0,4	0,5	0,7	0,7	0,8	0,9	0,8	0,6	0,6
Argentina	0,2	0,2	0,3	0,6	0,6	0,6	0,6	0,3	0,3
Brasile	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Medio Oriente	1,3	1,6	1,7	0,8	1,4	1,4	3,2	3,3	3,3
Emirati Arabi Uniti	0,2	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4	0,1	0,2	0,2
Kuwait	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	2,7	2,4	2,4
Asia centrale	0,9	1,0	0,9	0,5	0,5	0,6	0,4	0,6	0,6
India	0,9	0,9	0,9	0,5	0,5	0,6	0,4	0,5	0,6
Asia orientale	6,4	6,8	7,7	5,0	7,5	7,7	5,2	9,1	9,3
Giappone	3,1	3,2	3,4	3,1	3,7	3,8	2,5	3,6	3,7
Cina	1,7	1,9	2,3	0,7	2,0	2,1	0,6	2,5	2,6
Hong Kong	0,6	0,6	0,7	0,4	0,9	0,9	0,5	1,2	1,2
Corea del Sud	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,9	1,1	1,1
Oceania	0,5	0,5	0,5	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2
Australia	0,4	0,4	0,4	0,1	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	100,0	100,0
Valore (unità e milioni di euro)	12.443	14.253	14.173	1.168.104	1.350.908	1.379.560	568.385	615.273	621.524
Variazioni percentuali sull'anno precedente	2,8	1,9	-0,6	0,5	5,2	2,1	-2,3	4,3	1,0

⁽¹⁾ Industria, commercio e servizi alle imprese.

⁽²⁾ Dati preliminari.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Reprint, ICE-Politecnico di Milano

Tavola 3.7 - Imprese estere a partecipazione italiana per aree e principali paesi ⁽¹⁾
Pesi percentuali

Aree e paesi	Imprese estere a partecipazione italiana			Dipendenti			Fatturato		
	2012	2016	2017	2012	2016	2017	2012	2016	2017
Unione Europea	51,0	49,0	48,8	40,5	39,3	39,4	43,2	40,2	40,1
Francia	7,6	6,7	6,7	7,3	6,2	5,6	8,2	8,1	7,8
Germania	6,4	6,4	6,5	6,0	5,8	5,8	8,4	7,8	7,7
Romania	6,3	6,2	6,1	4,5	5,3	5,3	1,0	1,2	1,2
Spagna	6,6	6,3	6,2	4,9	4,6	4,7	6,8	6,3	6,6
Regno Unito	5,4	5,4	5,4	4,0	3,8	4,0	4,1	3,8	3,8
Polonia	2,6	2,6	2,6	3,5	3,7	3,7	2,1	2,2	2,3
Austria	1,4	1,4	1,5	0,6	0,6	0,7	0,9	1,0	1,0
Paesi Bassi	1,5	1,4	1,4	0,9	1,1	0,9	1,5	1,6	1,2
Croazia	1,3	1,2	1,2	0,6	0,6	0,6	0,2	0,2	0,2
Repubblica Ceca	1,3	1,2	1,2	1,1	1,4	1,5	0,9	0,7	0,8
Slovacchia	1,2	1,1	1,1	1,2	1,2	1,2	0,7	0,8	0,8
Portogallo	1,4	1,1	1,1	1,0	0,6	0,7	2,9	0,6	0,6
Belgio	1,1	1,1	1,1	0,9	0,8	0,8	1,7	1,3	1,2
Ungheria	1,3	1,2	1,1	0,7	0,8	0,8	0,4	0,4	0,4
Bulgaria	1,0	1,0	1,0	0,7	0,6	0,6	0,1	0,1	0,1
Svezia	0,6	0,6	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5
Danimarca	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4
Paesi europei non UE	10,3	11,1	11,0	9,5	9,3	8,7	7,8	7,2	7,1
Svizzera	2,9	3,3	3,2	1,3	1,2	1,2	2,9	2,5	2,4
Russia	2,0	2,0	2,0	3,6	2,9	2,2	1,6	1,3	1,4
Turchia	1,3	1,3	1,4	1,9	1,9	1,9	2,1	2,0	2,0
Serbia	1,2	1,4	1,4	0,8	1,0	1,1	0,2	0,3	0,3
Africa settentrionale	3,0	3,0	3,0	2,6	2,1	2,2	2,9	2,0	2,2
Tunisia	1,3	1,3	1,3	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4
Egitto	0,5	0,4	0,4	0,9	0,6	0,6	0,8	0,4	0,7
Altri paesi africani	2,1	2,3	2,4	2,2	2,1	2,1	2,7	1,9	1,9
Sud Africa	0,6	0,8	0,8	0,6	0,7	0,7	0,3	0,3	0,3
America settentrionale	10,6	10,6	10,8	13,1	14,8	15,4	20,9	26,3	26,5
Stati Uniti	9,6	9,5	9,8	11,7	13,4	14,0	20,4	25,8	26,0
Canada	1,1	1,0	1,0	1,4	1,4	1,3	0,5	0,6	0,5
America centro-meridionale	8,8	9,5	9,5	16,0	15,6	14,9	11,5	11,0	11,1
Brasile	3,7	4,1	4,1	7,3	8,0	7,2	5,1	5,2	5,5
Messico	1,3	1,4	1,4	2,8	3,3	3,4	1,9	2,1	2,1
Argentina	1,3	1,3	1,3	2,5	1,4	1,5	1,6	0,8	0,8
Cile	0,6	0,7	0,6	0,6	0,7	0,7	0,9	1,4	1,4
Medio Oriente	1,5	1,6	1,7	1,1	1,2	1,2	1,2	1,3	1,3
Arabia Saudita	0,2	0,2	0,2	0,5	0,6	0,7	0,5	0,7	0,7
Emirati Arabi Uniti	0,7	0,8	0,8	0,4	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2
Asia centrale	2,5	2,7	2,7	2,7	3,2	3,4	1,7	1,4	1,5
India	2,0	2,2	2,2	2,1	2,7	2,7	0,6	0,8	0,8
Asia orientale	9,1	9,2	9,2	11,2	11,4	11,7	6,5	7,6	7,3
Cina	4,7	4,5	4,6	8,0	8,0	8,3	3,6	4,2	4,0
Hong Kong	1,3	1,3	1,3	1,2	1,1	1,1	1,2	1,4	1,3
Singapore	0,8	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9	0,8	0,9	1,0
Oceania	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,1	1,5	1,2	1,1
Australia	0,9	0,8	0,8	0,9	0,9	1,0	1,5	1,1	1,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Valore (unità e milioni di euro)	35.433	33.721	32.212	1.927.428	1.860.236	1.797.829	705.879	635.824	638.896
Variazioni percentuali sull'anno precedente	0,6	-2,7	-4,5	0,0	-1,3	-3,4	0,5	-3,0	0,5

⁽¹⁾ Industria, commercio all'ingrosso e servizi alle imprese.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Reprint, ICE-Politecnico di Milano



APPROFONDIMENTO

L'approccio sistemico della presenza cinese in Africa sub-sahariana e le possibili lezioni per l'Italia

Mario Biggeri* e Andrea Ferrannini**

Introduzione

Negli ultimi anni, molti paesi africani hanno intrapreso percorsi di crescita economica sostenuta e stanno vivendo processi di trasformazione strutturale, allontanandosi da sistemi economici basati primariamente sull'esportazione di materie prime a favore di produzioni a maggior valore aggiunto¹. Al contempo, le economie dell'Africa sub-sahariana (ASS) stanno diventando bacini di domanda di beni intermedi per la produzione industriale e di beni finali per la crescente classe media, nonché potenziali partner in progetti di collaborazione commerciale e industriale e di trasferimento tecnologico². Questi processi stanno aprendo nuove opportunità, che potranno consentire agli attori italiani non solo di trarre vantaggio da – e contribuire a – questa crescita, ma anche di promuovere strategie di sviluppo industriale sostenibile, *good governance* e stabilità socio-politica in linea con l'Agenda 2030 per lo sviluppo sostenibile³ e con l'Agenda 2063 "L'Africa che vogliamo"⁴.

Parallelamente, la presenza cinese in Africa sub-sahariana è in costante aumento dall'inizio del nuovo secolo e ha reso la Cina il più importante partner commerciale e il più grande investitore e donatore emergente in Africa. L'impatto di tali relazioni sulla crescita economica e lo sviluppo industriale del continente è innegabile, sia positivamente che negativamente. Nello specifico, la presenza cinese in ASS si caratterizza per un approccio sistemico che unisce in maniera sinergica e coordinata tre canali complementari – aiuto pubblico, investimenti diretti esteri e relazioni commerciali – insieme all'emergente attenzione rivolta al potenziamento industriale e delle telecomunicazioni, al mantenimento della pace, al cambiamento climatico e alla presenza culturale⁶.

L'obiettivo di questo approfondimento è discutere l'approccio sistemico della presenza cinese in ASS per trarre alcune possibili indicazioni utili a ripensare l'approccio economico e industriale italiano in termini di investimenti, scambi commerciali e cooperazione internazionale in ASS.

L'approccio sistemico della presenza cinese in Africa sub-sahariana

La presenza cinese in ASS è in costante aumento dall'inizio del nuovo secolo⁷. A partire dall'avvio della *Going Global strategy* nel 1999, gli investimenti cinesi e la cooperazione economico-industriale hanno iniziato a espandersi e diffondersi in tutto il continente, rendendone la Cina il più importante partner commerciale e il più grande investitore e donatore emergente. Come affermato nel Piano d'azione 2019-2021 dell'ultimo *Forum on China-Africa Cooperation* (FOCAC) tenutosi a Pechino nel 2018, la prospettiva di collaborazione, investimento e intervento alla base di queste relazioni è quella di promuovere "una comunità ancora più forte con un futuro condiviso attraverso una cooperazione vantaggiosa per entrambe le parti".

** Dipartimento di Economia e Management, Università degli Studi di Ferrara, c.MET05 – Centro Universitario Nazionale di Economia Applicata. ° ARCO (Action Research for CO-development), PIN Scrl, Polo Universitario Città di Prato.

¹ Cfr. UN Economic Commission for Africa, 2013.

² Cfr. McKinsey Global Institute, 2010; Carbone et al., 2013.

³ UN, 2015.

⁴ Commissione dell'Unione Africana, 2014.

⁵ Si veda in proposito Kaplinsky e Morris, 2006; Zhang e Smith, 2017; Biggeri e Sanfilippo, 2009.

⁶ Cfr. Biggeri et al., 2018.

⁷ Cfr. Jin, 2004; Besada et al., 2008; Kobayashi, 2008; Asongu e Aminkeng, 2013; Zhang e Smith, 2017.

Innegabilmente, questo trend è strettamente legato al processo interno di sviluppo industriale cinese e connesso ai cambiamenti rilevanti nel suo modello economico e nelle sue strategie di investimento ed espansione⁸.

Qualunque giudizio se ne dia, la presenza cinese ha un impatto su questioni cruciali per la crescita economica e lo sviluppo del continente africano, in particolare per quanto concerne le dotazioni infrastrutturali, lo sviluppo di catene del valore locali e l'inserimento in quelle globali, l'aggiornamento tecnologico, le relazioni commerciali e la *governance*, tra le altre. Inoltre, ha evidenti conseguenze in termini geopolitici, influenzando la presenza e il ruolo di altri paesi – non solo l'Unione Europea e i suoi paesi membri⁹ ma anche altri paesi emergenti come l'India e il Brasile – e di altri attori (ad esempio, le multinazionali e le organizzazioni non governative) attraverso potenziali sinergie e/o relazioni competitive.

Le moderne relazioni tra Cina e Africa presero il via con la Conferenza di Bandung nel 1955, quando il primo ministro cinese Zhou annunciò i "cinque principi di convivenza pacifica". Da allora, la Cina ha svolto il ruolo di donatore emergente in una prospettiva fortemente orientata alle implicazioni per lo sviluppo industriale, concependo l'aiuto come strumento per "l'uguaglianza e i benefici reciproci"¹⁰ (Jin, 2004; Besada et al., 2008; Kobayashi, 2008; Asongu e Aminkeng, 2013; Zhang e Smith, 2017). Tuttavia, è a partire dal primo *Forum on China-Africa Cooperation* (FOCAC) tenutosi nel 2000 che l'interesse della Cina per l'Africa è stato consolidato e reso centrale nelle relazioni estere cinesi, spinte in primis dalla necessità di accesso a materie prime e a nuovi mercati e opportunità di investimenti industriali, quali fattori cruciali per la crescita sostenuta dell'economia cinese (Alden, 2005).

Nel 2015, al 6° FOCAC tenutosi a Johannesburg, il presidente cinese Xi Jinping ha dichiarato lo stanziamento di 60 miliardi di dollari in finanziamenti per lo sviluppo in tutta l'Africa, tra cui 5 miliardi in prestiti a tasso zero, 35 miliardi in crediti all'esportazione e 155 milioni in aiuti alimentari. Similmente, nel 2018, al 7° FOCAC tenutosi Pechino, Xi Jinping ha annunciato un altro finanziamento totale di 60 miliardi di dollari da fornire sotto forma di assistenza governativa, nonché investimenti e finanziamenti da parte di istituzioni finanziarie e società, tra cui: 15 miliardi in sovvenzioni, prestiti senza interessi e prestiti agevolati; 20 miliardi in linee di credito; 10 miliardi per il finanziamento dello sviluppo; 5 miliardi per finanziare le importazioni dall'Africa; 10 miliardi per sostenere investimenti in Africa da parte di aziende cinesi.

Secondo la letteratura accademica, l'aiuto internazionale, gli investimenti diretti esteri e il commercio sono i tre canali principali dell'approccio sistemico nella relazione strategica tra Cina e paesi africani¹¹. Biggeri e Sanfilippo (2009b) mostrano, attraverso un modello di equazioni simultanee, che la presenza cinese in 43 paesi africani tra il 1998 e il 2005 è consistita propriamente in questi tre canali complementari; similmente Kobayashi (2008) evidenzia come le relazioni commerciali e i flussi di investimenti diretti esteri dalla Cina siano altamente correlati con gli aiuti verso i paesi africani.

Per quanto concerne le politiche di aiuto, l'approccio cinese è sostanzialmente diverso, sia in termini concettuali che operativi, rispetto a quelli dei paesi occidentali ed appare senza dubbio volto a rafforzare in primis le relazioni economiche e commerciali e le traiettorie di sviluppo industriale. Ad esempio, i singoli ministeri hanno giurisdizione su specifiche operazioni di aiuto internazionale ed inviano i piani di bilancio al Ministero delle Finanze, che poi elabora un bilancio complessivo di assistenza esterna (Kobayashi, 2008). Negli ultimi anni, il volume degli aiuti ricevuti dai paesi africani rappresenta oltre il 50 per cento dell'aiuto internazionale totale fornito dalla Cina e può essere suddiviso in tre categorie: progetti di piccola o media dimensione in ambito sociale, *capacity-building*, cooperazione tecnica, assistenza materiale e aiuti umanitari di emergenza; prestiti senza interessi, volti alla costruzione di strutture pubbliche (es. ospedali e scuole); prestiti agevolati per investimenti manifatturieri e costruzione di infrastrutture di grandi e medie dimensioni (trasporti, civili e telecomunicazioni) o per la fornitura di impianti, macchinari e componenti elettroniche per l'industria e l'agricoltura.

Per quanto concerne gli investimenti diretti esteri, la quota dalla Cina verso l'Africa è stata sempre tra il 2 per cento e il 10 per cento: nonostante il dato sia relativamente basso rispetto ai flussi di IDE provenienti da altri paesi, la sua crescita nell'ultimo decennio è stata notevole con un incremento annuo del 24,5 per cento dal 2009 al 2014.

⁸ Cfr. Kobayashi, 2008; Biggeri e Sanfilippo, 2009a; Di Tommaso et al., 2013; Barbieri et al., 2015; Zhang e Smith, 2017; Biggeri 2017.

⁹ Cfr. Bräutigam, 2011a.

¹⁰ Cfr. Jin, 2004; Besada et al., 2008; Kobayashi, 2008; Asongu e Aminkeng, 2013; Zhang e Smith, 2017.

¹¹ Cfr. Kaplinsky e Morris, 2006, Zhang e Smith, 2017.

Nello stesso periodo, lo stock cinese di IDE in Africa è aumentato da 9,33 a 21,23 miliardi di dollari, rendendo la Cina il paese emergente che investe maggiormente in Africa¹², in particolare verso paesi ricchi di risorse naturali e con un grande potenziale di mercato. A questo proposito, è importante riconoscere il forte sostegno sistemico agli imprenditori cinesi fornito dal corpo diplomatico, dalle istituzioni governative e dagli istituti finanziari, che ha rappresentato un elemento fondamentale per facilitare le interazioni strutturate con le istituzioni locali e consentire gli investimenti in nuovi settori.

Per quanto concerne le relazioni commerciali, mentre i volumi degli scambi erano marginali prima del 2000, negli ultimi anni hanno avuto uno slancio maggiore, nonostante lo sfondo di una ripresa economica globale lenta. Nel 2009 la Cina ha superato gli Stati Uniti diventando il primo partner commerciale dell'Africa, e nel 2017 è stato registrato un valore di esportazioni pari a 68 miliardi di dollari (di cui il 44 per cento in beni di consumo) e un valore di importazioni pari 71 miliardi di dollari (di cui il 70 per cento in materie prime) verso/da l'Africa sub-sahariana. A questo proposito, è chiaro il ruolo svolto dal forte investimento cinese nello sviluppo delle infrastrutture in ASS nel facilitare questo aumento delle relazioni commerciali.

Insieme a questi tre principali canali (aiuto, IDE e commercio), la presenza culturale della Cina in Africa ha acquisito sempre maggiore importanza per il suo posizionamento strategico (economico e diplomatico) nel continente. Oltre alle ambasciate cinesi in 53 paesi africani, l'Istituto Confucio in 33 paesi rappresenta un'importante presenza per costruire un'immagine migliore della Cina e per ottenere un'influenza culturale più forte. Allo stesso modo, la strategia dei media cinesi è stata caratterizzata da numerose iniziative e investimenti in Africa negli ultimi anni in termini di canali radio-televisivi, quotidiani stampati e online.

In parallelo, negli ultimi 15 anni, la Cina ha attivamente impegnato risorse umane e finanziarie per contribuire alla pace e alla sicurezza in Africa. Tra i 5 membri permanenti del Consiglio di Sicurezza delle Nazioni Unite, la Cina è quella che ha inviato il maggior numero di personale per il *peace-keeping* in Africa, rappresentando il sesto più grande fornitore di sostegno finanziario alle missioni ONU nel continente.

Un altro aspetto interessante è il crescente impegno verso il trasferimento di tecnologia dalla Cina all'Africa. Un'attenzione sempre maggiore viene infatti posta dalle istituzioni e aziende cinesi nei confronti del miglioramento tecnologico nei settori manifatturieri (ad esempio, attraverso parchi industriali), nonché nel settore delle telecomunicazioni. Più recentemente, la Cina ha cominciato a supportare i paesi africani anche nel migliorare la loro capacità di far fronte ai cambiamenti climatici, rafforzando la cooperazione nel monitoraggio meteorologico, nello sviluppo ed utilizzo di energia da fonti rinnovabili e nella prevenzione e controllo della desertificazione.

Nel complesso, queste tendenze recenti sembrano indicare nuove importanti aree della cooperazione e degli investimenti Cina-Africa, che appaiono allineate con le evoluzioni nel paradigma dello sviluppo industriale cinese e dunque rappresentano i segni di un nuovo approccio della Cina all'Africa, ancor più funzionale ai suoi interessi economici e geopolitici.

Lezioni apprese e implicazioni per l'Italia

L'analisi della presenza cinese può risultare utile per gli stakeholders italiani al fine di ripensare in un'ottica sistemica l'approccio del nostro paese all'Africa sub-sahariana, aprendo percorsi alternativi per la nostra presenza industriale ed economica sulla base dei suoi attuali tratti distintivi.

Partendo da questa premessa, i punti di forza strategici del nostro paese appaiono legati all'aumento della presenza industriale e degli IDE da parte delle migliori aziende e gruppi commerciali italiani, grazie all'elevato vantaggio competitivo in alcuni settori (ad esempio agroindustria e *food processing*, macchinari industriali, infrastrutture civili) legato a competenze di lungo termine, tecnologia avanzata e alta qualità di prodotti e processi.

Va notato inoltre che un importante asset è il riconoscimento generale dell'immagine positiva che l'Italia gode nella maggior parte dei paesi africani, acquisita grazie al contributo duraturo, efficace e non invasivo alla lotta

¹² UNCTAD, 2013.

contro la povertà, ai processi di *institution building* e allo sviluppo sostenibile nel continente.

Questa qualità distintiva della presenza italiana dovrebbe rappresentare sempre più la leva per rendere l'Italia – con tutte le sue istituzioni e organizzazioni – un partner privilegiato per i paesi africani: non solo perché la nostra diplomazia e cooperazione internazionale allo sviluppo possono fornire un valore aggiunto sostanziale ai processi di stabilizzazione e allo sviluppo sostenibile in ASS, ma anche perché la crescente classe media africana può apprezzare sempre più i beni italiani di consumo di alta qualità, aprendo opportunità commerciali e di investimento più ampie per le aziende italiane. Inoltre, alcuni settori in cui l'Italia è riconosciuta a livello mondiale, quali l'agroindustria, saranno sempre più centrali per i processi di sviluppo industriale in corso in ASS.

Tuttavia, in confronto all'approccio cinese, che collega strategicamente aiuto, cooperazione, impegno industriale, IDE, commercio, presenza culturale e le altre più recenti evoluzioni, appare necessario affrontare la frammentazione e il basso coordinamento tra i diversi attori italiani per il raggiungimento di obiettivi comuni.

Una maggiore integrazione tra gli attori italiani – istituzioni diplomatiche e politiche, cooperazione bilaterale internazionale, organizzazioni non governative e cooperazione decentrata, multinazionali, ecc. – consentirebbe infatti di sfruttare le suddette opportunità e gli spazi potenziali disponibili per rafforzare la presenza economica e industriale italiana in ASS, rendendo più efficaci le diverse iniziative e investimenti.

In termini operativi, è possibile evidenziare alcune raccomandazioni di *policy*. Per quanto riguarda l'approccio complessivo, emerge la necessità di rafforzare sostanzialmente le interazioni sistemiche tra le diverse istituzioni, settori e servizi che combinano la politica estera italiana e l'impegno industriale in ASS attraverso un maggiore coordinamento delle risorse umane e finanziarie dedicate, seguendo l'esempio dell'approccio cinese. Ciò richiederebbe anche il rinnovo delle partnership strategiche italiane con alcuni paesi dell'ASS sulla base di programmi integrati multisettoriali, con l'obiettivo di capitalizzare contemporaneamente opportunità strategiche a lungo termine per l'Italia e rafforzare reciprocamente le traiettorie di sviluppo industriale sostenibile. In particolare, occorre consolidare queste partnership su quelle aree tematiche di maggiore competenza italiana e/o priorità più alta per lo sviluppo sostenibile, quali il settore agroindustriale e quello dei macchinari industriali, l'*upgrading* tecnologico, l'efficienza e sostenibilità energetica, la lotta al cambiamento climatico, la fornitura di servizi sociali di base, il rafforzamento della *governance* locale e della partecipazione civica.

Per quanto riguarda l'internazionalizzazione e la cooperazione economica, appare possibile intensificare la presenza economica italiana in Africa in una prospettiva di partenariati strategici e stabili nel lungo termine, sfruttando la posizione geografica dell'Italia e capitalizzando le crescenti complementarità e le potenziali aree di interazione economica con i partner africani. Ciò richiederebbe la progettazione e l'attuazione di nuovi strumenti operativi, meccanismi di finanziamento e servizi di supporto per rafforzare le capacità delle imprese italiane, sia delle multinazionali che delle PMI, di sfruttare gli investimenti e le opportunità di mercato offerte dalle economie africane in crescita. Parallelamente, sarebbe fondamentale rafforzare le relazioni politiche con i partner africani al fine di aprire la strada a maggiori investimenti e relazioni economiche sia nei settori tradizionali (es. infrastrutture civili, agroindustria) sia in nuovi settori prioritari (ad es. tecnologie ambientali ed energie rinnovabili, turismo, telecomunicazioni). Inoltre, tutti gli attori italiani dovrebbero continuare a favorire la diffusione di un approccio strategico aziendale basato sullo *shared value* con le comunità locali, al fine di contribuire ai processi di lotta alla povertà e di sviluppo sostenibile in atto nel continente in maniera coerente con il ruolo cruciale del settore privato nell'Agenda 2030 per lo sviluppo sostenibile.

Per concludere, queste raccomandazioni per la politica estera e industriale italiana derivate dall'analisi della presenza cinese nell'Africa sub-sahariana intendono stimolare un approccio più strategico e sistemico da parte delle organizzazioni pubbliche, private e non governative del nostro paese. Questa prospettiva consentirebbe di valorizzare le caratteristiche distintive della qualità e dell'innovazione negli investimenti economici e di cooperazione italiani e di consolidare partnership più solide a beneficio sia del nostro sistemico economico che dello sviluppo industriale sostenibile in Africa.

Riferimenti bibliografici

- African Union Commission, Agenda 2063. *The Africa We Want*, 2nd Edition, Addis Ababa, 2014;
- C. Alden, *China in Africa*, "Survival", volume 47, n. 3, 2005, pp. 147-164;
- S.A. Asongu e G.A.A. Aminkeng, *The economic consequences of China–Africa relations: debunking myths in the debate*, "Journal of Chinese Economic and Business Studies", volume 11, n. 4, 2013, pp. 261-277;
- E. Barbieri, M.R. Di Tommaso e M. Tassinari, *Politiche industriali selettive e settori strategici. Lo scenario e le scelte di Pechino*, "L'industria, Rivista di economia e politica industriale", volume 3, 2015, pp. 403-434;
- H. Besada, Y. Wang e J. Whalley, *China's Growing Economic Activity In Africa*, National Bureau Of Economic Research, "NBER Working Paper Series", 14024, 2008;
- M. Biggeri, *L'evoluzione dei cluster industriali nei paesi BRICS: una prospettiva di sviluppo umano e sostenibile*, "L'industria, Rivista di economia e politica industriale", volume 1, 2017, pp. 15-48;
- M. Biggeri e M. Sanfilippo, *An Empirical Analysis of the Chinese Move into Africa*, in Z. Wu (A cura di), *Financial Sector Reform and International Integration of China*, London, Routledge, 2009;
- M. Biggeri e M. Sanfilippo, *Understanding China's Move into Africa: An Empirical Analysis*, "Journal of Chinese Economic and Business Studies", volume 7, n. 1, 2009, pp. 31-53;
- M. Biggeri, A. Ferrannini e G. Yang, *Recent Trends in China-Africa Aid, FDI and Trade Relations: Implications for the Italian Foreign and Industrial Policy*, "L'industria – Rivista di economia e politica industriale", volume 2, 2018, pp. 195-220;
- D. Bräutigam, *China in Africa: What Can Western Donors Learn?*, Oslo, Norfund - Norwegian Investment Fund for Developing Countries, 2011;
- G. Carbone, G.P. Calchi Novati, G. Bruno e M. Montanini, *Scommettere sull'Africa emergente. Opportunità e scenari della presenza italiana nell'Africa sub-sahariana*, Milano, ISPI – Istituto per gli Studi di Politica Internazionale, 2013;
- M.R. Di Tommaso, L. Rubini e E. Barbieri, *Southern China: Industry, development and industrial policy*, Milton Park Abingdon, Routledge, 2013;
- X. Jin X., *Chinese Diplomacy and External Assistance in Post War Era. Various issues on China under a new leadership*, Washington DC, Japan Center for International Finance, 2004;
- R. Kaplinsky e M. Morris, *Dangling by a thread: How sharp are the Chinese scissors?*, Brighton, Institute of Development Studies, Universities of Sussex, 2006;
- T. Kobayashi, *Evolution of China's aid policy*, Tokyo, Japan Bank for International Cooperation, 2008;
- McKinsey Global Institute, *Lions on the move: The progress and potential of African economies*, Washington, McKinsey & Co., 2010;
- ONU, *Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development*, Resolution A/RES/70/1, Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015, New York, United Nations, 2015;
- United Nations Economic Commission for Africa, *Making the Most of Africa's Commodities: Industrializing for Growth, Job and Economic Transformation*, Addis Ababa, United Nations, 2013;
- UNCTAD, *World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, New York and Geneva, United Nations, 2013;
- D. Zhang e G. Smith, *China's Foreign Aid System: Structure, Agencies, and Identities*, "Third World Quarterly", volume 38, n. 10, 2017, pp. 2.330-2.346.



4. I SETTORI



4. I SETTORI

4.1 GLI SCAMBI DI MERCI

Nel 2018 il saldo commerciale italiano è diminuito attestandosi a 38,9 miliardi, come risultato di un aumento più consistente delle importazioni rispetto alle esportazioni quasi interamente spiegato dal rincaro delle materie prime importate (tavola 4.1). Le vendite sui mercati esteri hanno raggiunto i 462,9 miliardi di euro, con una crescita rispetto al 2017 del 3,1 per cento in valore e un calo dello -0,3 per cento in volume. L'incremento in valore dell'export nel 2018 riflette quindi una crescita dei valori medi unitari (tavola 4.2).

Il *comparto energetico*, che include sia l'industria estrattiva sia i prodotti raffinati, ha mostrato un peggioramento del disavanzo commerciale in risposta all'aumento dei prezzi del petrolio greggio e del gas naturale. L'import di queste materie prime ha fatto registrare una forte crescita dei valori (+19,3 per cento), mentre l'export è diminuito del 15,3 per cento. È aumentato anche il disavanzo dell'*agricoltura*, settore in cui sono calate sia le esportazioni sia le importazioni.

I prodotti dell'*industria manifatturiera* hanno confermato nel 2018 un saldo positivo di 94,1 miliardi di euro, dato in diminuzione rispetto all'anno precedente. Nel complesso la crescita delle esportazioni a valori correnti nel 2018 (di 3 punti percentuali) è risultata pari a quella media degli ultimi sette anni ed è stata accompagnata da un aumento delle importazioni del 4,6 per cento. L'aumento delle esportazioni di beni è stato particolarmente significativo per i prodotti petroliferi raffinati, la metallurgia, i computer e apparecchi elettrici, gli articoli in pelle e i prodotti in metallo.

Le esportazioni di *prodotti alimentari, bevande e tabacco* hanno confermato la tendenza alla crescita (+2,5 per cento), seppur a un tasso inferiore rispetto agli ultimi sette anni, con un saldo commerciale di 4,8 miliardi. All'interno del comparto, la divisione dei *prodotti alimentari* è aumentata dell'1,7 per cento, mentre le esportazioni di *bevande* del 6,3 per cento. L'export di *tabacco* ha evidenziato un calo del 10,3 per cento rispetto all'anno precedente. Le importazioni comples-

sive del settore sono apparse in calo (-1,5 per cento), così come i loro valori unitari (-1,6 per cento).

Il *sistema moda*, che realizza oltre l'11 per cento della produzione nazionale rivolta all'estero, ha evidenziato una crescita delle esportazioni del 3,3 per cento a valori correnti, in linea con quella delle altre manifatture. Nel dettaglio, i comparti dei *prodotti tessili* e degli *articoli d'abbigliamento* hanno fatto registrare una flessione delle quantità esportate. Nel complesso, la quota di mercato mondiale del *sistema moda* è salita dal 6,1 per cento al 6,4 per cento, prolungando la tendenza favorevole iniziata nel 2016 (tavola 4.3). In tutti i principali comparti la crescita dei valori unitari è stata superiore a quella dei prezzi, un dato interpretabile, sia pure con molta cautela, come un segno di spostamento verso l'alto della qualità dei prodotti esportati.

Il *settore della gioielleria*, che ha risentito in particolare dell'indebolimento della domanda asiatica, ha mostrato un calo delle esportazioni dell'1,7 per cento in valore, un dato in controtendenza rispetto alla crescita media degli ultimi sette anni. La Svizzera e gli Stati Uniti si sono confermati i principali acquirenti dei gioielli *made in Italy*. La quota di mercato sulle esportazioni mondiali nel 2018 (2,4 per cento) ha confermato la dinamica sfavorevole del settore avviata già nel corso degli ultimi anni.

Il *settore farmaceutico*, con un incremento rispetto al 2017 del 4,7 per cento per le esportazioni e del 9 per cento per le importazioni, è stato trainato dal comparto dei *prodotti farmaceutici* di base (+12,9 per cento). Già da diversi anni la vocazione internazionale del settore è andata intensificandosi, fino a renderlo uno dei settori di punta per l'export italiano. Il Belgio si è confermato anche quest'anno il principale partner commerciale dell'Italia, seguito dagli Stati Uniti e dalla Svizzera. L'analisi delle quote di mercato sulle esportazioni mondiali mostra come nel 2018 le imprese italiane abbiano leggermente peggiorato il proprio posizionamento, con una quota pari al 4,4 per cento (tavola 4.3).

La *chimica* ha mostrato una crescita delle esportazioni del 2,8 per cento in valore e, nonostante ciò, un

* Il capitolo è stato redatto da Alessia Giampietri (ICE) con la supervisione di Alessandra Lanza (Prometeia).

⁽¹⁾ Come si è visto nel capitolo 2, la crescita dei deflatori impliciti delle esportazioni di beni è stata inferiore a quella dei valori unitari delle esportazioni di merci. Usando i primi come indicatori della dinamica dei prezzi, risulta che il volume delle esportazioni è aumentato dell'1,6 per cento.

Tavola 4.1 - Scambi con l'estero di merci per settori: valori

Milioni di euro, peso e variazioni percentuali

Settori	Esportazioni				Importazioni				Saldi	
	2018	Peso 2018	Var. %	Tcma ⁽¹⁾ 2012-18	2018	Peso 2018	Var. %	Tcma ⁽¹⁾ 2012-18	2017	2018
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	6.764	1,5	-4,9	2,2	14.455	3,4	-0,2	1,5	-7.367	-7.691
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	1.149	0,2	-7,6	-1,5	46.653	11,0	17,2	-5,5	-38.579	-45.504
Petrolio greggio e gas naturale	312	0,1	-15,3	-6,0	42.889	10,1	19,3	-5,3	-35.572	-42.577
Prodotti delle attività manifatturiere	443.759	95,9	3,0	3,0	349.645	82,5	4,6	2,0	96.533	94.114
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	35.029	7,6	2,5	5,3	30.214	7,1	-1,5	1,4	3.497	4.815
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	52.691	11,4	3,3	3,3	32.399	7,6	3,5	1,7	19.708	20.292
Prodotti tessili	10.144	2,2	1,0	0,5	6.884	1,6	-1,7	-0,1	3.039	3.260
Articoli di abbigliamento	21.304	4,6	3,7	3,6	14.637	3,5	5,2	1,7	6.633	6.667
Articoli in pelle (escluso abbigliamento e simili)	21.243	4,6	4,0	4,5	10.878	2,6	4,6	2,9	10.035	10.365
Calzature	9.853	2,1	3,6	3,4	5.891	1,4	8,1	3,3	4.061	3.962
Legno e prodotti in legno e sughero (escluso i mobili)	1.894	0,4	3,0	4,0	3.587	0,8	7,7	0,7	-1.492	-1.693
Carta e prodotti di carta	6.935	1,5	3,0	1,9	7.757	1,8	11,6	2,0	-221	-822
Coke e prodotti petroliferi raffinati	15.037	3,2	12,5	-1,6	9.974	2,4	23,9	-0,1	5.309	5.063
Sostanze e prodotti chimici	30.959	6,7	2,8	3,1	39.329	9,3	5,4	1,1	-7.204	-8.370
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	25.890	5,6	4,7	7,8	26.417	6,2	9,0	4,7	478	-527
Articoli in gomma e materie plastiche	16.609	3,6	3,0	2,7	10.571	2,5	1,8	2,5	5.737	6.039
Vetro, ceramica, materiali non metalliferi per l'edilizia	10.449	2,3	1,0	2,6	4.186	1,0	6,8	2,5	6.425	6.264
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	49.767	10,8	5,1	0,4	45.011	10,6	9,0	0,8	6.050	4.756
Prodotti della metallurgia	29.055	6,3	6,7	-0,9	36.157	8,5	10,2	0,4	-5.575	-7.102
Prodotti in metallo	20.712	4,5	3,1	2,5	8.854	2,1	4,6	2,7	11.625	11.858
Computer, apparecchi elettronici e ottici	15.473	3,3	6,7	2,6	27.265	6,4	-1,1	-1,8	-13.059	-11.792
Apparecchi elettrici	23.995	5,2	2,8	2,4	17.923	4,2	6,7	3,8	6.550	6.071
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	81.706	17,7	2,0	2,6	31.057	7,3	5,1	3,7	50.581	50.649
Mezzi di trasporto	51.002	11,0	-0,1	4,9	49.661	11,7	1,2	3,8	1.986	1.341
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	37.334	8,1	-1,0	5,8	42.636	10,1	-0,1	4,3	-4.993	-5.302
Altri mezzi di trasporto	13.668	3,0	2,4	2,7	7.025	1,7	10,3	0,8	6.979	6.643
Mobili	9.829	2,1	2,7	2,9	2.187	0,5	3,9	2,9	7.470	7.642
Prodotti delle altre attività manifatturiere	16.463	3,6	0,7	4,7	12.077	2,8	4,0	3,9	4.737	4.386
Gioielleria, bigiotteria e pietre preziose lavorate	6.872	1,5	-1,7	4,5	3.059	0,7	4,6	5,6	4.065	3.813
Altri prodotti	11.227	2,4	12,0	3,7	13.245	3,1	2,1	-0,6	-2.945	-2.018
Totale	462.899	100,0	3,1	3,0	423.998	100,0	5,6	0,8	47.642	38.901

⁽¹⁾ Tasso di crescita medio annuo rispetto al 2011.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

disavanzo in aumento rispetto al 2017 (-8,3 miliardi). La crescita dei valori è stata trainata dalle esportazioni di *saponi e detersivi* (+7,5 per cento) e di *prodotti per toeletta: profumi, cosmetici, saponi e simili* (+9,1 per cento). In netto calo, invece, *altri prodotti chimici di base inorganici* (-15 per cento) e la *gomma sintetica in forme primarie* (-6,9 per cento). La quota di mercato sulle esportazioni mondiali del settore è leggermente diminuita nel 2018 (2,6 per cento), ma resta in linea con il recente passato.

Le esportazioni di *articoli in gomma e materie plastiche* sono aumentate del 3 per cento in valore, con un incremento dei volumi dell'1,4 per cento rispetto al 2017 dovuto principalmente al favorevole andamento della produzione di autoveicoli. Le esportazioni di *articoli in materie plastiche e degli articoli in gomma* sono cresciute in linea con il settore (rispettivamente +3 per cento e +3,1 per cento a valori correnti).

Il risultato complessivo della *carta e prodotti di carta; stampa* nel 2018 è stato del +3 per cento in termini di esportazioni e +11,6 per cento in termini di importazioni. All'interno del comparto, segnali di recupero emergono dalla *pasta-carta* (+89,2 per cento) e dagli *imballaggi di carta e cartone* (+7,3 per cento). In flessione, invece, i segmenti della *carta da parati* (-16 per cento) e dei *prodotti igienico-sanitari* (-3 per cento).

Il *sistema casa* ha mostrato variazioni positive per quanto riguarda sia le esportazioni di *legno e prodotti in legno e sughero* (+3 per cento a valori correnti), sia dei *mobili* (+2,7 per cento).

Le esportazioni del settore del legno sono state trainate dai semilavorati: si è evidenziata una forte crescita dei *fogli da impiallacciatura e pannelli di legno* (+9,7 per cento). In generale, le imprese italiane del settore si confermano importatrici di materie prime e semilavorati ed esportatrici nette di prodotti finiti, simbolo della qualità del *made in Italy*.

Il valore complessivo dell'export di *mobili* è stato di oltre 9,8 miliardi, con *mobili per la cucina* (+5,9 per cento) e *materassi* (+3,9 per cento) a rappresentare le voci più dinamiche. I principali partner fornitori di materie prime e semilavorati si sono confermati l'Austria, la Germania e la Francia, paesi ricchi di risorse boschive; i principali mercati di destinazione del prodotto finito risultano la Francia, gli Stati Uniti e la Germania.

La quota di mercato del settore del mobile sul totale dell'esportazioni mondiali è stata del 6,9 per cento, in lieve aumento rispetto agli ultimi due anni, mentre la quota italiana è calata rispetto ai principali partner dell'Eurozona.

Vetro, ceramica e materiali non metalliferi per l'edilizia, che hanno evidenziato un incremento dell'export (+1 per cento), hanno contribuito al saldo manifatturiero italiano per un valore di 6,2 miliardi di euro nel 2018, in calo rispetto all'anno precedente. I tassi di crescita più elevati sono stati conseguiti dalle esportazioni del *vetro piano* (+30,5 per cento) e dei *prodotti in calcestruzzo per l'edilizia* (+21,6 per cento). Di segno decisamente opposto è stato l'andamento del *calcestruzzo pronto per l'uso* (-19,7 per cento) e *altro vetro lavorato, anche cavo, incluso il vetro per usi tecnici* (-12,9 per cento).

La divisione dei *prodotti in metallo* ha segnato nel 2018 una variazione positiva del 3,1 per cento delle esportazioni, in accelerazione rispetto alla media degli ultimi sette anni (+2,5 per cento). L'import è aumentato sia in valore (4,6 per cento), sia in quantità (2,7 per cento). All'interno del comparto, variazioni positive sono state conseguite dalla voce *porte e finestre in metallo* (+13,6 per cento), oltre che dai *prodotti fabbricati con fili metallici, catene e molle* (+6,4 per cento).

L'*industria metallurgica* ha realizzato un'espansione delle esportazioni del 6,7 per cento e una crescita delle importazioni del 10,2 per cento, con un saldo commerciale negativo per 7,1 miliardi. In particolar modo, hanno mostrato variazioni positive sul fronte dell'export i *prodotti della fusione della ghisa* (+26,2 per cento), le *barre stirate a freddo* (+15,6 per cento) e i *fili trafilati a freddo* (+18,3 per cento). Sono invece apparse in netto calo le esportazioni di *prodotti della fusione dell'acciaio* (-9,6 per cento).

Le esportazioni di *apparecchi elettrici* sono aumentate nel 2018 del 2,8 per cento. All'interno del settore, mostrano uno sviluppo relativamente più forte i *motori elettrici* (+7,6 per cento) e *gli altri fili e cavi elettrici ed elettronici* (+5,8 per cento).

Computer, apparecchi elettronici e ottici hanno segnato un aumento dell'export del 6,7 per cento in valore e del 4,6 per cento in quantità dovuto principalmente ai *prodotti di elettronica di consumo audio e video*, cre-

Tavola 4.2 - Scambi con l'estero di merci per settori: quantità e prezzi
 Variazioni percentuali sull'anno precedente

Settori	Esportazioni						Importazioni					
	Quantità		Valori medi unitari ⁽²⁾		Prezzi ⁽³⁾		Quantità		Valori medi unitari ⁽²⁾		Prezzi ⁽⁴⁾	
	Var. % 2018	Tcma ⁽¹⁾ 2012-18	Var. % 2018	Tcma ⁽¹⁾ 2012-18	Var. % 2018	Tcma ⁽¹⁾ 2012-18	Var. % 2018	Tcma ⁽¹⁾ 2012-18	Var. % 2018	Tcma ⁽¹⁾ 2012-18	Var. % 2018	Tcma ⁽¹⁾ 2012-18
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	-7,6	-0,6	2,8	2,9	1,9	0,8	-2,0	0,7
Prodotti dell'industria estrattiva	-13,2	-1,4	6,5	0,0	1,9	0,9	-4,2	-1,4	22,3	-4,2	18,8	-2,6
Prodotti delle attività manifatturiere	-0,2	0,7	3,3	2,3	1,7	0,4	2,0	0,5	2,6	1,4	1,0	-0,2
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	1,3	2,8	1,2	2,4	0,4	1,2	0,2	0,3	-1,6	1,1	-2,5	0,5
Prodotti tessili, abbigliamento e accessori	-1,2	-0,8	4,5	4,1	1,0	0,9	2,0	-1,1	1,5	2,8	-0,7	0,5
Prodotti tessili	-2,2	-1,9	3,3	2,5	1,4	0,9	-3,9	-1,6	2,3	1,5	0,3	0,1
Articoli di abbigliamento	-3,0	-0,7	6,9	4,4	1,8	1,1	3,6	-0,5	1,6	2,2	-1,0	0,3
Articoli in pelle (escluso abbigliamento)	1,3	0,1	2,6	4,5	0,9	0,8	3,7	-1,4	0,9	4,4	-1,1	1,1
Calzature	-0,2	-1,8	3,8	5,2	-0,1	0,8	4,0	-1,1	3,9	4,4	0,9	1,4
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	0,8	1,7	2,2	0,7	1,0	0,8	4,2	0,5	3,4	1,1	1,5	0,8
Carta e prodotti di carta	-0,4	1,7	3,4	0,4	3,1	0,5	2,4	1,1	9,0	1,0	7,3	0,6
Coke e prodotti petroliferi raffinati	-3,9	-0,6	17,1	-1,1	19,5	-0,5	2,5	2,0	20,9	-2,1	21,3	0,8
Sostanze e prodotti chimici	-0,1	1,9	2,9	1,2	2,3	0,2	2,1	0,5	3,2	1,5	2,0	-0,4
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	6,3	7,3	-1,5	0,5	-0,8	0,3	12,6	3,0	-3,2	-0,7	0,2	-0,7
Articoli in gomma e materie plastiche	1,4	0,3	1,6	2,3	0,8	0,7	0,6	1,0	1,2	2,8	0,4	-0,1
Vetro, ceramica, materiali non metalliferi per l'edilizia	-0,7	0,3	1,7	2,3	-0,2	0,3	4,1	-0,2	2,6	2,7	0,3	0,7
Metalli di base e prodotti in metallo	0,5	-0,2	4,6	0,6	4,8	0,1	4,4	1,0	4,4	-0,1	1,2	-1,6
Prodotti della metallurgia	1,7	0,1	4,9	-0,9	7,8	-0,4	5,0	1,3	4,9	-0,8	1,2	-2,0
Prodotti in metallo	-0,9	-0,7	4,0	3,2	2,1	0,6	2,7	-0,5	1,8	3,2	1,1	0,3
Computer, apparecchi elettronici e ottici	4,6	-0,3	2,0	2,9	0,3	1,1	-2,6	-3,2	1,5	1,5	-0,9	-0,9
Apparecchi elettrici	0,7	1,1	2,0	1,3	0,9	0,6	5,2	1,2	1,4	2,6	0,0	0,4
Macchinari ed apparecchi meccanici	-2,0	-1,6	4,1	4,3	0,9	0,6	2,7	0,8	2,3	2,9	-0,2	0,3

Segue...

Settori	Esportazioni						Importazioni					
	Quantità		Valori medi unitari ⁽²⁾		Prezzi ⁽³⁾		Quantità		Valori medi unitari ⁽²⁾		Prezzi ⁽⁴⁾	
	Var. % 2018	Tcma ⁽¹⁾ 2012-18	Var. % 2018	Tcma ⁽¹⁾ 2012-18	Var. % 2018	Tcma ⁽¹⁾ 2012-18	Var. % 2018	Tcma ⁽¹⁾ 2012-18	Var. % 2018	Tcma ⁽¹⁾ 2012-18	Var. % 2018	Tcma ⁽¹⁾ 2012-18
Mezzi di trasporto	-1,0	2,9	1,0	1,9	-0,6	-0,6	-1,2	0,5	2,5	3,2	1,6	-0,4
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	-1,9	4,0	1,0	1,7	0,1	-0,6	-2,5	1,8	2,4	2,5	1,7	-0,6
Altri mezzi di trasporto	1,1	-0,1	1,3	2,7	-2,8	-0,6	6,5	-6,1	3,5	7,6	-0,3	1,2
Mobili	-0,5	0,3	3,1	2,5	1,1	0,8	0,1	0,9	3,8	1,9	0,0	1,1
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	...	0,8	0,7	2,6	-0,2	0,8	4,5	0,2	-0,5	2,7	-0,1	0,9
Totale	-0,3	0,7	3,3	2,3	1,6	0,4	0,6	0,4	5,0	0,4	3,0	-0,7

⁽¹⁾ Tasso di crescita medio annuo rispetto al 2011.

⁽²⁾ Gli indici dei valori medi unitari e gli indici dei prezzi sono calcolati a partire da valori in euro.

⁽³⁾ Prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero.

⁽⁴⁾ Prezzi all'importazione nell'industria.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat e Eurostat

sciuti del 26,7 per cento e ai *supporti magnetici e ottici* (+23,4 per cento). Ha continuato a essere negativa, invece, la performance dell'*orologeria*, le cui esportazioni sono calate del 5,4 per cento a valori correnti. In calo anche le *schede elettroniche assemblate* (-9,3 per cento) e i *computer* (-5,6 per cento).

La meccanica (*macchine ed apparecchi*), che si conferma il settore più importante in termini di esportazioni, ha fatto registrare un lieve miglioramento del saldo commerciale (giunto oltre i 50 miliardi di euro). Tra le voci più dinamiche all'interno del settore si segnalano le macchine per *l'industria della carta e del cartone* (+20,4 per cento), le *apparecchiature fluidodinamiche* (+16,4 per cento) e le *macchine per la metallurgia* (+15,5 per cento). Hanno invece registrato una battuta d'arresto le *macchine e attrezzature per ufficio, esclusi i computer e unità periferiche* (-8,4 per cento) e *altre pompe e compressori* (-7,3 per cento). I principali mercati di destinazione del settore si sono confermati la Germania, la Francia e, tra i partner extra-europei, gli Stati Uniti e la Cina. Complessivamente, la quota di mercato mondiale della meccanica è rimasta stazionaria al 2,8 per cento, mentre le esportazioni italiane hanno perso posizioni rispetto ai concorrenti dell'Eurozona (tavola 4.3).

Le esportazioni del settore dei *mezzi di trasporto*

appaiono in calo nel 2018 (-0,1 per cento), mentre le importazioni mostrano una ripresa dell'1,2 per cento, con un saldo commerciale pari 1,3 miliardi. Il calo è dovuto principalmente al comparto degli *autoveicoli*, le cui esportazioni sono diminuite del 5,5 per cento in valore e dell'1 per cento in quantità. L'analisi delle quote di mercato degli autoveicoli evidenzia come le imprese italiane stiano continuando a migliorare la propria posizione nel corso degli anni più recenti.

Gli *altri mezzi di trasporto* (+2,4 per cento in valore e +1,1 per cento in quantità) sono stati trainati dagli *aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi* (+6,7 per cento) e dalle *imbarcazioni da diporto e sportive* (+7,9 per cento), mentre hanno apportato un contributo negativo in termini di esportazioni le *locomotive e materiale rotabile ferroviario* (-18,4 per cento) e le *biciclette e veicoli per invalidi* (-7,2 per cento). Il saldo del settore è migliorato sensibilmente e si è attestato a 6,6 miliardi di euro.

L'analisi delle quote di mercato settoriali delle esportazioni italiane (tavola 4.3) evidenzia nel 2018 una situazione stazionaria rispetto al 2017 per quanto riguarda la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali di beni (3,1 per cento); risulta invece in lieve calo la quota sulle esportazioni dell'Area dell'euro (11,0 per cento). Con riferimento al confronto mondiale, i settori che

Tavola 4.3 - Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni di merci per settori
Percentuali a prezzi correnti

	Peso sulla domanda mondiale			Quote sulle esportazioni mondiali			Quote sulle esportazioni dell'Area dell'euro		
	2011	2017	2018	2011	2017	2018	2011	2017	2018
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	3,0	3,1	2,9	1,8	1,8	1,8	7,1	7,4	7,0
Prodotti dell'industria estrattiva	13,8	8,7	9,7	0,2	0,2	0,2	3,1	2,6	2,8
Prodotti delle attività manifatturiere	83,0	88,0	87,2	3,7	3,5	3,5	11,7	11,5	11,3
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	5,3	5,8	5,6	3,8	4,0	4,2	10,0	10,8	11,1
Prodotti tessili, abbigliamento e accessori	4,9	5,4	5,4	6,7	6,1	6,4	26,6	25,0	24,8
Prodotti tessili	1,5	1,6	1,6	5,0	4,1	4,2	20,7	19,3	19,4
Articoli di abbigliamento	2,3	2,5	2,5	5,6	5,2	5,5	24,6	22,9	22,5
Articoli in pelle (escluso abbigliamento)	1,1	1,3	1,3	11,5	10,4	11,1	36,4	33,0	32,5
Calzature	0,6	0,8	0,8	10,2	8,0	8,6	32,1	26,9	26,5
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	0,6	0,7	0,7	2,1	1,7	1,8	8,3	8,5	8,3
Carta e prodotti di carta; stampa	1,3	1,2	1,2	3,8	3,7	3,7	9,2	9,9	9,7
Coke e prodotti petroliferi raffinati	5,1	3,5	4,2	2,7	2,6	2,5	10,4	9,8	9,4
Sostanze e prodotti chimici	7,9	7,7	7,8	2,6	2,7	2,6	6,9	7,4	7,1
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	3,2	4,0	4,2	4,0	4,5	4,4	7,5	8,8	8,2
Articoli in gomma e materie plastiche	2,3	2,6	2,6	4,8	4,2	4,2	13,4	12,8	12,8
Vetro, ceramica, materiali non metalliferi per l'edilizia	1,1	1,2	1,2	6,6	6,1	6,1	17,2	18,2	17,3
Metalli di base e prodotti in metallo	8,3	8,4	8,4	4,4	3,5	3,7	14,5	13,9	13,8
Prodotti della metallurgia	2,1	2,3	2,3	3,8	2,9	3,2	14,0	13,2	13,2
Prodotti in metallo	6,2	6,1	6,1	5,9	5,1	5,2	15,7	14,9	14,9
Computer, apparecchi elettronici e ottici	12,4	14,5	13,6	0,9	0,7	0,7	5,0	4,3	4,6
Apparecchi elettrici	4,4	5,0	5,0	4,2	3,4	3,4	13,6	12,7	12,5
Macchinari ed apparecchi meccanici	9,0	9,0	8,9	6,5	6,2	6,1	17,8	17,9	17,5
Mezzi di trasporto	10,2	12,1	11,7	2,8	2,8	2,8	7,5	7,7	7,6
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	7,4	8,8	8,5	2,7	2,9	2,9	6,8	7,6	7,5
Altri mezzi di trasporto	2,8	3,3	3,2	3,0	2,5	2,6	8,8	7,8	7,9
Mobili	0,8	0,9	0,9	4,8	4,2	4,3	28,3	23,1	20,3
Gioielleria, bigiotteria e pietre preziose lavorate	0,9	1,0	1,0	4,2	4,2	4,5	28,8	27,4	27,2
Altri prodotti	3,3	2,9	2,7	1,4	1,7	1,9	4,6	7,4	8,4
Totale	100,0	100,0	100,0	3,2	3,1	3,1	11,1	11,1	11,0

⁽¹⁾ La quota non coincide con quella della tavola 1 dell'approfondimento, *Le quote di mercato delle esportazioni italiane: un'analisi co-stant-market-shares*, né con il grafico 2.10, perché qui la quota è calcolata sulle esportazioni di un aggregato di 96 paesi.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat e Eurostat

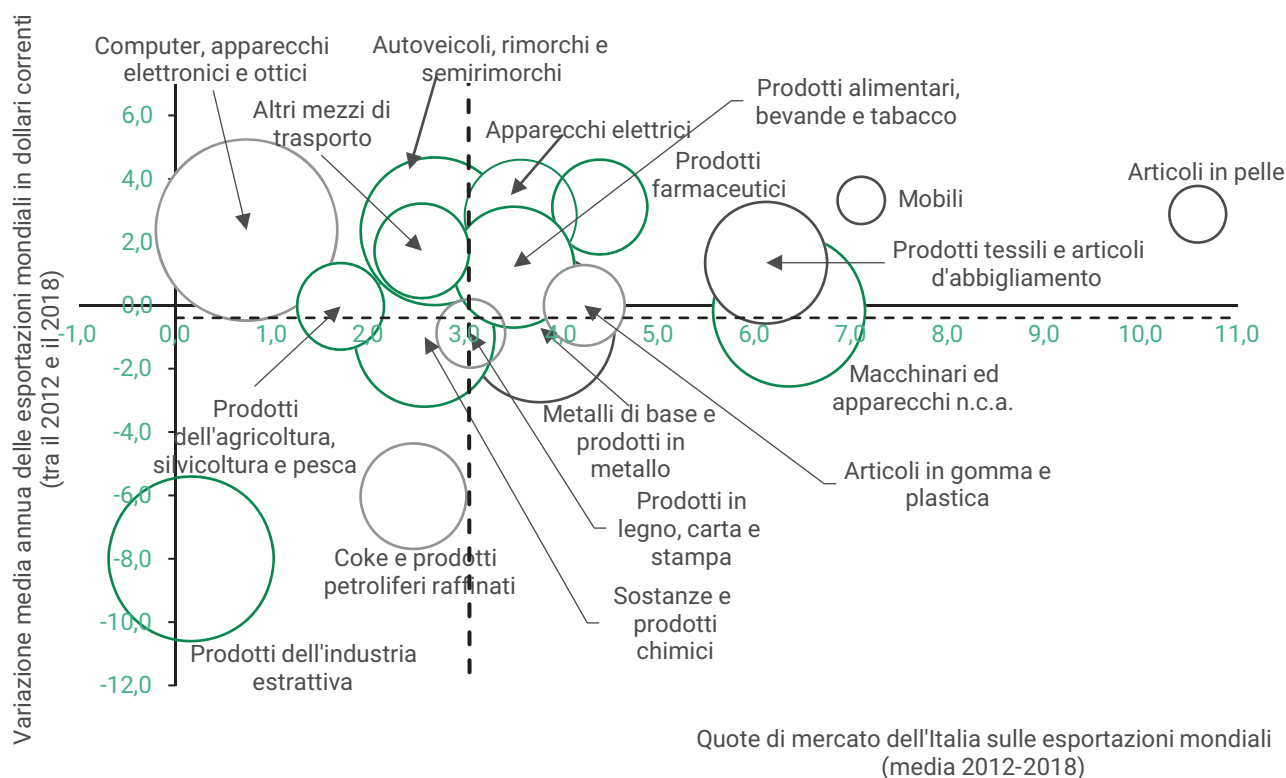
hanno migliorato le proprie posizioni nel 2018 sono quelli del sistema moda (+0,3), in particolare gli articoli in pelle (+0,7). Si tratta di settori nei quali si manifesta un andamento dei valori medi unitari superiore alla dinamica dei prezzi (tavola 4.2) che può essere interpretato, come già accennato, come un effetto del miglioramento complessivo della qualità dei prodotti esportati. Mostrano una situazione di invarianza la meccanica, i mezzi di trasporto e la chimica. Registra invece un lieve calo la quota di mercato nella farmaceutica (-0,1 punti percentuali).

L'analisi delle quote di mercato mondiali delle esportazioni italiane può essere approfondita in relazione alle differenze nella dinamica della domanda mondiale per settori (grafico 4.1). Nel periodo 2012-2018 i principali settori di specializzazione delle esportazioni italiane, identificati per avere quote di mercato superiori alla media, sono stati quasi tutti caratterizzati da una

crescita della domanda mondiale.

Tra di essi (nel quadrante in alto a destra del grafico) si trovano non soltanto settori di specializzazione tradizionale, come gli articoli in pelle, i mobili, il tessile-abbigliamento e l'industria alimentare, ma anche settori in cui i vantaggi comparati delle esportazioni italiane sono emersi solo recentemente, come la farmaceutica e gli apparecchi elettrici. Indipendentemente dalle variazioni di quota registrate in ciascun settore, identificate dal colore del contorno delle bolle, la correlazione positiva è stata rinforzata dal fatto che i settori di debolezza delle esportazioni italiane, come i prodotti dell'industria estrattiva e i derivati del petrolio, siano stati caratterizzati da una forte flessione della domanda mondiale (quadrante in basso a sinistra del grafico), a causa della caduta dei loro prezzi.² Il contributo negativo alla variazione della quota aggregata si lega al fatto che in alcuni importanti settori trainanti della

Grafico 4.1 - Quote di mercato delle esportazioni italiane e dinamica della domanda mondiale per settori



Le bolle con il contorno verde (grigio) indicano settori in cui la quota di mercato dell'Italia è cresciuta (diminuita) tra il 2012 e il 2018.

Le linee tratteggiate rappresentano le variabili indicate nei due assi per il totale dei settori.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istituti nazionali di statistica

² Cfr. l'approfondimento di F. Di Giacomo, *Le quote di mercato dei principali paesi europei: un'analisi constant-market-shares*, pubblicato nel capitolo 2 di questo Rapporto.

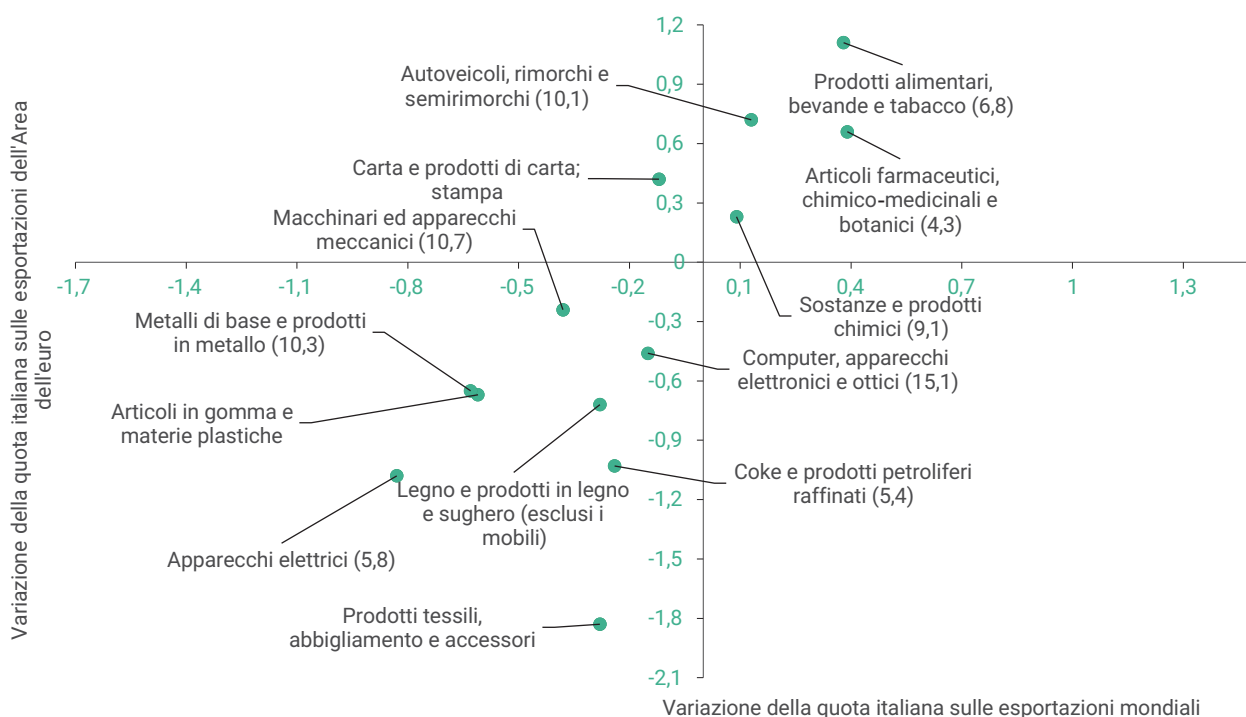
domanda mondiale, come i prodotti dell'ICT e i mezzi di trasporto, le quote italiane siano risultate relativamente basse (quadrante in alto a sinistra).

Per valutare meglio l'andamento delle esportazioni italiane nei diversi settori può essere utile confrontare le variazioni delle loro quote di mercato sul totale delle esportazioni mondiali di ciascun settore con quelle delle loro quote sul totale delle esportazioni dell'Eurozona verso il mondo (grafico 4.2). Nel periodo 2012-2018, i principali settori possono essere suddivisi in tre gruppi: casi di indubbio *successo competitivo globale*, in cui le quote dell'Italia sono aumentate sia rispetto alle esportazioni mondiali sia a quelle dell'Area dell'euro: alimentari, autoveicoli, chimica, farmaceutica (quadrante in alto a destra del grafico); casi di *successo rispetto*

all'Eurozona, in cui le quote sulle esportazioni mondiali sono diminuite, ma sono aumentate o almeno sono rimaste invariate quelle rispetto ai concorrenti dell'Eurozona: carta e prodotti di carta e stampa (quadrante in alto a sinistra del grafico); casi di *insuccesso competitivo*, in cui le quote italiane sono diminuite in entrambe le dimensioni di confronto: prodotti del sistema moda, del sistema casa, derivati del petrolio, prodotti in gomma e plastica, in metallo, in legno, apparecchi elettrici, metallurgia, prodotti dell' ICT (quadrante in basso a sinistra del grafico).

I grafici seguenti intendono confrontare le variazioni delle quote di mercato dei principali paesi dell'Area dell'euro tra il 2012 e il 2018.

Grafico 4.2 - Quote dell'Italia sulle esportazioni del mondo e dell'Area dell'euro per i settori manifatturieri
 Variazioni assolute delle quote percentuali a prezzi correnti tra il 2012 e il 2018



Il valore a margine dell'etichetta indica il peso percentuale medio del settore sulle esportazioni mondiali di manufatti (2012-2018).
 Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di statistica

Il grafico 4.3 si riferisce al totale dei *manufatti* e mostra anche le variazioni di quota del 2018 rispetto all'anno precedente. La quota italiana è lievemente diminuita nel 2018, prolungando la tendenza discendente degli anni precedenti. Considerando l'intero periodo tra il 2011 e il 2018, i guadagni di quota più rilevanti sono stati conseguiti dai Paesi Bassi e, in misura minore, dall'Irlanda e dalla Spagna, a scapito soprattutto del Belgio e della Francia; quest'ultima però a partire dal 2018 evidenzia segnali di ripresa. La Germania, che copre quasi un terzo del totale dell'Area dell'euro, ha subito nell'ultimo anno una lieve flessione della sua ampia quota di mercato.

Nel *sistema moda* (grafico 4.4), la dinamica negativa della quota italiana è stata particolarmente pronunciata: pur restando dominante, la quota è diminuita sensibilmente negli ultimi sette anni, a vantaggio principalmente di Spagna, Paesi Bassi e Francia. Oltre all'Italia, perdite di quota rilevanti sono state subite dall'Austria. Guardando agli altri concorrenti si nota come la Germania stia iniziando a recuperare parte del vantaggio competitivo.

Nel settore dei *mobili* (grafico 4.5) entrambi i principali paesi esportatori (Germania e Italia) hanno fatto registrare un marcato ridimensionamento delle loro quote di mercato. Perdite consistenti hanno colpito anche l'Austria, il Belgio, la Slovenia e la Francia, a vantaggio soprattutto di Paesi Bassi, Lituania, Portogallo e Spagna.

Nel comparto casa rientra anche la divisione del *vetro, ceramica e materiali per l'edilizia* (grafico 4.6) che appare dominato dalla Germania e, con un certo distacco, dall'Italia e dalla Spagna. In questo settore la perdita di quota delle esportazioni italiane è stata meno forte di quelle subite da altri paesi, come Belgio e Francia. Il successo più rilevante è stato conseguito dalla Spagna, seguita da Germania e Paesi Bassi.

Nell'*industria meccanica* (grafico 4.7) la quota dell'Italia sulle esportazioni dell'Eurozona è lievemente diminuita negli ultimi sette anni. Aumenti più consistenti sono stati ottenuti soprattutto dai Paesi Bassi, seguiti da Spagna e Slovacchia. Hanno invece perso quota Belgio, Francia e soprattutto la Germania, che tuttavia mantiene una posizione molto forte, realizzando oltre il 40 per cento delle esportazioni dell'Area dell'euro.

Nei *prodotti alimentari bevande e tabacco* (grafico 4.8), la quota dell'Italia rispetto ai paesi dell'Area dell'euro si è ampliata negli ultimi sette anni, con un incremento superato soltanto da quella spagnola. In calo la posizione della Germania, che però continua a primeggiare con una quota di oltre il 20 per cento. Si mostrano in calo anche le quote degli esportatori francesi, penalizzate dal settore vitivinicolo, che ha perso terreno a vantaggio degli esportatori italiani.

Nel settore della *metallurgia* (grafico 4.9) l'Italia, che si colloca al secondo posto nella graduatoria degli esportatori europei, ha perso quota come la Germania e la Francia, che risultano essere i principali esportatori dell'Area. Di queste perdite si sono avvantaggiati in gran parte i Paesi Bassi e in misura minore Spagna e Slovacchia.

Il settore degli *autoveicoli* (grafico 4.10) è quello in cui l'Italia ha fatto registrare il risultato relativamente migliore. Il suo aumento di quota è stato tra i più significativi dei paesi dell'Eurozona successivo solo a Slovacchia e Paesi Bassi. Si sono invece nettamente ridimensionate le quote della Germania (che è giunta ormai a realizzare quasi la metà delle esportazioni dell'Area) e della Francia.

La quota italiana è aumentata anche nell'*industria farmaceutica* (grafico 4.11); nel settore però gli incrementi più consistenti sono stati conseguiti dai Paesi Bassi, seguiti da Irlanda e Germania. Le perdite maggiori sono state registrate da Belgio, Francia e Spagna.

Grafico 4.3 - Manufatti: variazione delle quote dell'Italia e dei principali concorrenti ⁽¹⁾ sulle esportazioni dell'Area dell'euro
 Variazione assoluta delle quote percentuali

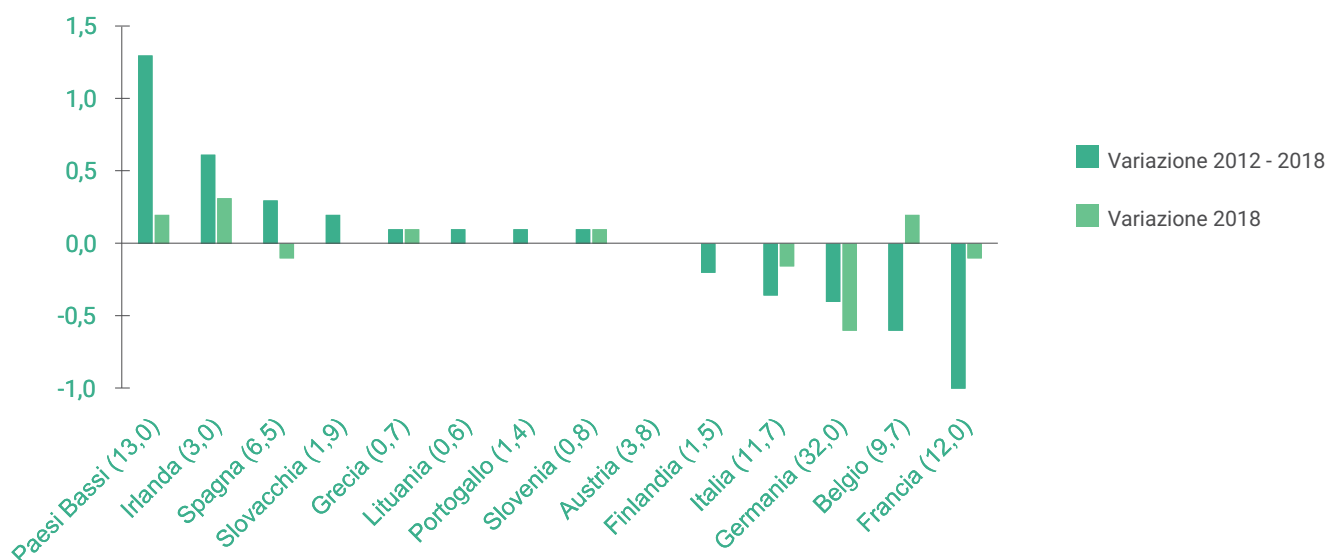


Grafico 4.4 - Comparto moda: variazione delle quote dell'Italia e dei principali concorrenti ⁽¹⁾ sulle esportazioni dell'Area dell'euro
 Variazione assoluta 2012-2018 delle quote percentuali

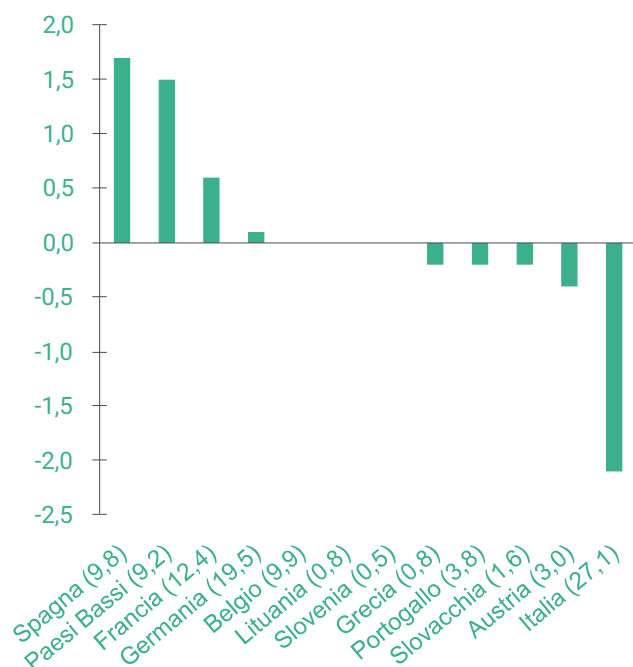
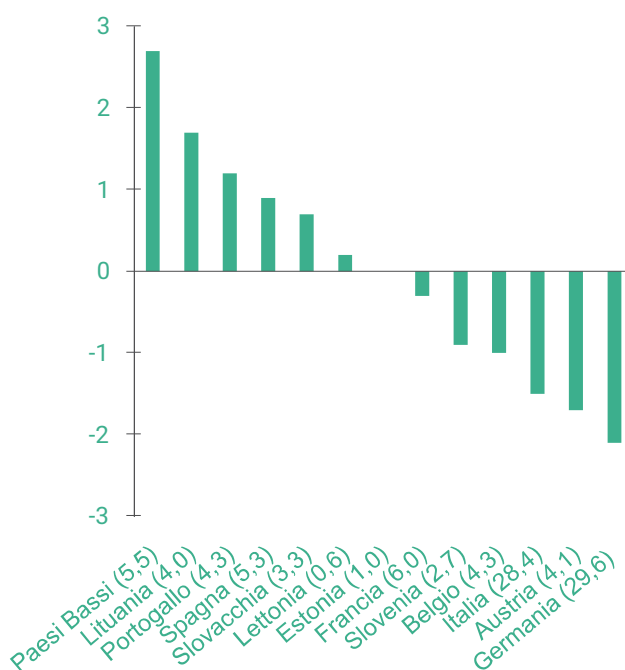


Grafico 4.5 - Mobili: variazione delle quote dell'Italia e dei principali concorrenti ⁽¹⁾ sulle esportazioni dell'Area dell'euro
 Variazione assoluta 2012-2018 delle quote percentuali



I valori tra parentesi sono le quote medie del paese sulle esportazioni dell'Area dell'euro nel periodo 2012-2018.

⁽¹⁾ Paesi la cui quota sulle esportazioni dell'Area dell'euro è pari almeno allo 0,5 per cento

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Grafico 4.6 - Vetro, ceramica, materiali non metalliferi per l'edilizia: variazione delle quote dell'Italia e dei principali concorrenti ⁽¹⁾ sulle esportazioni dell'Area dell'euro

Variazione assoluta 2012-2018 delle quote percentuali

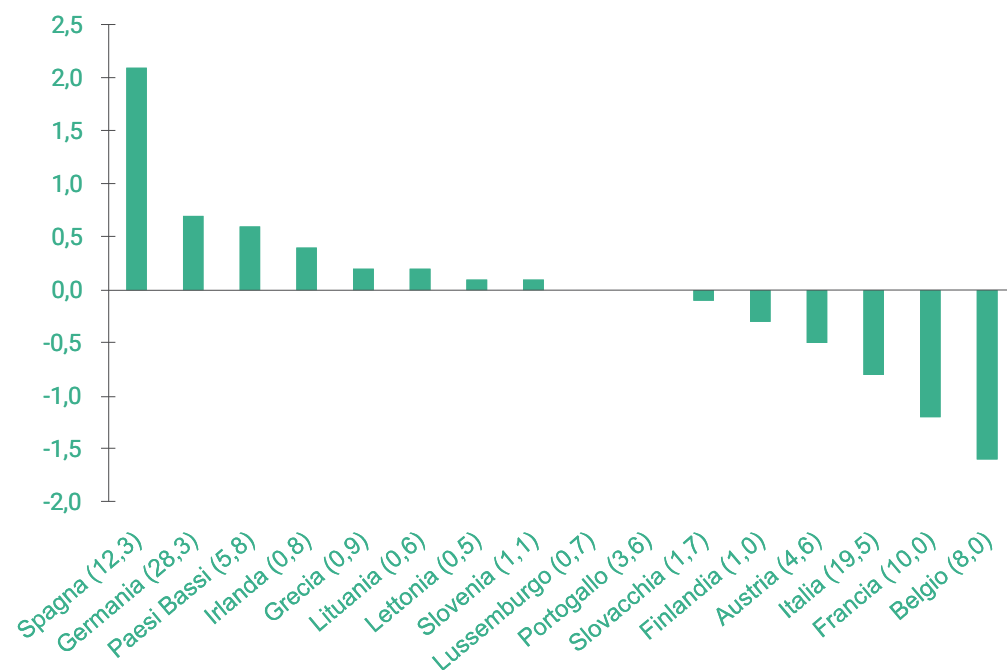


Grafico 4.7 - Meccanica: variazione delle quote dell'Italia e dei principali concorrenti ⁽¹⁾ sulle esportazioni dell'Area dell'euro

Variazione assoluta 2012-2018 delle quote percentuali

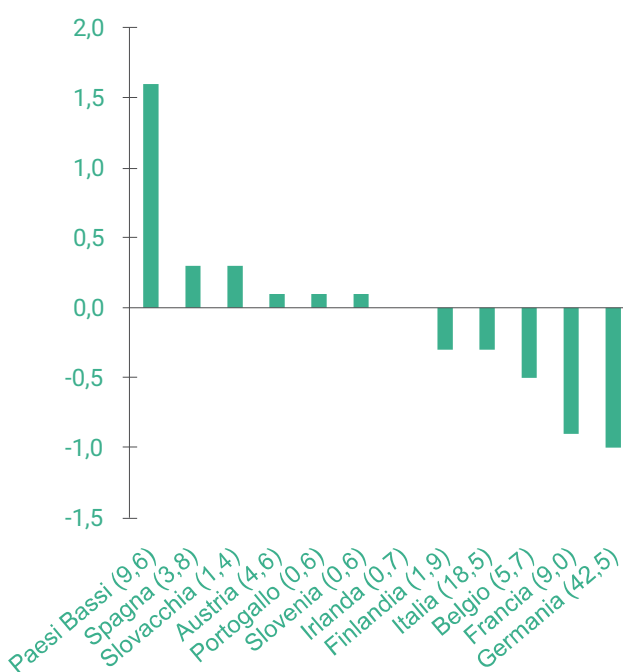
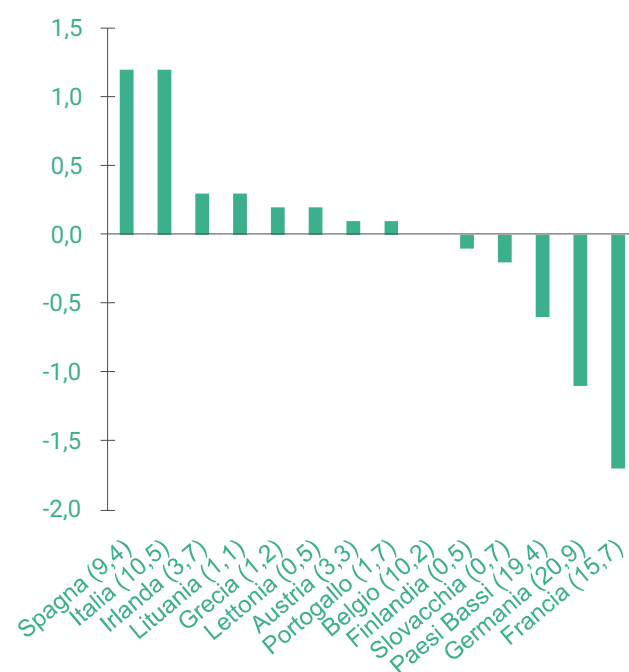


Grafico 4.8 - Alimentari, bevande e tabacco: variazione delle quote dell'Italia e dei principali concorrenti ⁽¹⁾ sulle esportazioni dell'Area dell'euro

Variazione assoluta 2012-2018 delle quote percentuali



I valori tra parentesi sono le quote medie del paese sulle esportazioni dell'Area dell'euro nel periodo 2012-2018.

⁽¹⁾Paesi la cui quota sulle esportazioni dell'Area dell'euro è pari almeno allo 0,5 per cento.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Grafico 4.9 - Metallurgia: variazione delle quote dell'Italia e dei principali concorrenti ⁽¹⁾ sulle esportazioni dell'Area dell'euro
 Variazione assoluta 2012-2018 delle quote percentuali

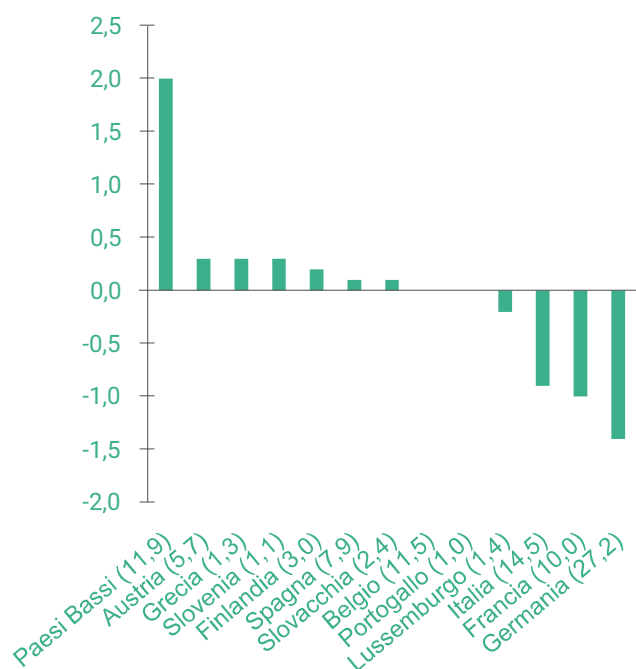


Grafico 4.10 - Autoveicoli: variazione delle quote dell'Italia e dei principali concorrenti ⁽¹⁾ sulle esportazioni dell'Area dell'euro
 Variazione assoluta 2012-2018 delle quote percentuali

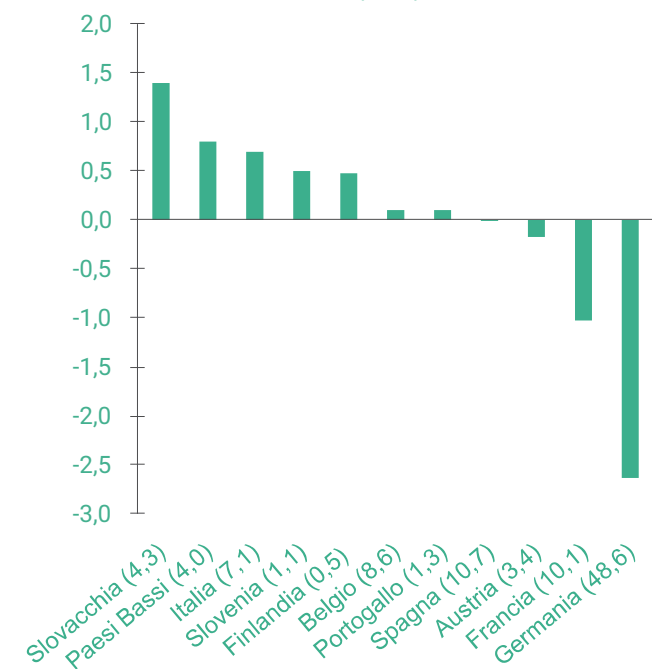
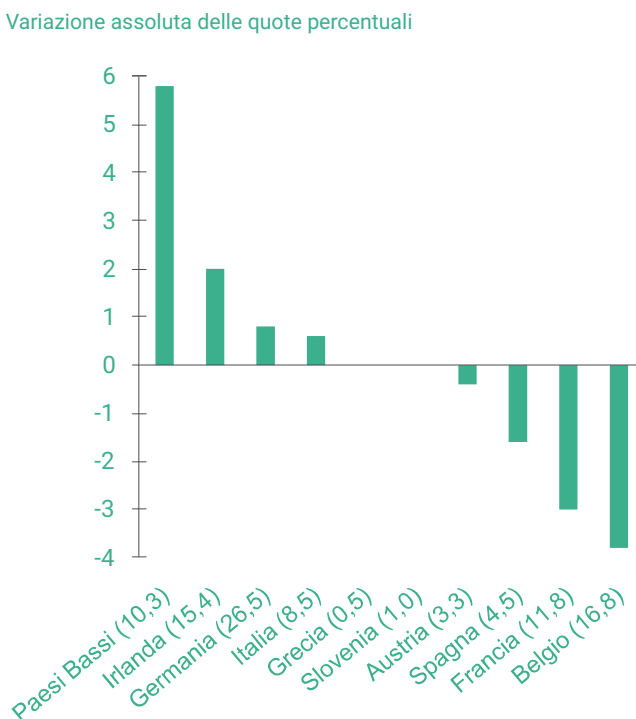


Grafico 4.11 - Farmaceutica: variazione delle quote dell'Italia e dei principali concorrenti ⁽¹⁾ sulle esportazioni dell'Area dell'euro
 Variazione assoluta delle quote percentuali



I valori tra parentesi sono le quote medie del paese sulle esportazioni dell'Area dell'euro nel periodo 2012-2018.

⁽¹⁾ Paesi la cui quota sulle esportazioni dell'Area dell'euro è pari almeno allo 0,5 per cento.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

I DATI IN VALORE AGGIUNTO: COMPONENTE INTERNA ED ESTERA SULLE ESPORTAZIONI ITALIANE PER SETTORE

di Alessia Giampietri*

I flussi commerciali degli ultimi anni sono stati profondamente trasformati dalla globalizzazione dei sistemi economici, che si è tradotta non solo in una persistente e sostenuta crescita degli scambi di merci e servizi e dei flussi di investimenti diretti esteri, ma anche in un aumento della loro complessità.

La crescente frammentazione produttiva e l'organizzazione della produzione in reti internazionali di notevole complessità richiede dati e indicatori per analizzare il grado di partecipazione e il contributo che ciascun paese apporta al valore finale del bene o servizio prodotto e scambiato. Le esportazioni di beni o servizi di un paese sono ormai in larga parte costituite da beni intermedi prodotti altrove che contribuiscono al valore finale di tali beni o servizi. Diventa quindi essenziale, per valutare la posizione competitiva di un paese nel mercato internazionale, distinguere in quale misura il valore finale delle sue esportazioni contenga valore aggiunto prodotto all'interno e all'esterno dei confini nazionali.

I dati elaborati dall'OCSE e dall'OMC sulla base delle tavole input-output internazionali per l'analisi delle catene globali del valore ci consentono di valutare il peso della componente interna ed estera del valore aggiunto incorporato nelle esportazioni, ossia quanto le esportazioni di un paese provengano da valore aggiunto generato nello stesso paese di origine. Per le esportazioni italiane questo indicatore è lievemente aumentato tra 2013 e 2015 dal 76,6 per cento al 77,8 per cento (tavola 1).

I dati mostrano l'evoluzione della quota del valore aggiunto di provenienza interna sul valore delle esportazioni nel corso degli anni per ciascun settore di attività economica. Per alcuni settori manifatturieri la componente interna è più elevata, come gli alimentari, bevande e tabacco, che rappresentano insieme al settore dei prodotti della lavorazione di materiali non metalliferi (ceramica, vetro) il settore con l'incidenza maggiore di componente di valore aggiunto interno e dove quindi la filiera produttiva si sviluppa prevalentemente all'interno del territorio. Laddove la quota di valore aggiunto interno è inferiore, quella di provenienza estera è più elevata come effetto di una maggiore frammentazione internazionale della produzione: tra questi settori vi sono quello chimico, in cui si è comunque registrato un progressivo aumento della componente interna, i metalli e i mezzi di trasporto, in particolare gli autoveicoli, in cui invece progressivamente è cresciuta la componente estera, pari a oltre un terzo del valore complessivo.

* ICE

Tavola 1 - Componente interna e componente estera del valore aggiunto incorporato nelle esportazioni italiane per settore industriale
Valori percentuali

Settori	Componente interna			Componente estera		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Prodotti dell'agricoltura, della caccia e della silvicoltura	87,3	87,1	87,9	12,7	12,9	12,1
Prodotti delle miniere e delle cave	80,4	81,3	80,2	19,6	18,7	19,8
Manufatti	70,6	71,2	71,8	29,4	28,8	28,2
Alimentari, bevande e tabacco	78,9	79,1	79,7	21,1	20,9	20,3
Prodotti dell'industria tessile e dell'abbigliamento, pelli e accessori	76,7	76,9	78,6	23,3	23,1	21,4
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli di paglia e materiali da intreccio	78,3	79,2	79,0	21,7	20,8	21,0
Pasta da carta, carta e prodotti di carta, supporti registrati; stampa ed editoria	77,5	78,7	78,2	22,5	21,3	21,8
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	27,4	28,8	31,7	72,6	71,2	68,3
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	63,5	65,6	69,7	36,5	34,4	30,3
Articoli in gomma e in materie plastiche	72,5	73,3	72,7	27,5	26,7	27,3
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	79,6	80,3	79,6	20,4	19,7	20,4
Metalli	61,4	63,2	64,8	38,6	36,8	35,2
Prodotti in metallo, esclusi macchine e apparecchi	76,2	76,6	75,6	23,8	23,4	24,4
Macchine ed apparecchi meccanici n.c.a.	71,9	72,1	72,1	28,1	27,9	27,9
Macchine elettriche ed apparecchiature elettriche ed ottiche	71,8	72,0	73,9	28,2	28,0	26,1
Computer e apparecchi elettronici e ottici	66,8	65,8	66,4	33,2	34,2	33,6
Mezzi di trasporto	70,8	70,9	66,5	29,2	29,1	33,5
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	71,1	70,5	65,0	28,9	29,5	35,0
Altri mezzi di trasporto	70,0	71,8	70,7	30,0	28,2	29,3
Altri manufatti n.c.a.	79,5	79,6	79,3	20,5	20,4	20,7
TOTALE	76,6	77,2	77,8	23,4	22,8	22,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE-OMC, banca dati TIVA

4.2 GLI SCAMBI DI SERVIZI

Il 2018 è stato contraddistinto dal miglioramento del disavanzo complessivo dei servizi, passato dai -4,3 miliardi del 2017 a -2,7 miliardi di euro (tavola 4.4), un dato in controtendenza rispetto al triennio precedente.

Il miglioramento nel saldo è legato, in gran misura, alla bilancia turistica che ha evidenziato un avanzo di 16,2 miliardi di euro: la spesa dei turisti stranieri in Italia ha mostrato segnali di recupero significativi nell'ultimo biennio (+6,5 per cento a prezzi correnti nel 2018). La spesa per viaggi degli italiani all'estero è invece aumentata in maniera meno consistente (+3,8 per cento) rispetto all'8,2 per cento del 2017. La dinamica positiva delle entrate turistiche ha confermato una tendenza in atto dal 2010, che si è manifestata in tutte le ripartizioni territoriali, con percentuali più elevate per il Nord-Est e il Mezzogiorno (in particolar modo le Isole).³ La ripresa è stata guidata dapprima dall'aumento della spesa per vacanze di natura culturale e successivamente dal

recupero delle destinazioni marittime. L'espansione del turismo negli ultimi anni è stata sostenuta soprattutto dai flussi provenienti dai paesi al di fuori dell'Unione Europea, mentre per quanto riguarda i paesi europei principalmente da Francia, Regno Unito e Germania.

In merito alle voci che compongono gli scambi di servizi, il saldo dei *trasporti* si è confermato negativo, dovuto sia al risultato del comparto passeggeri che a quello delle merci. È invece migliorato il saldo dei *servizi di lavorazione su beni di proprietà e di terzi* e dei *compensi per l'utilizzo della proprietà intellettuale*, grazie principalmente all'aumento delle entrate, a riprova di come l'attività innovativa possa contribuire alla crescita economica e all'internazionalizzazione di un paese.

Un contributo negativo al saldo aggregato dei servizi è stato apportato dai *servizi finanziari* e dai *servizi assicurativi e pensionistici*. Rilevante è stato anche il calo delle esportazioni di servizi connessi al settore delle costruzioni (-22,5 per cento rispetto al 2017).

Tavola 4.4 -Scambi con l'estero di servizi per settori

Valori in milioni di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente

Tipologia di servizi	Esportazioni			Importazioni			Saldi	
	2018	Var. % 2018	Tcma ⁽¹⁾ 2012-18	2018	Var. % 2018	Tcma ⁽¹⁾ 2012-18	2017	2018
Servizi di lavorazione su beni di proprietà di terzi	5.057	66,9	9,1	3.087	26,5	5,5	590	1.970
Servizi di manutenzione e riparazione	672	-31,9	14,3	1.044	13,1	35,0	64	-372
Trasporti	13.436	4,4	2,8	22.339	1,1	1,8	-9.228	-8.903
Viaggi	41.712	6,5	4,4	25.485	3,8	3,1	14.597	16.227
Costruzioni	440	-22,5	24,9	46	-63,8	-6,7	440	394
Servizi assicurativi e pensionistici	1.751	5,0	1,9	3.689	9,1	2,4	-1.713	-1.938
Servizi finanziari	5.054	-1,6	3,9	9.301	3,7	9,9	-3.834	-4.247
Compensi per l'utilizzo della proprietà intellettuale	4.274	11,5	5,7	4.414	4,4	-1,1	-393	-140
Servizi informatici, di informazione e di telecomunicazione	8.135	1,1	4,2	8.540	-4,5	2,7	-894	-404
Altri servizi per imprese	22.245	0,2	2,5	26.053	7,0	3,1	-2.134	-3.808
Servizi personali, culturali e ricreativi	172	-22,3	-3,6	595	-20,0	5,6	-523	-423
Beni e servizi per le pubbliche amministrazioni	685	26,8	-3,4	1.769	-5,0	0,6	-1.321	-1.084
Totale	103.633	5,5	3,9	106.362	3,7	3,2	-4.347	-2.729

⁽¹⁾ Tasso di crescita medio annuo rispetto al 2011.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

³ Si rimanda al paragrafo 5.2 "Interscambio di servizi" (grafico 5.2).

La quota di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali di servizi (tavola 4.5) è rimasta stazionaria rispetto al 2017 (2,1 per cento). Fino al 2016 la quota italiana era tendenzialmente diminuita in quasi tutti i settori sia rispetto alle esportazioni mondiali, sia a quelle dell'Unione Europea. Tale tendenza discendente sembra essersi interrotta già a partire dal 2017.

A livello delle singole categorie di servizi, i maggiori recuperi sono avvenuti nei *servizi di lavorazione su*

beni di proprietà di terzi e nei viaggi. In calo, invece, i *servizi di manutenzione e riparazione e le costruzioni*. Limitatamente alle quote sulle esportazioni dell'Unione Europea appaiono in lieve recupero i *viaggi* mentre restano stazionari i *trasporti* e i *servizi finanziari*. La quota italiana dei servizi resta a un livello più basso rispetto a quella delle merci, questo a conferma del modello di specializzazione orientato maggiormente verso l'industria manifatturiera.

Tavola 4.5 - Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni di servizi per settori commerciali
Percentuali

Tipologia di servizi	Quote sulle esportazioni mondiali			Quote sulle esportazioni dell'UE		
	2011	2017	2018 ⁽¹⁾	2011	2017	2018 ⁽¹⁾
Servizi di lavorazione su beni di proprietà di terzi	4,0	3,5	5,5	7,9	6,1	9,2
Servizi di manutenzione e riparazione	0,7	1,2	0,8	2,0	3,2	2,1
Trasporti	1,7	1,6	1,6	3,9	3,7	3,7
Viaggi	4,0	3,3	3,4	11,1	10,0	10,1
Costruzioni	0,1	0,6	0,5	0,5	2,0	1,6
Servizi assicurativi e pensionistici	1,9	1,4	1,4	3,4	2,8	2,7
Servizi finanziari	1,4	1,2	1,2	2,5	2,5	2,5
Compensi per l'utilizzo della proprietà intellettuale	1,6	1,1	1,2	6,1	2,8	3,1
Servizi informatici, di informazione e di telecomunicazione	2,2	1,7	1,6	3,8	3,2	2,9
Altri servizi per imprese	2,8	2,1	2,1	5,8	4,2	4,2
Servizi personali, culturali e ricreativi	0,7	0,5	0,4	0,3	0,9	0,6
Beni e servizi per le pubbliche amministrazioni	1,6	0,8	1,0	6,1	3,3	4,0
Totale	2,5	2,1	2,1	5,6	4,7	4,8

⁽¹⁾ Stime.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

4.3 L'INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA

Nel 2018 le imprese italiane a partecipazione estera hanno fatturato 622 miliardi di euro, impiegando 1,4 milioni di addetti (tavola 4.6). Il numero delle imprese partecipate è aumentato progressivamente negli anni, passando dalle 12.443 del 2012 alle 14.173 del 2018.

Sebbene l'Italia abbia mostrato un grado di internazionalizzazione passiva ancora inferiore rispetto ai principali partner europei, negli ultimi anni la dinamica delle partecipazioni in entrata è stata complessivamente positiva in termini di addetti. La maggior parte dei nuovi investimenti si è concentrata su acquisizioni

di imprese o ampliamenti di stabilimenti già esistenti, più che sulla creazione di nuovi centri produttivi (i cosiddetti investimenti di tipo *greenfield*) che contribuiscono ad aumentare il capitale fisico.

Tra il 2012 e il 2018 la distribuzione settoriale degli addetti all'interno dell'industria manifatturiera si è modificata marginalmente. Hanno guadagnato quota, in misura leggera, la *meccanica* e diversi settori che producono beni intermedi o finali del *made in Italy*, come i *prodotti tessili* e i *mobili*, a scapito soprattutto delle *apparecchiature elettriche* (-0,6 punti percentuali) e dei *prodotti chimici* (-0,3 punti percentuali). Nel terziario

Tavola 4.6 - Imprese italiane a partecipazione estera

Pesi percentuali

Settori	Dipendenti				Fatturato			
	2012	2016	2017	2018 ⁽¹⁾	2012	2016	2017	2018 ⁽¹⁾
Agricoltura, silvicoltura e pesca	0,2	0,2	0,3	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1
Industria estrattiva	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2
Industria manifatturiera	41,6	41,3	41,2	41,5	37,0	38,5	38,9	39,0
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	3,0	2,9	2,8	2,8	3,4	3,6	3,7	3,8
Industrie tessili	0,4	0,5	0,5	0,5	0,2	0,3	0,3	0,3
Abbigliamento; articoli in pelle e pelliccia	0,6	0,8	0,8	0,8	0,3	0,6	0,6	0,6
Fabbricazione di articoli in pelle e simili	0,5	0,6	0,7	0,7	0,4	0,5	0,7	0,7
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Carta e prodotti di carta; editoria e stampa	1,2	1,4	1,5	1,4	1,0	1,2	1,3	1,3
Coke e prodotti della raffinazione del petrolio	0,6	0,5	0,5	0,4	6,2	4,0	3,4	3,4
Prodotti chimici	3,0	2,8	2,8	2,7	3,9	3,9	3,9	3,8
Prodotti farmaceutici	3,0	2,9	2,8	2,8	3,0	3,3	3,3	3,4
Prodotti in gomma e materie plastiche	2,6	2,7	2,7	2,7	1,5	2,1	2,2	2,2
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	2,1	2,0	2,1	2,0	1,1	1,2	1,2	1,2
Metallurgia e prodotti in metallo	3,7	3,7	3,8	4,4	2,9	3,0	3,3	3,3
Computer, prodotti elettronici e ottici; strumentazione	3,8	3,4	3,4	3,4	1,9	1,9	2,0	2,0
Apparecchiature elettriche e per uso domestico	3,8	3,4	3,2	3,2	2,5	2,5	2,4	2,5
Macchinari e apparecchiature meccaniche	7,2	7,3	7,3	7,3	5,4	5,7	5,7	5,7
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	3,2	3,3	3,2	3,2	1,9	2,5	2,6	2,6
Altri mezzi di trasporto	1,3	1,4	1,3	1,3	0,7	1,2	1,2	1,1
Mobili	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2
Altre industrie manifatturiere	1,4	1,6	1,6	1,6	0,7	1,0	1,0	1,0

Segue...

Settori	Dipendenti				Fatturato			
	2012	2016	2017	2018 ⁽¹⁾	2012	2016	2017	2018 ⁽¹⁾
Energia elettrica, gas, acqua e rifiuti	1,4	1,1	1,0	1,1	8,1	5,0	4,5	4,4
Costruzioni	1,3	1,4	1,5	1,5	0,8	0,9	0,9	0,9
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	23,2	22,0	22,2	21,6	31,7	33,2	33,0	32,8
Trasporti e logistica	5,4	5,0	4,8	4,8	4,0	4,1	4,0	4,0
Servizi di alloggio e ristorazione	4,3	3,7	3,7	3,6	0,6	0,7	0,7	0,7
Servizi ICT e di comunicazione	12,2	12,6	12,3	12,3	10,0	9,2	8,9	8,9
Altri servizi alle imprese	8,4	9,9	10,3	10,5	6,6	6,7	7,2	7,3
Istruzione, sanità, altri servizi	1,8	2,5	2,7	2,7	1,0	1,4	1,6	1,7
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Valore (migliaia di unità e miliardi di euro)	1.168	1.284	1.351	1.380	568	590	615	622
Variazioni percentuali	0,5	4,8	5,2	2,1	-2,3	1,8	4,3	1,0

⁽¹⁾ Dati provvisori.

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

hanno perso quota principalmente il *commercio all'ingrosso e al dettaglio* (-1,6), i *trasporti e logistica* (-0,6) e i servizi di *alloggio e ristorazione* (-0,7), a vantaggio soprattutto degli altri servizi alle imprese (+2,1).

I cambiamenti sono stati più forti in termini di fatturato. Nel manifatturiero (+2 punti percentuali) hanno perso quota i *derivati del petrolio* (-2,8 punti percentuali), mentre hanno conosciuto un incremento i pesi di quasi tutti gli altri settori e, in particolare, di *mezzi di trasporto, prodotti in gomma e plastica, meccanica, farmaceutica e alimentare*. Tra i servizi ha guadagnato peso il *commercio all'ingrosso e al dettaglio* (+1,1 punti percentuali) e *istruzione, sanità e altri servizi* (+0,7) mentre hanno subito una flessione i *servizi di informazione e comunicazione* (-1,1 punti percentuali) e soprattutto quelli di *energia elettrica, gas e acqua* (-3,7 punti percentuali).

I dati sulle partecipazioni italiane in imprese estere sono aggiornati al 2017: le imprese estere a parteci-

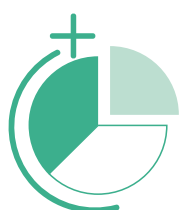
pazione italiana hanno fatturato 639 miliardi di euro, impiegando 1.798 mila addetti (tavola 4.7). Il numero delle imprese partecipate da imprese italiane si è ridotto progressivamente negli anni, passando dalle oltre 35 mila unità del 2012 alle 32.210 del 2017.

La maggioranza delle imprese partecipate all'estero continua a concentrarsi nel commercio all'ingrosso e al dettaglio (40 per cento), settore per lo più costituito da filiali e *joint ventures* di imprese manifatturiere. L'industria manifatturiera, seppur in calo rispetto all'anno precedente, ha coinvolto nel 2017 7.390 attività e occupato un numero di addetti pari al 50 per cento del totale. Tra i settori più interessati da processi di internazionalizzazione e più dinamici prevalgono la metallurgia e i derivati del petrolio preceduti dal comparto degli autoveicoli, rimorchi e semi-rimorchi, il principale in termini di addetti e di fatturato. Di particolare rilevanza è stato lo sviluppo della partecipazione in imprese di servizi alle imprese.

Tav. 4.7 - Imprese estere a partecipazione italiana
Pesi percentuali

	Dipendenti				Fatturato			
	2012	2015	2016	2017	2012	2015	2016	2017
Agricoltura, silvicoltura e pesca	0,4	0,4	0,4	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1
Industria estrattiva	2,8	2,7	2,5	1,8	7,2	5,4	4,6	4,4
Industria manifatturiera	51,6	52,3	52,2	52,6	44,2	45,8	46,8	46,7
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	3,1	4,0	4,0	3,8	2,1	2,7	2,7	2,5
Industrie tessili	1,3	1,4	1,3	1,3	0,5	0,5	0,5	0,5
Abbigliamento; articoli in pelle e pelliccia	3,0	3,3	3,3	3,4	0,9	1,0	0,9	1,0
Fabbricazione di articoli in pelle e simili	1,2	1,3	1,4	1,4	0,2	0,2	0,2	0,2
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero	0,4	0,4	0,4	0,4	0,1	0,1	0,1	0,1
Carta e prodotti di carta; editoria e stampa	1,0	1,1	1,0	0,9	0,8	0,9	0,9	0,8
Coke e prodotti della raffinazione del petrolio	0,7	0,2	0,2	0,2	2,4	0,3	0,3	0,1
Prodotti chimici	1,6	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,8
Prodotti farmaceutici	1,0	0,9	0,9	0,9	0,7	0,8	0,8	0,9
Prodotti in gomma e materie plastiche	3,0	2,0	2,0	2,1	1,4	0,8	0,8	0,9
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	3,0	2,4	1,8	1,7	1,8	1,7	1,3	1,3
Metallurgia e prodotti in metallo	4,4	4,7	4,8	4,8	2,8	2,6	2,8	3,0
Computer, prodotti elettronici e ottici; strumentazione	3,7	3,5	3,6	3,7	2,5	2,8	2,8	2,9
Apparecchiature elettriche e per uso domestico	4,1	3,3	3,4	3,6	2,3	2,2	2,1	2,2
Macchinari e apparecchiature meccaniche	5,5	6,0	6,2	6,0	4,9	4,8	4,9	4,7
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	11,0	12,5	12,5	12,8	16,8	21,0	22,2	22,4
Altri mezzi di trasporto	1,8	1,5	1,4	1,5	1,8	1,1	1,0	0,9
Mobili	0,6	0,5	0,5	0,5	0,2	0,2	0,2	0,2
Altre industrie manifatturiere	1,3	1,7	1,7	1,7	0,4	0,5	0,5	0,5
Energia elettrica, gas, acqua e rifiuti	3,5	3,3	3,2	3,2	8,7	8,5	7,5	7,5
Costruzioni	6,2	5,8	6,0	5,9	4,4	4,3	4,7	4,7
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	18,4	17,5	17,8	17,8	22,1	23,2	23,8	24,2
Trasporti e logistica	3,4	3,5	3,7	3,8	2,7	3,0	3,1	3,1
Servizi di alloggio e ristorazione	2,4	2,4	2,5	2,7	1,4	1,6	1,7	1,9
Servizi ICT e di comunicazione	3,8	4,7	3,9	4,1	3,1	2,8	2,3	2,1
Altri servizi alle imprese	6,8	6,3	6,8	7,0	5,7	4,7	4,9	4,6
Istruzione, sanità, altri servizi	0,7	1,0	1,1	1,0	0,4	0,5	0,6	0,6
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Valore (unità e miliardi di euro)	1.927	1.884	1.860	1.798	706	655	636	639
Variazioni percentuali sull'anno precedente	0,0	-0,9	-1,3	-3,4	0,5	-3,8	-3,0	0,5

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



APPROFONDIMENTI

Il modello di specializzazione commerciale dell'economia italiana: evoluzione recente e confronto con gli altri principali paesi dell'Area dell'euro

di Alessia Giampietri*

Il modello di specializzazione commerciale dell'economia italiana, come analizzato dall'ampia letteratura dedicata al tema, è notoriamente diverso rispetto a quello degli altri principali paesi industriali. Tale specificità si manifesta in primo luogo nella distribuzione qualitativa dei vantaggi comparati dell'Italia, che appare concentrata prevalentemente nei settori tradizionali, a cui si sono affiancati di recente i settori ad offerta specializzata, mentre continuerebbe ad emergere una relativa despecializzazione nei settori ad alta tecnologia e ad alta intensità di ricerca. Tali tratti distintivi si erano già manifestati negli anni settanta quando, a seguito della crisi di alcune grandi imprese pubbliche e private, i vantaggi comparati si concentrarono nei beni tradizionali di consumo tipici del *made in Italy* e soltanto successivamente nella meccanica strumentale. Ciò si configura come un elemento di divergenza rispetto ai modelli di specializzazione degli altri paesi industriali, nei quali la specializzazione appare maggiormente concentrata nel secondo gruppo di settori. L'obiettivo del presente lavoro è quello di aggiornare l'analisi sul modello di specializzazione commerciale dell'economia italiana tenendo conto dei dati più recenti, al fine di indagare l'evoluzione del modello e di individuare eventuali elementi di convergenza o di divergenza rispetto agli altri principali paesi dell'Eurozona. Più nello specifico, la presente nota si propone di aggiornare un precedente studio condotto da Iapadre (2011) e successivamente da Santomartino (2014). Al fine di rendere più agevole l'analisi, i settori sono stati esaminati per raggruppamenti secondo la classificazione di Pavitt¹ che, come è noto, individua quattro categorie di produzione: settori tradizionali, settori a elevate economie di scala, settori a offerta specializzata e settori a maggiore intensità di ricerca. L'indicatore utilizzato per analizzare il modello di specializzazione commerciale dell'Italia e dei principali competitors europei è l'indice di specializzazione commerciale netta (NTS)², che tiene conto del peso dei diversi settori sulle esportazioni e sulle importazioni; esso è descritto dalla seguente formula:

$$NTS_{i,s} = \frac{\left(\frac{X_{i,s}}{X_{i,q}} - \frac{M_{i,s}}{M_{i,q}} \right)}{\left(\frac{X_{i,s}}{X_{i,q}} + \frac{M_{i,s}}{M_{i,q}} \right)}$$

dove X e M rappresentano rispettivamente le esportazioni e le importazioni, i il paese, s il settore e q il totale dei settori considerati.

* ICE

¹ La tassonomia di Pavitt (1984) classifica i settori industriali sulla base delle fonti e della natura delle opportunità tecnologiche e delle innovazioni, dell'intensità della ricerca e sviluppo e della tipologia dei flussi di conoscenza.

² Questo indicatore è un adattamento della formula proposta da Balassa e Bauwens (1988) per misurare l'intensità del commercio intra-industriale e ha diversi vantaggi. In primo luogo, diversamente dal più diffuso indice di Balassa dei vantaggi comparati rivelati, esso tiene conto di entrambi i flussi commerciali, offrendo una misura di specializzazione più completa e più appropriata dal punto di vista teorico. In secondo luogo, rispetto ad altri indicatori basati sul saldo commerciale, come quelli proposti da Lafay (1992), l'indice di NTS può essere interpretato più direttamente come misura di intensità della specializzazione inter-industriale poiché non incorpora altre variabili, come le dimensioni del settore o il suo grado di apertura (Iapadre, 2011).

L'indice assume valori positivi, compresi fra 0 e 1, nei settori di specializzazione, mentre restituisce valori negativi, compresi fra -1 e 0, per i settori di svantaggio comparato.

L'analisi delle caratteristiche del modello di specializzazione dell'economia italiana, e la sua evoluzione nel periodo 1990-2018, è stata ordinata in base al valore medio assunto dall'indice nell'ultimo biennio di analisi, pertanto in cima alla graduatoria figurano i settori di specializzazione. Come è noto, quando si parla di settori tradizionali di specializzazione dell'Italia, il riferimento è all'abbigliamento, ai prodotti tessili, agli articoli in pelle, ai mobili e alla ceramica. Le analisi più recenti segnalano un indebolimento della specializzazione dell'Italia nei settori tra-

Tavola 1 - Italia. Indice di specializzazione commerciale netta dei settori manifatturieri ⁽¹⁾

Raggruppamenti settoriali ⁽²⁾	Settori	1990-91	2000-01	2007-08	2012-13	2017-18
T	Materiali da costruzione e ceramica	0,66	0,75	0,73	0,72	0,69
T	Bevande	0,35	0,55	0,56	0,63	0,63
T	Mobili	0,83	0,80	0,68	0,66	0,61
ES	Elementi da costruzione in metallo	0,60	0,50	0,52	0,63	0,56
OS	Navi e imbarcazioni	-0,02	0,45	0,29	0,19	0,54
OS	Prodotti in metallo (escluso coltelleria e utensili, altri prodotti e elementi da costruzione in metallo)	0,47	0,61	0,57	0,57	0,51
OS	Macchinari e apparecchiature n.c.a.	0,33	0,37	0,45	0,50	0,41
T	Coltelleria, utensili e altri prodotti in metallo	0,36	0,40	0,42	0,38	0,31
RS	Aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi	-0,03	-0,03	0,31	0,41	0,29
T	Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	0,55	0,37	0,31	0,30	0,28
ES	Prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi (esclusi materiali da costruzione e ceramica)	0,28	0,36	0,31	0,32	0,23
T	Altri manufatti (esclusi strumenti e forniture mediche e dentistiche)	0,45	0,44	0,30	0,27	0,19
ES	Apparecchiature per illuminazione	0,43	0,38	0,33	0,24	0,19
ES	Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	-0,27	0,01	0,32	0,21	0,18
ES	Articoli in gomma e materie plastiche	0,14	0,28	0,29	0,22	0,17
ES	Elettrodomestici e apparecchi per uso domestico	0,57	0,67	0,49	0,32	0,15
T	Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	0,58	0,36	0,21	0,17	0,14
T	Prodotti tessili	0,16	0,33	0,29	0,19	0,13
ES	Mezzi di trasporto n.c.a.	0,23	0,16	0,19	0,24	0,09
OS	Macchine e apparecchi elettrici (escluso elettronica ed illuminotecnica)	-0,05	0,06	0,18	0,13	0,08
OS	Locomotive e materiale rotabile ferro-tranviario	0,15	0,31	0,24	-0,06	0,00
RS	Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	-0,29	0,02	-0,08	-0,08	-0,05

Segue...

Raggruppamenti settoriali ⁽²⁾	Settori	1990-91	2000-01	2007-08	2012-13	2017-18
T	Prodotti alimentari	-0,43	-0,22	-0,13	-0,12	-0,07
ES	Carta e stampa	-0,31	-0,15	-0,05	-0,04	-0,09
ES	Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	-0,21	-0,18	-0,14	0,00	-0,11
ES	Prodotti della metallurgia	-0,37	-0,32	-0,17	-0,02	-0,14
ES	Prodotti chimici	-0,34	-0,27	-0,21	-0,21	-0,18
RS	Computer e meccanica di precisione	-0,30	-0,25	-0,28	-0,27	-0,26
T	Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	-0,53	-0,38	-0,41	-0,34	-0,35
T	Tabacco	-0,98	-0,97	-0,98	-0,98	-0,54

⁽¹⁾ I settori sono ordinati secondo il valore dell'indice nel periodo 2017-18.

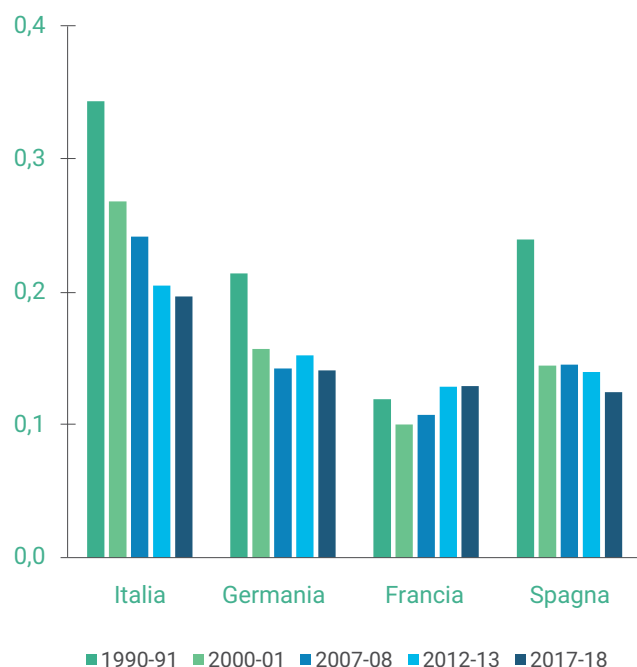
⁽²⁾ T: settori dell'industria tradizionale; OS: settori a offerta specializzata; ES: settori a forti economie di scala; RS: settori a elevata intensità di R&S. La suddivisione segue la rielaborazione Istat della tassonomia di Pavitt.

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

dizionali a partire dagli anni novanta per effetto della pressione competitiva esercitata dai paesi emergenti che presentano una elevata specializzazione nei medesimi settori. Tale tendenza ha trovato conferma nel decennio successivo e negli anni della grande crisi.

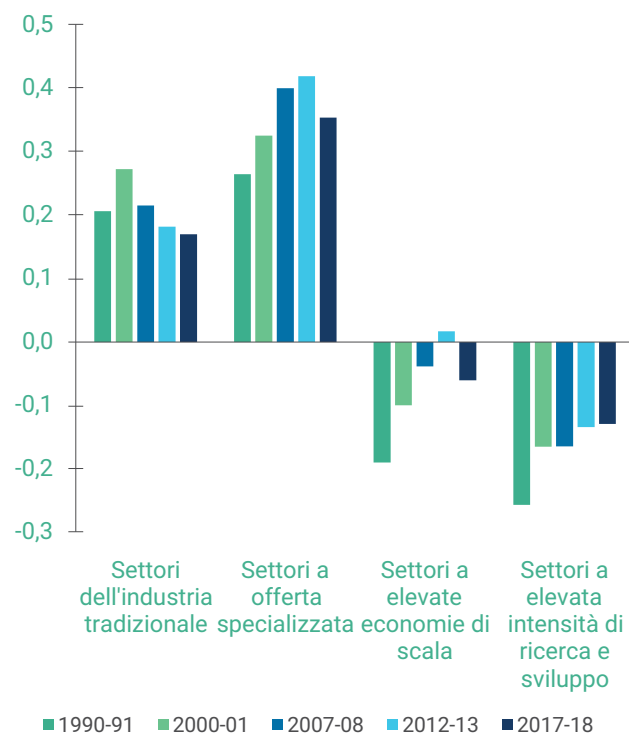
Analizzando i settori tradizionali più nel dettaglio, si rileva come molti di essi abbiano perso specializzazione nel corso degli anni (tavola 1); in particolar modo, il tessile-abbigliamento e gli articoli in pelle. I mobili hanno confermato un'intensa specializzazione commerciale sperimentando però una significativa attenuazione dei vantaggi comparati nell'ultimo biennio. I settori che, nonostante una diminuzione nel corso degli anni, evidenziano una specializzazione ancora relativamente degna di nota sono quelli legati in qualche misura al sistema dell'arredamento, ossia i materiali da costruzione e ceramica. In compenso, va segnalato il progressivo aumento dell'indice di specializzazione nell'industria alimentare che, pur restando di segno negativo, riflette il crescente successo internazionale dei prodotti tipici del *made in Italy*. Le bevande continuano a confermare un elevato livello di specializzazione che non si è attenuato nel corso degli anni. A partire dagli anni duemila si sono progressivamente rafforzati i vantaggi comparati dell'industria italiana nei settori a offerta specializzata e, in particolar modo, nel comparto della meccanica. Nell'ultimo biennio risulta in notevole crescita anche la specializzazione delle navi e imbarcazioni. Si è confermata la relativa debolezza dell'Italia nel raggruppamento dei settori a forti economie di scala. Si tratta di settori dai quali l'industria italiana si è allontanata progressivamente a partire dagli anni settanta. Negli anni più recenti, tuttavia, si sono registrati segnali di recupero. In particolare, tra i settori che pesano di più sulle esportazioni italiane si è ridotta la despecializzazione nella chimica, mentre è lievemente aumentata per la metallurgia e gli autoveicoli. Gli svantaggi comparati hanno conosciuto una riduzione anche in altri settori che producono beni intermedi, tra i quali quello dei derivati del petrolio in cui l'indice di specializzazione ha assunto segno positivo, anche se il suo valore nell'ultimo biennio è leggermente diminuito. Il principale punto di debolezza del modello di specializzazione commerciale dell'industria italiana resta il raggruppamento dei settori ad alta intensità di ricerca e sviluppo. Tuttavia, anche in questo caso, nei dati più recenti si possono individuare alcuni segnali di cambiamento. Si registrano infatti, rispetto al biennio 1990-91, miglioramenti dell'indicatore per la meccanica di precisione e per la farmaceutica e un cambiamento di segno per aeromobili e veicoli spaziali, seppur in calo rispetto al biennio 2012-13. La lenta evoluzione del modello di specializzazione italiano ha visto emergere, in misura maggiore rispetto agli altri paesi europei, una forte polarizzazione settoriale dei vantaggi comparati che però è andata riducendosi sensibilmente nel corso del tempo (grafico 1). L'indice che misura il grado di polarizzazione, costituito dalla media ponderata degli indicatori NTS presi in valore assoluto, è diminuito progressivamente da 0,33 nel biennio 1990-91 a 0,19 nel biennio 2017-18. Questa attenuazione dell'intensità media dei vantaggi e

Grafico 1 - Indici di polarizzazione: confronto tra i principali paesi dell'Area dell'euro



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Grafico 2 - Italia. Indici di specializzazione commerciale netta dei settori manifatturieri



degli svantaggi comparati corrisponde a una tendenza diffusa verso un tipo di specializzazione intra-settoriale piuttosto che inter-settoriale, alimentata dalla crescente differenziazione dei prodotti e dallo sviluppo delle reti produttive internazionali.

Per poter confrontare le caratteristiche del modello di specializzazione dell'Italia con quello dei principali paesi dell'Eurozona, l'analisi è stata ripetuta per Germania, Francia e Spagna. La prima informazione che si può ricavare dal confronto tra la distribuzione degli indici di specializzazione di questi quattro paesi riguarda la stabilità delle rispettive strutture settoriali. La Germania, analogamente all'Italia, appare caratterizzata da un alto grado di stabilità mentre la Francia e, in misura maggiore, la Spagna, presentano una maggiore, seppur modesta, variabilità. Il secondo elemento che si palesa nel confronto fra i paesi riguarda la convergenza dei modelli di specializzazione. La struttura del modello di specializzazione dell'Italia vede ancora, tra i settori dove l'indicatore di specializzazione commerciale assume valori positivi, una presenza relativamente maggiore di settori tradizionali e dei settori ad offerta specializzata (grafico 2). Tuttavia, come osservato, il cambiamento nel modello di specializzazione dell'Italia non va ricercato tanto nella distribuzione qualitativa della specializzazione quanto nel cambiamento dell'intensità della stessa, che risulta in flessione nei settori tradizionali mentre guadagna importanza in altri settori.

Passando all'analisi dei singoli paesi, si nota come il modello tedesco non si differenzi da quanto analizzato in passato, confermando l'elevata specializzazione nei settori a offerta specializzata e a elevate economie di scala, a scapito dei settori tradizionali (grafico 3). In particolar modo, la Germania mostra vantaggi comparati nella meccanica e negli autoveicoli mentre presenta una forte despecializzazione nei settori tradizionali tra cui l'abbigliamento, i prodotti in pelle e i mobili. Con riferimento ai settori a più alta intensità di ricerca, la Germania conferma la sua specializzazione negli aeromobili e veicoli spaziali e nei prodotti farmaceutici, seppur in calo rispetto agli anni

Grafico 3 - Germania. Indici di specializzazione commerciale netta dei settori manifatturieri

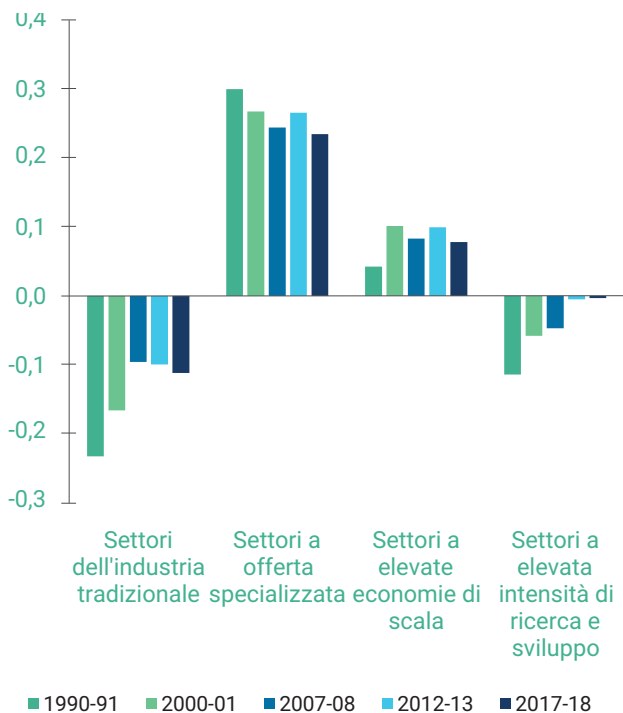


Grafico 4 - Francia. Indici di specializzazione commerciale netta dei settori manifatturieri

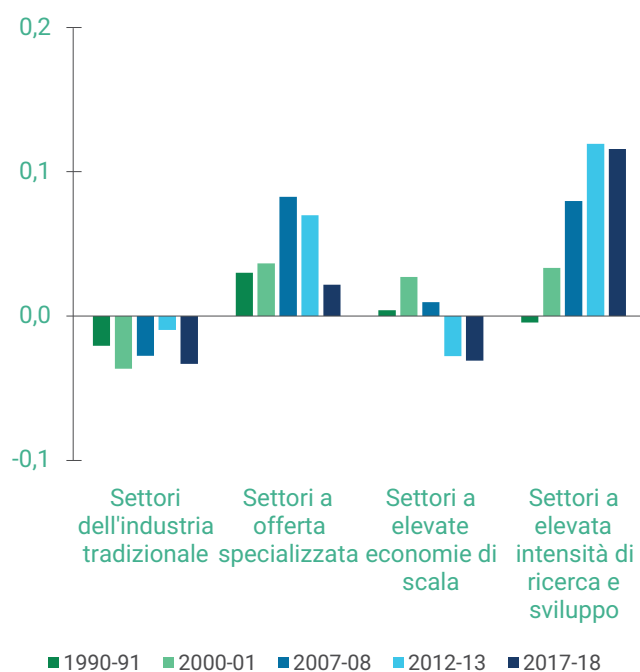
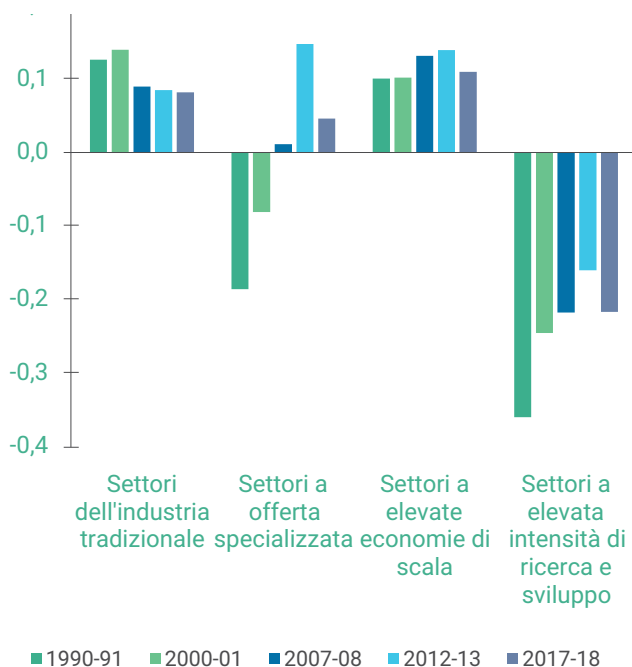


Grafico 5 - Spagna. Indici di specializzazione commerciale netta dei settori manifatturieri



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

precedenti. L'analisi dei dati recenti sembra indicare una decelerazione del rafforzamento della specializzazione tedesca nella farmaceutica avviatasi negli anni Novanta (tavola 2 in appendice).

La Francia denota una sostanziale stabilità del suo modello di specializzazione caratterizzato dalla debolezza nei settori tradizionali, con l'eccezione delle bevande, e una elevata specializzazione nei settori ad alta intensità di ricerca soprattutto negli aerei e nella farmaceutica (grafico 4). Negli ultimi anni si è evidenziato un cambiamento relativo ai settori tradizionali: gli articoli in pelle, in particolar modo, sono tornati di segno positivo. Tra i settori ad offerta specializzata la meccanica ha registrato un'attenuazione della despecializzazione nel periodo più recente (tavola 3 in appendice).

Con riferimento alla Spagna, quello che si evidenzia è la tendenza nel corso degli anni a modificare la struttura settoriale della specializzazione commerciale verso i settori più complessi, abbandonando i settori tradizionali (grafico 5). Negli ultimi anni è aumentata la despecializzazione nei principali comparti tradizionali come i mobili, gli articoli in pelle e l'abbigliamento, che in passato accomunavano il modello spagnolo a quello italiano. Nel biennio 2017-18, la Spagna ha continuato a mostrare una costante specializzazione nei settori ad elevate economie di scala. In particolar modo, gli elementi da costruzione in metallo, i derivati del petrolio e i prodotti in metallo evidenziano un'elevata specializzazione commerciale. Resta invece elevata la despecializzazione nei settori a elevata intensità di ricerca e sviluppo; solo il comparto degli aeromobili ha mostrato un segno positivo, seppur in calo rispetto al decennio precedente (tavola 4 in appendice).

Conclusioni

L'analisi dei dati più recenti rivela come il modello di specializzazione commerciale dell'industria italiana, pur avendo mantenuto i suoi tratti qualitativi essenziali, sia cambiato significativamente nella sua intensità, allontanandosi sempre di più dai settori tradizionali a favore di una più intensa specializzazione nell'industria meccanica e di una riduzione degli svantaggi comparati in alcuni settori a forti economie di scala e ad alta intensità di ricerca. Tali mutamenti in atto rappresentano non solo dei segnali di graduale trasformazione della struttura settoriale della specializzazione italiana, ma anche di lenta convergenza verso i modelli di specializzazione degli altri principali paesi dell'Area dell'euro. Rispetto alla Germania e alla Francia, che presentano una maggiore forza nei settori più complessi e una ormai consolidata despecializzazione nei settori tradizionali, l'Italia sta cercando di recuperare il ritardo accumulato nei settori a più alta intensità tecnologica e di ricerca. Tali segnali di convergenza sembrano emergere anche in riferimento alla Spagna, che proprio negli anni più recenti ha visto il passaggio di alcuni settori tradizionali da una posizione di relativa specializzazione a una di relativa despecializzazione.

In definitiva, l'Italia non sembra voler abbandonare le produzioni tipiche del *made in Italy* quanto piuttosto adeguarsi al nuovo contesto competitivo internazionale tramite la maggiore partecipazione alle reti produttive internazionali, nell'ambito delle quali le imprese italiane si collocherebbero nelle fasi "a valle" delle filiere e a più alto valore aggiunto.

Riferimenti bibliografici

L. Iapadre, *Stabilità qualitativa ed attenuazione degli squilibri nel modello di specializzazione dell'economia italiana* (1973-95) in "Rapporto sul Commercio Estero 1995", ICE, 1996.

M. Bugamelli, *Il modello di specializzazione interazionale dell'area dell'euro e dei principali paesi europei: omogeneità e convergenza*, Banca d'Italia, "Temi di discussione", n. 401, 2001.

L. De Benedictis, *Three decades of Italian comparative advantages*, *The World Economy* 29.1, 2005.

S. De Nardis e F. Traù, *Il modello che non c'era - L'Italia e la divisione internazionale del lavoro industriale*, Roma, Fondazione Manlio Masi, Rubbettino, 2005.

L. Iapadre, *Trade and Employment in Italy*, OECD Trade Policy Working Papers, No. 126, 2011.

Appendice statistica

Tavola 2 - Germania. Indice di specializzazione commerciale netta dei settori manifatturieri ⁽¹⁾

Raggruppamenti settoriali ⁽²⁾	Settori	1990-91	2000-01	2007-08	2012-13	2017-18
OS	Navi e imbarcazioni	0,44	0,19	-0,32	-0,14	0,41
T	Tabacco	0,49	0,39	0,48	0,47	0,32
OS	Macchinari e apparecchiature n.c.a.	0,34	0,34	0,30	0,33	0,29
ES	Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	0,20	0,30	0,29	0,32	0,25
RS	Aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi	-0,12	0,00	-0,01	0,10	0,21
OS	Locomotive e materiale rotabile ferro-tranviario	0,57	0,26	0,31	0,25	0,16
OS	Prodotti in metallo (escluso coltelleria e utensili, altri prodotti e elementi da costruzione in metallo)	0,02	0,20	0,22	0,18	0,14
OS	Macchine e apparecchi elettrici (escluso elettronica ed illuminotecnica)	0,15	0,10	0,16	0,15	0,10
ES	Prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi (esclusi materiali da costruzione e ceramica)	0,00	0,06	0,13	0,12	0,10
ES	Articoli in gomma e materie plastiche	0,06	0,12	0,12	0,10	0,09
T	Coltelleria, utensili e altri prodotti in metallo	0,12	0,14	0,12	0,11	0,09
ES	Elementi da costruzione in metallo	0,08	0,09	0,24	0,15	0,08
RS	Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	0,12	0,14	0,03	0,10	0,07
ES	Prodotti chimici	0,11	-0,01	-0,02	0,05	0,02
T	Carta e stampa	-0,18	-0,02	0,01	0,02	0,00
T	Prodotti alimentari	-0,22	-0,11	-0,09	-0,02	-0,05
T	Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	-0,46	-0,19	0,04	-0,05	-0,07
T	Materiali da costruzione e ceramica	-0,17	-0,18	0,01	-0,04	-0,07
T	Prodotti tessili	-0,04	-0,04	-0,07	-0,08	-0,08
ES	Elettrodomestici e altri apparecchi per uso domestico	0,13	0,10	0,06	-0,06	-0,08
T	Apparecchiature per illuminazione	0,13	-0,06	-0,06	-0,10	-0,11
RS	Computer e meccanica precisione	-0,15	-0,11	-0,09	-0,09	-0,09
T	Bevande	-0,41	-0,34	-0,15	-0,14	-0,13
ES	Prodotti della metallurgia	-0,09	-0,03	-0,14	-0,08	-0,14
T	Altri manufatti (esclusi strumenti e forniture mediche e dentistiche)	-0,17	-0,14	-0,13	-0,21	-0,19
ES	Mezzi di trasporto n.c.a.	-0,44	-0,49	-0,27	-0,22	-0,20
T	Mobili	-0,12	-0,22	-0,12	-0,17	-0,20
T	Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	-0,54	-0,45	-0,35	-0,39	-0,31
ES	Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	-0,53	-0,42	-0,16	-0,40	-0,35
T	Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	-0,57	-0,50	-0,37	-0,39	-0,35

⁽¹⁾ I settori sono ordinati secondo il valore dell'indice nel periodo 2017-18.

⁽²⁾ T: settori dell'industria tradizionale; OS: settori a offerta specializzata; ES: settori a forti economie di scala; RS: settori a elevata intensità di R&S. La suddivisione segue la rielaborazione Istat della tassonomia di Pavitt.

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Tavola 3 - Francia. Indice di specializzazione commerciale netta dei settori manifatturieri ⁽¹⁾

Raggruppamenti settoriali ⁽²⁾	Settori	1990-91	2000-01	2007-08	2012-13	2017-18
T	Bevande	0,72	0,69	0,68	0,69	0,66
OS	Navi e imbarcazioni	0,14	0,27	0,43	0,26	0,53
RS	Aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi	0,11	0,11	0,28	0,34	0,36
ES	Prodotti chimici	-0,01	0,05	0,09	0,11	0,14
RS	Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	0,14	0,10	0,16	0,14	0,13
OS	Locomotive e materiale rotabile ferro-tranviario	0,45	0,36	0,40	0,27	0,11
T	Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	-0,24	-0,19	-0,10	0,00	0,02
OS	Macchine e apparecchi elettrici escluso elettronica ed illuminotecnica)	0,19	0,10	0,17	0,10	0,01
OS	Macchinari e apparecchiature n.c.a.	-0,04	-0,03	0,03	0,05	0,01
T	Prodotti alimentari	0,02	0,03	0,03	0,04	-0,01
ES	Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	0,14	0,14	0,06	0,04	-0,03
ES	Prodotti della metallurgia	-0,02	-0,07	-0,04	0,00	-0,03
T	Altri manufatti (esclusi strumenti e forniture mediche e dentistiche)	-0,09	-0,17	-0,10	-0,05	-0,03
ES	Prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi (esclusi materiali da costruzione e ceramica)	0,13	0,07	0,00	-0,01	-0,04
ES	Articoli in gomma e materie plastiche	0,01	-0,01	0,00	-0,05	-0,08
T	Coltelleria, utensili e altri prodotti in metallo	-0,05	-0,02	-0,04	-0,06	-0,09
T	Prodotti tessili	0,00	0,05	-0,01	-0,06	-0,10
ES	Carta e stampa	-0,20	-0,14	-0,09	-0,10	-0,12
RS	Computer e meccanica di precisione	-0,13	-0,06	-0,12	-0,12	-0,14
OS	Prodotti in metallo (escluso coltelleria e utensili, altri prodotti e elementi da costruzione in metallo)	0,40	0,25	0,18	0,06	-0,14
T	Apparecchiature per illuminazione	-0,10	-0,03	-0,05	-0,06	-0,15
T	Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	-0,20	-0,17	-0,22	-0,24	-0,21
T	Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	-0,25	-0,34	-0,27	-0,28	-0,27
ES	Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	-0,32	-0,14	-0,12	-0,34	-0,32
ES	Elementi da costruzione in metallo	0,03	-0,08	-0,27	-0,33	-0,41
ES	Elettrodomestici e altri apparecchi per uso domestico	-0,13	-0,15	-0,30	-0,40	-0,41
ES	Mezzi di trasporto n.c.a.	-0,22	-0,35	-0,40	-0,45	-0,43
T	Materiali da costruzione e ceramica	-0,25	-0,25	-0,42	-0,44	-0,46
T	Mobili	-0,31	-0,24	-0,37	-0,47	-0,49
T	Tabacco	-0,72	-0,64	-0,56	-0,53	-0,75

⁽¹⁾ I settori sono ordinati secondo il valore dell'indice nel periodo 2017-18.

⁽²⁾ T: settori dell'industria tradizionale; OS: settori a offerta specializzata; ES: settori a forti economie di scala; RS: settori a elevata intensità di R&S. La suddivisione segue la rielaborazione Istat della tassonomia di Pavitt.

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Tavola 4 - Spagna. Indice di specializzazione commerciale netta dei settori manifatturieri ⁽¹⁾

Raggruppamenti settoriali ⁽²⁾	Settori	1990-91	2000-01	2007-08	2012-13	2017-18
T	Materiali da costruzione e ceramica	0,69	0,77	0,73	0,77	0,75
OS	Locomotive e materiale rotabile ferro-tranviario	-0,26	0,61	0,27	0,71	0,71
ES	Elementi da costruzione in metallo	-0,11	0,36	0,20	0,71	0,65
T	Bevande	0,39	0,32	0,37	0,40	0,43
ES	Prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi (esclusi materiali da costruzione e ceramica)	0,16	0,24	0,17	0,33	0,28
ES	Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	0,26	0,14	0,05	0,13	0,30
OS	Navi e imbarcazioni	0,70	0,31	0,49	0,31	0,26
ES	Prodotti in metallo (escluso coltelleria e utensili, altri e elementi da costruzione in metallo)	-0,02	0,04	0,14	0,18	0,21
T	Prodotti alimentari	0,07	0,14	0,19	0,15	0,18
RS	Aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi	-0,25	-0,12	0,17	0,34	0,14
ES	Prodotti della metallurgia	0,12	-0,02	0,11	0,25	0,14
ES	Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	0,26	0,17	0,21	0,23	0,13
T	Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	-0,21	-0,17	-0,07	0,13	0,13
T	Coltelleria, utensili e altri prodotti in metallo	0,14	0,11	0,12	0,15	0,10
OS	Macchine e apparecchi elettrici (escluso elettronica ed illuminotecnica)	-0,15	0,00	0,11	0,17	0,08
T	Apparecchiature per illuminazione	0,07	0,21	0,04	0,07	0,07
T	Prodotti tessili	0,07	0,13	0,11	0,05	0,04
T	Articoli in gomma e materie plastiche	0,12	0,13	0,15	0,08	0,03
ES	Carta e stampa	-0,16	-0,03	0,11	0,08	0,02
ES	Prodotti chimici	-0,16	-0,03	0,05	-0,04	0,01
OS	Macchinari e apparecchiature n.c.a.	-0,27	-0,17	-0,08	0,10	-0,02
T	Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	0,55	0,38	0,11	0,01	-0,02
T	Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	-0,20	-0,16	-0,19	-0,10	-0,07
RS	Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	-0,01	-0,15	0,06	-0,02	-0,08
T	Mobili	0,37	0,35	-0,08	-0,07	-0,11
T	Altri manufatti (esclusi strumenti e forniture mediche e dentistiche)	-0,04	-0,05	-0,16	-0,09	-0,21
ES	Elettrodomestici e apparecchi per uso domestico	-0,04	0,12	-0,05	-0,05	-0,22
ES	Mezzi di trasporto n c a	-0,61	0,04	-0,11	-0,25	-0,39
RS	Computer e meccanica di precisione	-0,46	-0,29	-0,46	-0,49	-0,47
T	Tabacco	-0,86	-0,74	-0,71	-0,67	-0,80

⁽¹⁾ I settori sono ordinati secondo il valore dell'indice nel periodo 2017-18.

⁽²⁾ T: settori dell'industria tradizionale; OS: settori a offerta specializzata; ES: settori a forti economie di scala; RS: settori a elevata intensità di R&S. La suddivisione segue la rielaborazione Istat della tassonomia di Pavitt.

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

L'Italia e le imprese italiane nelle Catene Globali del Valore: un'analisi micro-macro

di Anna Giunta*, Silvia Nenci* e Pierluigi Montalbano**

Introduzione

Le Catene Globali del Valore (CGV, da ora in poi) configurano il corrente assetto organizzativo del processo produttivo delle imprese. Si tratta di un'organizzazione spaziale della produzione in cui molti beni sono il risultato di un processo produttivo al quale imprese di paesi diversi aggiungono via via frammenti di valore. Sebbene il fenomeno abbia mostrato segni di rallentamento nella sua intensità nel periodo successivo alla crisi finanziaria del 2008, le CGV spiegano tuttora una quota significativa, pari a circa due terzi, del commercio mondiale (OMC, 2019).

Il fenomeno ha interessato sia le imprese dei paesi emergenti che quelle dei paesi industrializzati, Italia compresa. Come infatti documentato da diversi lavori, la partecipazione dell'Italia e quindi delle sue imprese alle CGV è ragguardevole, non dissimile da quella tedesca e degli altri maggiori paesi europei, sia che si guardi alla stessa facendo ricorso ai dati sul commercio in valore aggiunto, sia che si interrogino i dati a livello di impresa (Agostino et al., 2016; Borin e Mancini, 2016; Amador et al. 2015; Veugelers et al., 2013; Breda e Cappariello, 2012; Istat, 2019).

La letteratura basata sui dati di impresa conferma l'ampia partecipazione delle imprese italiane con l'aggiunta di alcune importanti qualificazioni. La partecipazione di per sé non sembra, infatti, garanzia di guadagno di produttività. Quest'ultimo dipende: i) dalla modalità di partecipazione, vale a dire se l'impresa è meramente esportatrice o se si avvale di partecipazione più complessa, è il caso delle imprese two-way trader; ii) dal posizionamento dell'impresa all'interno della CGV, se opera come impresa *supplier* (che vende ad altre imprese) o come impresa che serve il mercato finale (Accetturo e Giunta, 2016; Agostino et al., 2015; Giovannetti et al., 2015).¹

L'obiettivo del nostro contributo è di coniugare i due livelli dell'analisi, macro e micro, al fine di investigarne il livello di convergenza, di coerenza interna. Ad oggi, le analisi macro e micro sono avanzate su sentieri paralleli, nella stessa direzione di ricerca, ma senza una sintesi soddisfacente. Sebbene si riconosca l'utilità dell'esercizio di integrazione (Johnson, 2017), sono ancora relativamente pochi i lavori che si muovono lungo questo tracciato (Crespo e Jansen, 2014; Blaum et al., 2015; Montalbano et al., 2018).

I dati a livello di impresa possono migliorare l'analisi sul commercio in valore aggiunto. Le tabelle input-output settoriali, infatti, per loro costruzione, presentano i limiti di una aggregazione settoriale elevata, implicitamente assumono la stessa funzione di produzione per le imprese che operano nello stesso settore e la stessa propensione all'importazione e all'esportazione. D'altra parte, l'analisi in valore aggiunto può rafforzare le evidenze conseguite con i dati a livello di impresa, che, se consentono di cogliere l'eterogeneità delle imprese operanti nella stessa industria, allo stesso tempo e per come sono rilevati dagli istituti ufficiali di statistica, non si prestano alla costruzione di variabili *proxy* pienamente soddisfacenti, a livello statico e dinamico, per catturare tutti gli aspetti di organizzazione e performance relativi all'operatività di un'impresa all'interno di una CGV.

Ai fini del nostro esercizio, utilizziamo due insiemi di dati correntemente disponibili. Per l'analisi a livello di impresa facciamo ricorso all'indagine EU-EFIGE (EFIGE, da ora in poi) sulle imprese manifatturiere europee, mentre per i dati in valore aggiunto utilizziamo il World Input Output Database (WIOD, da ora in poi) che fornisce le tabelle input-output internazionali per paesi e settori. L'analisi è riferita al periodo 2008-14.

* Università Roma Tre e Centro Rossi-Doria.** La Sapienza, Università di Roma e Università del Sussex, Regno Unito.

¹ Il premio di produttività dipende inoltre dalla *governance* che caratterizza la CGV (Brancati et al., 2017) e dalla capacità di assorbimento dell'impresa dei vantaggi che si conseguono con l'operatività nelle CGV (Pietrobelli e Saliola, 2008).

I dati e gli indicatori utilizzati

Per calcolare il commercio in valore aggiunto e gli indicatori di partecipazione alle CGV utilizziamo la banca dati WIOD, che fornisce le tabelle input-output internazionali per 43 paesi e 56 settori (2 cifre, secondo la classificazione ISIC - *International Standard Industrial Classification of All Economic Activities* - Rev. 4), di cui 19 manifatturieri.

Dato che il valore aggiunto è uguale alla differenza tra la produzione finale e la somma dei beni intermedi utilizzati, con la scomposizione internazionale del processo produttivo il valore è "aggiunto" in differenti paesi: ne consegue che le esportazioni di ogni paese includono sia il valore aggiunto generato all'interno del paese stesso, sia il valore aggiunto originato in paesi diversi. C'è inoltre da tenere presente che i paesi partecipano alle CGV non solo come utilizzatori di beni intermedi importati, ma anche come fornitori di beni intermedi utilizzati successivamente da altri paesi nelle proprie esportazioni.² Possiamo, dunque, misurare la partecipazione di un paese alla CGV sia come partecipazione di tipo *backward*, vale a dire calcolando il valore dei beni intermedi importati e inclusi nelle esportazioni di quel paese, sia come *forward*, misurando cioè l'incidenza del valore aggiunto generato localmente e successivamente utilizzato da un altro paese per le proprie esportazioni. Le due componenti *backward* e *forward* forniscono dunque anche informazioni sulla collocazione del paese nella divisione internazionale del lavoro. Un paese con elevata partecipazione di tipo *backward* può essere collocato "a valle" della CGV: si tratta di un'economia che importa prevalentemente beni intermedi per le proprie esportazioni. Un paese con elevata partecipazione di tipo *forward* può essere invece collocato "a monte": si tratta, cioè, di un'economia che fornisce prevalentemente beni intermedi, successivamente utilizzati da altri paesi per le proprie esportazioni.

Per calcolare le misure bilaterali della partecipazione *backward* e *forward* a livello settoriale applichiamo la metodologia sviluppata da Wang et al. (2013) (di seguito WWZ). In particolare, utilizziamo le componenti della scomposizione di WWZ necessarie a misurare i seguenti indicatori:

- il valore aggiunto estero (foreign value added, FVA) presente nella produzione delle esportazioni di un paese, ovvero il valore aggiunto contenuto negli input intermedi importati che sono utilizzati nei beni finali o intermedi esportati. Esso misura il coinvolgimento nelle CGV dei settori relativamente "a valle";
- il valore aggiunto nazionale indiretto (*indirect domestic value added*, IDVA), ovvero il valore aggiunto nazionale contenuto nei beni intermedi esportati verso il paese partner e da questo utilizzati nelle proprie esportazioni verso paesi terzi. Questo indicatore misura la partecipazione alla CGV dei settori relativamente "a monte".

Utilizziamo l'indicatore FVA come misura della partecipazione di tipo *backward* e l'indicatore IDVA come misura della partecipazione di tipo *forward*. La somma dei due indicatori fornisce una misura complessiva della partecipazione settoriale alle CGV.

Per quanto riguarda il livello micro, la banca dati tratta dall'indagine EFIGE include dati sulla organizzazione e la performance di imprese manifatturiere (con dieci e più addetti) operative in sette paesi europei (Austria, Francia, Germania, Italia, Regno Unito, Spagna e Ungheria). I dati si riferiscono al 2008, le informazioni sono integrate con i dati di bilancio della banca dati Amadeus, riferiti agli anni 2002-14. La nostra analisi è circoscritta alle imprese di Francia, Germania, Italia e Spagna.

Utilizzando questo *dataset* ricaviamo: a) la produttività d'impresa (espressa come valore aggiunto per addetto); b) le modalità di internazionalizzazione delle imprese. In particolare, definiamo le seguenti tre modalità, mutualmente esclusive:

- i) singola: l'impresa è solamente esportatrice;
- ii) doppia: è il caso di un'impresa *two-way trader*, esporta e importa (beni intermedi o servizi);
- iii) tripla: un'impresa che oltre ad essere esportatrice ed importatrice, effettua anche investimenti diretti all'estero.

² Le misure di CGV adottate in questo lavoro derivano dalla scomposizione delle esportazioni lorde. Di conseguenza, esse non includono eventuali flussi commerciali non riconducibili direttamente ai flussi esportativi (ad esempio, flussi di beni intermedi importati usati per la produzione di beni finali destinati al mercato interno). Altre tipologie di flussi commerciali (ad esempio, beni intermedi esportati usati nel paese importatore per beni finali destinati al suo mercato interno), ancorché misurabili tramite le esportazioni, non sono abitualmente contemplate negli indicatori usati per misurare la partecipazione alle CGV.

L'analisi descrittiva

I dati relativi alla produttività del lavoro delle imprese (EFIGE) e gli indicatori di partecipazione alle CGV (WIOD) dei quattro paesi, distinti in partecipazione *forward* e *backward* mostrano che la produttività del lavoro (media del periodo 2008-14) risulta più elevata nelle imprese tedesche (circa 61mila euro per lavoratore), seguite dalle imprese francesi (circa 52 mila euro), italiane (circa 51 mila euro) e spagnole (circa 40 mila euro, tavola 1).

Tavola 1 - Produttività d'impresa, indicatori di CGV⁽¹⁾ e modalità di internazionalizzazione per paese
Valori medi, periodo 2008-14

Paese	Produttività d'impresa ⁽²⁾ migliaia di euro	CGV Forward %	CGV Backward %	Singola ⁽³⁾		Doppia ⁽⁴⁾		Tripla ⁽⁵⁾	
				N.	%	N.	%	N.	%
Francia	52,0	19	28	181	12	739	49	66	4
Germania	61,1	17	27	111	22	227	45	58	11
Italia	51,4	17	25	604	29	895	42	56	3
Spagna	39,9	16	25	461	20	943	41	44	2
Media/Totale	48,2	17	26	1.357	21	2.804	43	224	3

⁽¹⁾ Le misure aggregate di CGV sono espresse in percentuale delle esportazioni totali. Le misure di CGV a livello d'impresa sono misurate in percentuale sul totale delle imprese del campione.

⁽²⁾ Misurata come valore aggiunto per addetto.

⁽³⁾ Comprende imprese esclusivamente esportatrici.

⁽⁴⁾ Comprende imprese sia esportatrici che importatrici (sia di beni manifatturieri, sia di servizi).

⁽⁵⁾ Comprende imprese sia esportatrici che importatrici (sia di beni manifatturieri, sia di servizi), sia produttori internazionali (tramite investimenti diretti esteri).

Fonte: elaborazioni degli autori su dati EFIGE e WIOD

Gli indicatori della partecipazione dei quattro paesi alle CGV mostrano valori abbastanza allineati: la partecipazione *forward* (che fa riferimento all'esportazione di valore aggiunto) si attesta su una media pari al 17 per cento delle esportazioni totali (il valore massimo è il 19 per cento della Francia), mentre la partecipazione *backward* (il valore aggiunto importato contenuto nelle esportazioni) su una media pari al 26 per cento (il valore massimo è il 28 per cento sempre della Francia). Non si assiste dunque ad una differenziazione significativa tra i principali paesi europei in termini di partecipazione a monte e a valle nelle CGV. A livello d'impresa, circa un terzo del campione d'impresе italiane partecipa in ambito internazionale con la modalità più semplice, quella confinata alle sole esportazioni, mentre tale modalità è prossima al 20 per cento negli altri paesi considerati (12 per cento nel caso della Francia). La modalità di partecipazione maggiormente praticata dalle imprese di tutti i paesi (43 per cento in media; 49 per cento nel caso della Francia) è quella del *two-way trader* (l'impresa è sia importatrice che esportatrice), mentre sono di nuovo le imprese tedesche a mostrare la maggiore incidenza di partecipazione alle CGV con la modalità più complessa, la tripla, che associa all'internazionalizzazione commerciale quella produttiva.

Tavola 2 - Produttività d'impresa, indicatori di CGV e modalità di internazionalizzazione per l'Italia
Valori medi per settore, 2008

Codici WIOD	Settori ISIC	Produttività impresa ⁽¹⁾ migliaia di euro	Partecipazione a livello di settore		Modalità internazionalizzazione d'impresa		
			CGV forward %	CGV backward %	Singola %	Doppia %	Tripla %
C10_C12	Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	57,9	2,2	17,2	25,7	36,3	1,8
C13_C15	Industrie tessili, abbigliamento, pelli e accessori	44,2	14,8	17,0	24,3	51,1	4,9
C16	Industria del legno, dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	45,3	18,8	19,1	23,3	38,3	1,7
C17	Fabbricazione di carta e di prodotti di carta	54,5	24,0	25,7	19,6	60,8	0,0
C18	Stampa e riproduzione di supporti registrati	47,3	26,1	16,1	32,3	21,0	1,6
C20	Fabbricazione di prodotti chimici	64,2	26,4	32,6	18,2	63,6	3,6
C21	Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	74,7	15,2	17,3	16,7	66,7	16,7
C22	Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	52,8	25,1	27,3	25,4	54,5	2,2
C23	Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	53,4	14,0	23,4	21,4	25,6	1,7
C24	Metallurgia	62,6	30,5	40,8	25,4	55,9	0,0
C25	Fabbricazione di prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	55,3	22,6	23,7	33,3	32,9	1,1
C26	Fabbricazione di computer, prodotti di elettronica e ottica	60,0	20,9	6,4	13,8	47,7	6,2
C27	Fabbricazione di apparecchiature elettriche	51,4	16,2	9,1	28,7	46,8	3,2
C28	Fabbricazione di macchinari ed apparecchi n.c.a.	57,7	13,0	4,9	38,8	42,8	4,4
C29	Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	51,3	17,0	5,8	18,8	59,4	0,0
C30	Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	59,6	12,0	3,7	14,3	52,4	4,8
C31_C32	Fabbricazione di mobili e altre attività manifatturiere	43,2	5,2	2,3	39,4	39,4	1,3
C33	Riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature	56,8	15,1	4,6	23,5	50,0	2,9
Valori medi		55,1	17,7	16,5	24,6	46,9	3,2

⁽¹⁾ Misurata come valore aggiunto per addetto.

Fonte: elaborazioni degli autori su dati EFIGE e WIOD

Per l'Italia, specificamente, i settori caratterizzati dalle imprese più produttive sono quelli della farmaceutica, della fabbricazione di prodotti chimici e della metallurgia, mentre i settori caratterizzati dalle imprese meno produttive sono quelli legati alla fabbricazione di mobili e altre attività manifatturiere; alle industrie tessili, abbigliamento, pelli e accessori; all'industria del legno, dei prodotti in legno e sughero; all'industria della stampa (tavola 2).

I settori della metallurgia e della fabbricazione di prodotti chimici sono anche quelli caratterizzati dai valori più alti di partecipazione alle CGV sia di natura *forward* che *backward*. Il settore dei prodotti chimici presenta, infine, la maggior numerosità di imprese *two-way trader*, dopo la produzione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici, caratterizzati questi ultimi per il 67 per cento da tali imprese. Si assiste, in generale, ad una certa eterogeneità settoriale dei diversi indicatori analizzati, che non riguarda solo l'Italia ma l'insieme dei paesi considerati. Nel paragrafo successivo, presenteremo quindi un esercizio econometrico per analizzare le relazioni esistenti fra la produttività d'impresa e le diverse misure, macro e micro, di partecipazione alle CGV, che tenga adeguatamente conto di tale eterogeneità.

L'analisi econometrica

In generale, gli studi che indagano l'esistenza di un "effetto CGV" documentano un impatto positivo sulla produttività dell'impresa. Questo risultato vale anche per le imprese italiane, ma con due importanti specificazioni, prima menzionate. In primo luogo, i guadagni di produttività sono ordinati secondo la modalità più o meno evoluta di partecipazione alla CGV (da singola a tripla, Agostino et al., 2016; Veugelers et al., 2013); in secondo luogo, rispetto alle imprese finali (quelle che collocano il proprio prodotto sul mercato finale), le imprese fornitrici di input (quelle che vendono ad altre imprese) soffrono di un relativo svantaggio (Agostino et al., 2016 e 2017; Razzolini e Vannoni, 2011).

L'analisi micro-macro conferma questa ipotesi? Per rispondere a questa domanda, testiamo la correlazione tra produttività dell'impresa e misure alternative di partecipazione alle CGV (utilizzando sia i dati EFIGE sia i dati settoriali WIOD). A tal fine, stimiamo la seguente relazione:³

$$\theta_{ijt} = a_i + \beta_1 cgv_{ijt} + \eta_c + \gamma_t + \epsilon_{ijt} \quad (1)$$

dove i indica l'impresa, j il settore e t gli anni. θ è la produttività d'impresa (misurata come valore aggiunto per addetto) espressa in logaritmi naturali; a_i misura gli effetti fissi a livello d'impresa; cgv indica, alternativamente, le modalità di internazionalizzazione e gli indicatori settoriali di partecipazione (in quest'ultimo caso, distinguendo fra partecipazione *backward* e *forward*); η_c e γ_t misurano rispettivamente gli effetti paese e gli effetti temporali; ϵ è il termine di errore.

In linea generale, i risultati delle stime effettuate sono coerenti con l'ipotesi di un "effetto CGV": le imprese più produttive sono associate ai settori caratterizzati da un maggior grado di partecipazione alle CGV (tavola 3). L'elemento più rilevante ai fini della nostra analisi è che tale relazione positiva è confermata sia utilizzando le misure di partecipazione a livello d'impresa⁴ (colonna 1), sia quelle a livello di settore (colonne 2 e 4).⁵

I risultati delle colonne (3) e (5) confermano quanto già messo in luce dalla letteratura empirica fondata su dati a livello di impresa: la partecipazione alle CGV è associata a guadagni di produttività sia che l'impresa/settore si collochi a monte sia che si posizioni a valle delle CGV. Si rileva anche che il beneficio risulta più significativo per la partecipazione *backward*, cioè nel caso in cui il paese fa maggiore ricorso alla importazione dei beni intermedi per le proprie esportazioni.

³ Da notare che il presente esercizio non ha come obiettivo quello di individuare le determinanti della produttività d'impresa, bensì di analizzare la coerenza dei risultati con indicatori alternativi di CGV.

⁴ In questo caso, l'indicatore di partecipazione è costruito come variabile dicotomica. Essa assume valore uno se l'impresa del campione presenta modalità di internazionalizzazione doppia o tripla e zero negli altri casi.

⁵ In questo caso, l'indicatore di partecipazione è costruito come somma delle componenti FVA e IDVA della scomposizione di WWZ. Le stime direttamente confrontabili con quelle riportate nella colonna 1 sono quelle di colonna 2. Esse, infatti, non controllano per gli effetti fissi a livello d'impresa (diversamente dalle stime riportate in colonna 4). Ciò in quanto, a causa della natura non panel del dataset EFIGE, nelle stime di colonna 1 tali effetti non possono essere controllati.

Tavola 3 - Analisi della relazione fra produttività d'impresa e misure alternative di CGV
Stime per il periodo 2008-14

Variabile dipendente:					
produttività d'impresa	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
cgv ⁽¹⁾	0,0796***				
	(-0,0105)				
cgv_sett		0,527***		0,510***	
		(-0,023)		(-0,183)	
backward			0,807***		0,510***
			(-0,0435)		(-0,183)
forward			0,319***		0,586*
			(-0,0362)		(-0,354)
costante	3,995***	3,810***	3,767***	3,574***	3,561***
	(-0,0169)	(-0,0145)	(-0,0156)	(-0,0815)	(-0,0972)
N. osservazioni	40,387	40,387	40,387	40,387	40,387
effetti fissi paese	si	si	si	si	si
effetti temporali	si	si	si	si	si
effetti fissi settore	si	no	no	no	no
effetti fissi impresa	no	no	no	si	si
R ² corretto	0,152	0,103	0,104	0,013	0,012

* Il coefficiente è statisticamente significativo al 10%; ** al 5%; *** all'1%; in assenza di asterischi il coefficiente non è statisticamente diverso da zero. Gli errori standard riportati in parentesi sono robusti per l'eteroschedasticità.

⁽¹⁾ La variabile è uguale ad 1 se l'impresa dichiara modalità di internazionalizzazione doppie e/o triple; zero negli altri casi.

Fonte: elaborazioni degli autori su dati EFIGE e WIOD

Conclusioni

Le CGV appaiono un fenomeno rilevante, associato positivamente alla crescita della produttività delle imprese che ne fanno parte. Malgrado l'importanza, i dati disponibili consentono solo una parziale misurazione della sua complessità, sia a livello di paese che a livello di imprese. Indubbi passi avanti si sono fatti con i dati che misurano il commercio in valore aggiunto; minori sono gli avanzamenti da registrare per i dati a livello di impresa. Dalla penuria o bassa qualità dei dati scaturisce la difficoltà di armonizzazione macro-micro tra gli indicatori di partecipazione alle CGV.

Questo lavoro si configura come uno dei primi contributi nella direzione dell'analisi micro-macro per sfruttare al meglio le informazioni dei dati in valore aggiunto quando accoppiati ai dati a livello di impresa. I risultati mostrano la coerenza interna dell'analisi micro-macro. Ciò emerge con chiarezza dall'analisi econometrica, in cui si evidenzia che sia la partecipazione *forward* che *backward* si associano positivamente e significativamente alla produttività dell'impresa. Questo risultato conferma specularmente il premio di produttività messo in evidenza dalla letteratura fondata sui dati micro.

Da sottolineare, inoltre, la maggiore significatività della partecipazione *backward* sulla produttività dell'impresa: il guadagno di produttività sembra essere, infatti, ancora più rilevante per le imprese che operano in settori le cui esportazioni sono caratterizzate da una maggiore incidenza di valore aggiunto importato. Anche questo risultato appare coerente con i riscontri empirici: un posizionamento più a valle delle CGV migliora la produttività delle imprese. Queste ultime associano ai benefici dell'attività di esportazione – ipotesi del *learning by exporting* (Clerides et al., 1998; Bernard et al., 2003; Greenaway e Kneller, 2007; Wagner, 2007, 2012) – i vantaggi connessi alle importazioni, quali l'accesso ad una più ampia varietà di beni intermedi, la trasmissione di tecnologia, l'approvvigionamento a più basso costo degli input (Bas and Strauss-Kahn, 2014; Castellani et al., 2010; Vogel et al., 2010).

Riferimenti bibliografici

A. Accetturo e A. Giunta, *Value Chains and the Great Recession: Evidence from Italian and German Firms*, Banca di Italia, Occasional Papers, n. 304, 2016.

M. Agostino, A. Giunta, J.B. Nugent, D. Scalera e F. Trivieri, *The Importance of Being a Capable Supplier: Italian Industrial Firms in Global Value Chains*, "International Small Business Journal", vol. 33, n.7, 2015, pp.708-30.

M. Agostino, A. Giunta, D. Scalera e F. Trivieri, *Italian Firms in Global Value Chains: Updating our Knowledge*, "Rivista di Politica Economica", vol. VII-IX, 2016, pp. 155- 186.

M. Agostino, A. Giunta, D. Scalera e F. Trivieri, *Partecipazione e posizionamento delle imprese italiane nelle catene globali del valore: nuova evidenza (2009-2014)*, in ICE, *L'Italia nell'economia internazionale, Rapporto ICE 2016-17*, Roma, 2017, pp. 249-54.

J. Amador, R. Cappariello e R. Stehrer, *Global Value Chains: A View from the Euro Area*, "Asian Economic Journal", vol. 29, n. 2, 2015, pp. 99-120.

A. Bernard, J. Eaton, B. Jensen e S. Kortum, *Plants and productivity in international trade*, "American Economic Review", vol. 93, n. 4, 2003, pp. 1268–90.

J. Blaum, C. Lelarge e M. Peters, *The gains from input trade with heterogeneous importers*, "American Economic Journal: Macroeconomics", vol. 10, n. 4, 2018, pp. 77-127.

A. Borin e M. Mancini, *Participation in Global Value Chains: Measurement Issues and the Place of Italy*, "Rivista di Politica Economica", vol. VII-IX, 2016.

E. Brancati, R. Brancati e A. Maresca, *Global value chains, innovation and performance: firm level evidence from the Great Recession*, "Journal of Economic Geography", vol. 17, n. 1, 2017, pp. 1039-1073.

- E. Breda e R. Cappariello, *A tale of two bazaar economies: an input-output analysis of Germany and Italy*, "Economia e politica industriale", vol. 2, 2012, pp. 111-137.
- D. Castellani, F. Serti e C. Tomasi, *Firms in International Trade: Importers' and Exporters' Heterogeneity in Italian Manufacturing Industry*, "The World Economy", vol.33, n.3, 2010, pp.424-457.
- S. K. Clerides, S. Lach e J. Tybout, *Is learning by exporting important? Micro-dynamic evidence from Colombia, Mexico, and Morocco*, "Quarterly Journal of Economics", vol. 113, n.3, 1998, pp. 903-47.
- A. Crespo e M. Jansen, *The Role of Global Value Chains during the Crisis: Evidence from Spanish and European Firms*, Fedea, Documento de Trabajo No. 09, 2014.
- D. Greenaway e R. Kneller, *Firm heterogeneity, exporting and foreign direct investment*, "Economic Journal", vol. 117, n. 517, 2007, pp. 134-61.
- Istat, *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi. Edizione 2019*, Roma, Istituto nazionale di statistica, 2019.
- P. Montalbano, S. Nenci e C. Pietrobelli, *Opening and Linking up: Firms, GVCs and Productivity in Latin America*, "Small Business Economics", vol. 50, n. 4, 2018, pp. 917-935.
- C. Pietrobelli e F. Saliola, *Power relationships along the value chains: Multinational firms, global buyers and performance of local suppliers*, "Cambridge Journal of Economics", vol. 32, n. 6, 2008, pp. 947-962.
- R. Veugelers, F. Barbiero e M. Blanga Gubbay, *Meeting the Manufacturing Firms Involved in GVC*, in Veugelers. (a cura di), *Manufacturing Europe's future*, Bruegel Blueprint Series, vol. XXI, 2013, pp. 108-138.
- A. Vogel e J. Wagner, *Higher Productivity in Importing German Manufacturing Firms: Self-Selection, Learning from Importing, or Both?*, "Review of World Economics", vol. 145, 2010, pp. 641-665.
- J. Wagner, *International trade and firm performance: A survey of empirical studies since 2006*, "Review of World Economics", vol. 148, n. 2, 2012, pp. 235-267.
- J. Wagner, *Exports and productivity: A survey of the evidence from firm-level data*, "World Economy", vol.30, n. 1, 2007, pp. 60-82.
- OMC, *Global Value Chain Development Report 2019*, Organizzazione Mondiale del Commercio, Ginevra, 2019.

Investimenti diretti esteri e complessità economica: un possibile modello di analisi a supporto della politica industriale

di Tullio Bucciato* e Giancarlo Corò**

Introduzione

Le prospettive di crescita di un paese sono tanto migliori quanto più la sua economia esprime un paniere di prodotti diversificati e sofisticati, ovvero quanto più elevato è il suo grado di complessità economica.¹ Il fatto di produrre molti beni tecnologicamente avanzati crea le condizioni per generare processi di apprendimento e innovazione che andranno ad arricchire ulteriormente le conoscenze produttive, accrescendo la capacità competitiva del sistema economico. Ciò determina dinamiche di crescita endogena che condizionano i divari di sviluppo tra paesi e che per essere corrette in una direzione piuttosto che in un'altra necessitano di politiche industriali adeguate. Fra gli strumenti sui quali la politica industriale può fare leva rientrano sicuramente anche gli investimenti diretti esteri (IDE).

Sinora il dibattito sugli IDE è stato soprattutto incentrato sul tema dell'attrattività, ovvero su cosa possa fare un paese per aprirsi alle multinazionali e fare in modo di averne il più possibile sul proprio territorio. Puntare ad un aumento di volumi degli IDE è di per sé importante per un paese come l'Italia, dove l'internazionalizzazione produttiva è più limitata rispetto alle altre economie europee. Si può tuttavia considerare un approccio più strategico nell'attrazione dei capitali esteri con l'obiettivo di rafforzare settori chiave e al contempo preservare le competenze critiche qualora le acquisizioni abbiano intenti predatori.

L'argomento è ancora più attuale dal momento in cui anche a livello europeo è stata avvertita la necessità di predisporre un quadro legislativo di riferimento per valutare l'opportunità di permettere investimenti diretti in settori di rilevanza strategica.² Peraltro in molti Stati membri dell'UE, tra cui l'Italia stessa, sono da tempo in vigore strumenti di controllo degli IDE in settori strategici, *in primis* quello dell'energia. Più nello specifico, un sistema produttivo che intenda rafforzarsi attraverso gli IDE dovrebbe puntare da una parte a far sì che le competenze più sofisticate vengano preservate e che quindi le attività produttive in cui risiedono non vengano svuotate del capitale umano e delle tecnologie che le caratterizzano. D'altro canto andrebbero invece individuate le competenze che mancano, da ricercare anche attraverso i flussi di IDE. A tal fine l'approccio all'economia della complessità fornisce utili strumenti di analisi. Innanzitutto permette di misurare la diversificazione produttiva di un'economia, evidenziando la varietà di prodotti, perciò anche delle conoscenze necessarie a realizzarli, presenti all'interno di un paese. In secondo luogo consente di caratterizzare ciascun prodotto secondo il grado di "sofisticazione", misurata dalla specificità (non-ubiquità) di conoscenze e competenze richieste per produrlo. Infine, attraverso la mappatura dello spazio dei prodotti, rende possibile misurare quanto l'insieme di competenze disponibili sia distante dai prodotti più sofisticati non presenti nell'economia nazionale.

Questo approfondimento intende fornire un esempio del tipo di analisi da condurre per tracciare delle linee strategiche volte a migliorare l'efficacia nell'attrazione e nell'orientamento degli investimenti diretti esteri. Il punto di partenza è la fotografia dei principali partner e settori con cui opera l'Italia. Viene poi introdotto lo spazio dei prodotti in modo più dettagliato al fine di evidenziare più nello specifico alcune delle aree per le quali il nostro paese potrebbe far leva, assieme ad altre azioni, anche sugli IDE, al fine di rafforzare il proprio bacino di conoscenza e favorire un ulteriore avanzamento nella complessità del proprio sistema produttivo.

* Centro Studi Confindustria ** Università Ca'Foscari, Facoltà di Economia

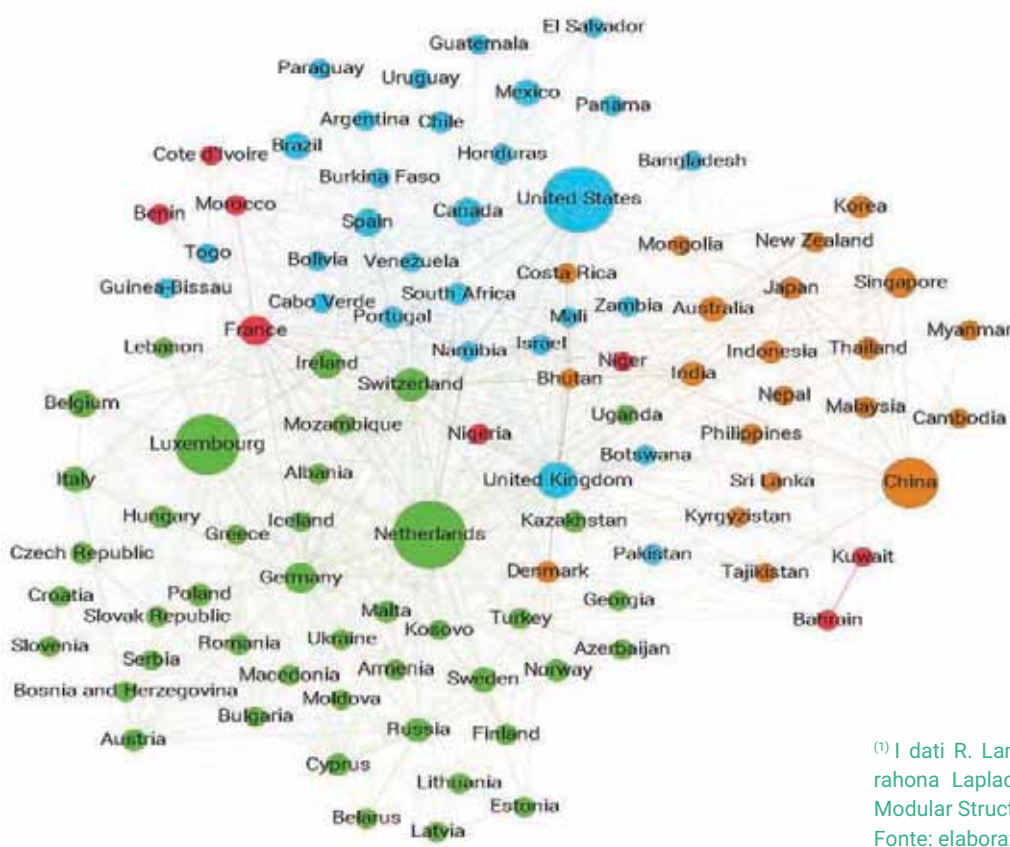
¹ Uno dei principali riferimenti alla letteratura sulla complessità economica è costituito da Hausmann, Hidalgo et al. (2014). Al momento ci sono almeno tre importanti centri di ricerca che studiano approfonditamente la complessità: l'Atlas of Economic Complexity presso la Harvard University; l'Observatory of Economic Complexity presso il Massachusetts Institute of Technology (MIT); l'Istituto dei sistemi complessi presso il Consiglio Nazionale delle Ricerche (CNR). In tutti questi centri si fa riferimento alla complessità economica come sintesi di diversificazione e ubiquità delle attività produttive, sia pure utilizzando algoritmi diversi (Tacchella et al. 2012). Un certo numero di studi è stato approntato per il caso dell'Italia e del grado di complessità nelle sue province (De Benedictis e Tamberi, 2013; Bucciato, 2016; Coniglio, Lagravinese e Vurchio, 2017; Bucciato, Corò e Mutinelli, 2018).

² Sul tema si veda su questo stesso Rapporto l'approfondimento a cura di Fabrizio Onida.

La collocazione dell'Italia tra i principali investitori internazionali

Per meglio collocare l'Italia nella rete degli investitori internazionali si può fare riferimento ad un grafo che, oltre a evidenziare la rilevanza degli stock di capitale estero, consente di collocare ogni paese rispetto ai principali partner economici (grafico 1). In questo modo emergono alcuni importanti elementi per caratterizzare il baricentro geoeconomico del nostro paese.³ Lo scacchiere dei principali investitori internazionali si può suddividere in quattro grandi gruppi: quello delle Americhe, facenti capo agli Stati Uniti; quello europeo, che ha come nodi centrali i Paesi Bassi e il Lussemburgo; infine quello asiatico con la Cina che svolge sempre più chiaramente una funzione leader. In questa rete il Regno Unito occupa una posizione particolare tra i principali poli di attrazione, legata all'importante ruolo di connettività svolto dagli operatori economici britannici, in primis tra Europa e Stati Uniti, ma anche rispetto al blocco asiatico. Si tratta evidentemente di una sfida in più posta dalla Brexit. La Francia tende a giocare un ruolo a sé grazie ai forti legami con i paesi africani e alcuni produttori di idrocarburi. Va precisato che la Germania occupa un posto centrale nelle catene del valore delle imprese europee, ma che gli effetti di triangolazione attraverso Lussemburgo e Paesi Bassi tendono a ridimensionarne la visibilità nel grafico, che quindi non riflette a pieno il suo peso.

Grafico 1 - La collocazione dell'Italia tra i principali investitori internazionali
 Dimensione dei cerchi proporzionale agli investimenti in entrata, il colore rappresenta l'appartenenza a una comunità individuata con un algoritmo di modularità⁽¹⁾



⁽¹⁾ I dati R. Lambiotte, J.-C. Delvenne, M. Barahona Laplacian Dynamics and Multiscale Modular Structure in Networks 2009.
 Fonte: elaborazioni degli autori su dati FMI

³ Si veda in proposito Centro Studi Confindustria (2019), in cui viene presentato un indice per lo studio del baricentro geoeconomico dell'Italia e l'interscambio di IDE ne costituisce un pilastro fondamentale. Per una spiegazione dell'indice si faccia anche riferimento a Montanino e Buccellato (2019).

L'Italia occupa una posizione relativamente periferica nel *network* globale, anche se per interscambio di IDE risulta quattordicesima nella graduatoria mondiale (nel 2009 era dodicesima). Come per la Germania, anche per l'Italia il posizionamento nella rete di interdipendenza dei capitali esteri potrebbe risentire dei due grandi hubs europei dei Paesi Bassi e del Lussemburgo (rispettivamente primo e terzo nella graduatoria mondiale).

Complessità e IDE nell'economia italiana

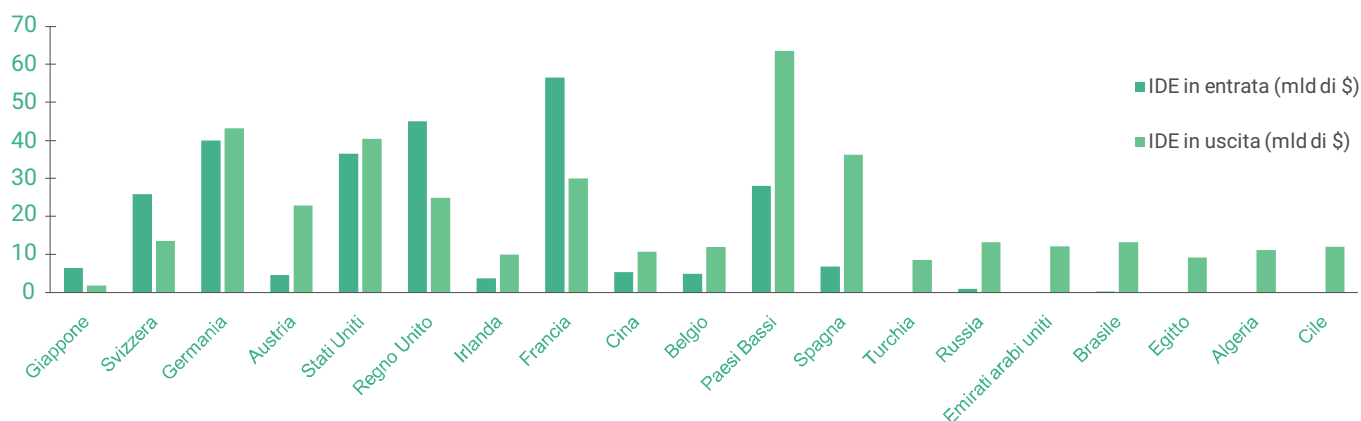
Secondo l'approccio alla complessità, un'economia diversificata e capace di esportare beni e servizi che pochi altri paesi riescono a produrre, sarà dunque caratterizzata da una più solida base di conoscenze, competenze e *know-how*. Gli studi sulla complessità dei sistemi produttivi hanno infatti mostrato che paesi esportatori di un paniere più vario e sofisticato di beni riescono ad acquisire più facilmente un vantaggio competitivo sostenibile sui mercati globali. Va dunque considerato con una certa preoccupazione il fatto che l'Italia abbia perso posizioni nel *ranking* internazionale basato sulla complessità economica: secondo l'Atlas of Economic Complexity la posizione occupata nel 1995 dall'Italia era l'undicesima, che nel 2016 diventa la sedicesima. Ancora più marcato risulta lo scarto secondo l'Observatory of Economic Complexity: dal decimo posto nel 1995 al ventesimo nel 2017. Seppure l'Italia rimanga nel gruppo delle economie più complesse a livello mondiale, la perdita di posizioni è il sintomo di un indebolimento della competitività, da tenere ancor più di conto visto che la misura della complessità è derivata direttamente dai dati sulle esportazioni, che per la nostra economia rappresentano circa un terzo del PIL.

Gli IDE possono assumere un ruolo fondamentale per rilanciare la complessità di un sistema produttivo o quanto meno per preservarne il grado di diversificazione e di sofisticazione tecnologica. Idealmente bisognerebbe attrarre e garantire la *retention* sul territorio di investimenti in comparti ad alto contenuto di conoscenze rare, caratterizzate da alte quote di valore aggiunto. Di riflesso è da scongiurare che degli investitori esteri possano acquisire il controllo di comparti tecnologicamente avanzati – che impiegano perciò conoscenze sofisticate – con l'intento di trasferire altrove le competenze.

Per capire come l'Italia tenda a modificare la complessità del proprio tessuto produttivo attraverso gli investimenti internazionali, un primo passo è mettere in relazione i flussi in entrata e uscita degli IDE con il grado di complessità economica delle principali economie. A parte Giappone e Cina, che occupano posizioni piuttosto elevate nel *ranking* mondiale per complessità economica, ma il cui interscambio di investimenti con l'Italia risulta basso, i restanti paesi mostrano sia rilevanti flussi di interscambio, sia una elevata posizione nel grado di complessità (grafico 2). Possiamo dunque ipotizzare che attraverso tali scambi finanziari si sviluppi anche un corrispondente scambio di conoscenze.

Grafico 2 - Interscambio IDE per paese e complessità

I paesi più importanti per interscambio di investimenti ordinati per ECI come riportato sull'Atlas of Economic Complexity⁽¹⁾



⁽¹⁾ I dati sugli IDE sono del 2017 mentre quelli tratti dall'Atlas of Economic Complexity per il 2016 (entrambi ultimi anni disponibili); tra i 20 paesi più importanti comparirebbe anche Lussemburgo per cui non è disponibile il dato sulla complessità.

Fonte: elaborazioni degli autori su dati OCSE e Atlas of Economic Complexity.

Il grafico 3 mette in relazione l'interscambio di IDE con quello di crediti e debiti della bilancia dei pagamenti tecnologica dell'Italia rispetto a 45 paesi. Le due variabili sono caratterizzate da una relazione positiva e significativa.⁴ In particolare Francia, Germania, Regno Unito, Stati Uniti e Svizzera risultano tra i principali partner dell'Italia, in termini sia di scambi tecnologici sia di IDE.

Grafico 3 - Interscambio di investimenti e di conoscenze
Quota sul totale dell'interscambio di IDE italiano (asse orizzontale) e interscambio di conoscenze (asse verticale)



⁽¹⁾ Crediti e i debiti della bilancia dei pagamenti della tecnologia dell'Italia redatta dalla Banca d'Italia secondo metodologia OCSE.
Fonte: elaborazioni degli autori su dati Banca d'Italia e dati del Fondo Monetario Internazionale.

Il grafico 4 mette in relazione gli investimenti in entrata (asse orizzontale) e in uscita (asse verticale) dall'Italia rispetto al grado di complessità media dei prodotti in ciascun comparto (dimensione delle bolle).⁵

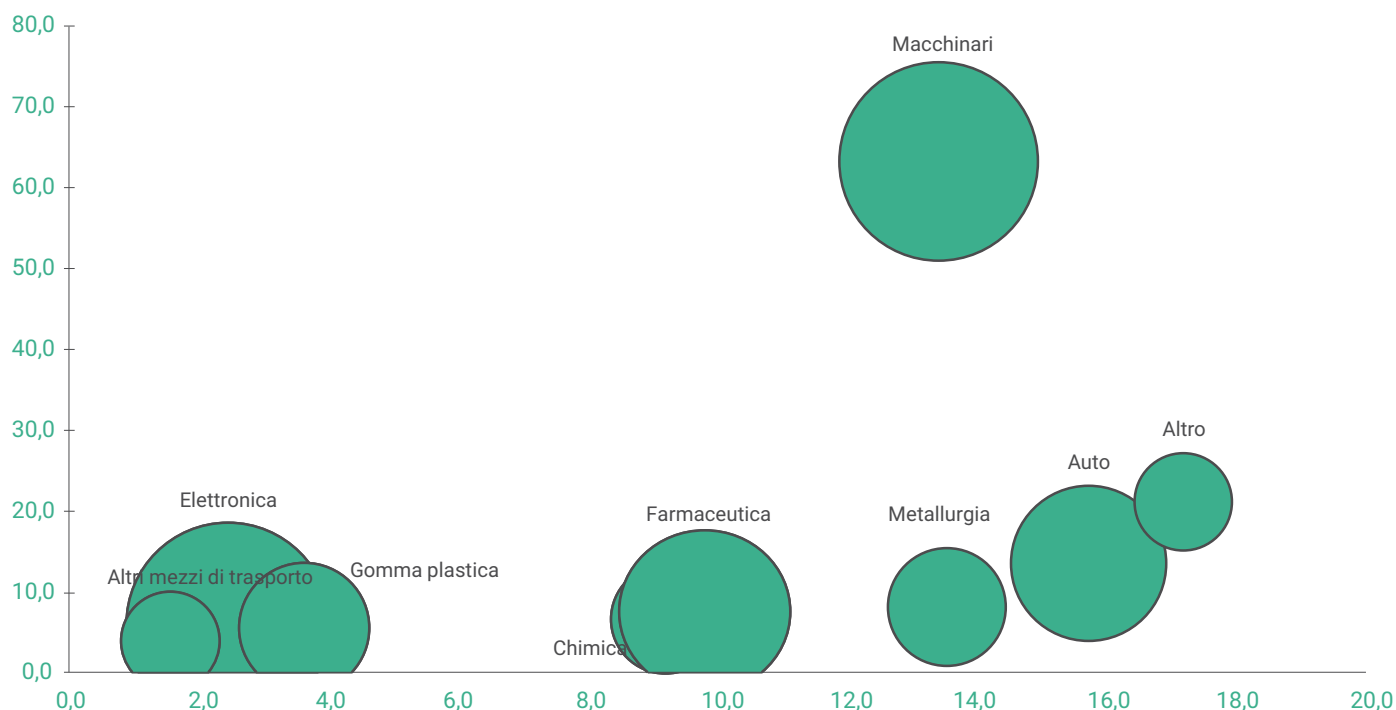
I comparti a cui è associato un più elevato grado di complessità sono i macchinari, l'elettronica, la farmaceutica e gli autoveicoli. Ciascuno di essi presenta caratteristiche diverse in termini di bilanciamento tra IDE in uscita e in entrata dell'Italia: nel caso dei macchinari le imprese italiane mantengono sostanzialmente il controllo delle dinamiche, con gli investimenti in uscita che eccedono ampiamente quelli in entrata (rispettivamente 63,3 e 13,4 miliardi di dollari); nel settore dell'auto (15,7 e 13,4) e in quello della farmaceutica (7,4 e 9,8) la situazione appare piuttosto bilanciata; l'interscambio nel comparto dell'elettronica appare invece più basso (6,0 e 2,4), soprattutto per la componente di investimenti attratti.

⁴ La relazione viene indebolita dai due outliers rappresentati da Paesi Bassi e Lussemburgo, che svolgono notoriamente un ruolo di triangolazione finanziaria per investimenti diretti con altri paesi.

⁵ La complessità per comparto è ottenuta come media pesata dei product complexity indices dei prodotti a quattro cifre della classificazione merceologica, HS così come riportati sull'Atlas of Economic Complexity per l'anno 2016.

Grafico 4 - Investimenti diretti esteri e complessità

IDE in entrata (asse orizzontale) e in uscita (asse verticale) in miliardi di dollari; la dimensione delle bolle è la complessità¹



⁽¹⁾ La complessità media per macro settore è ottenuta come media pesata per i volumi delle esportazioni dei dati classificati hs a quattro cifre.

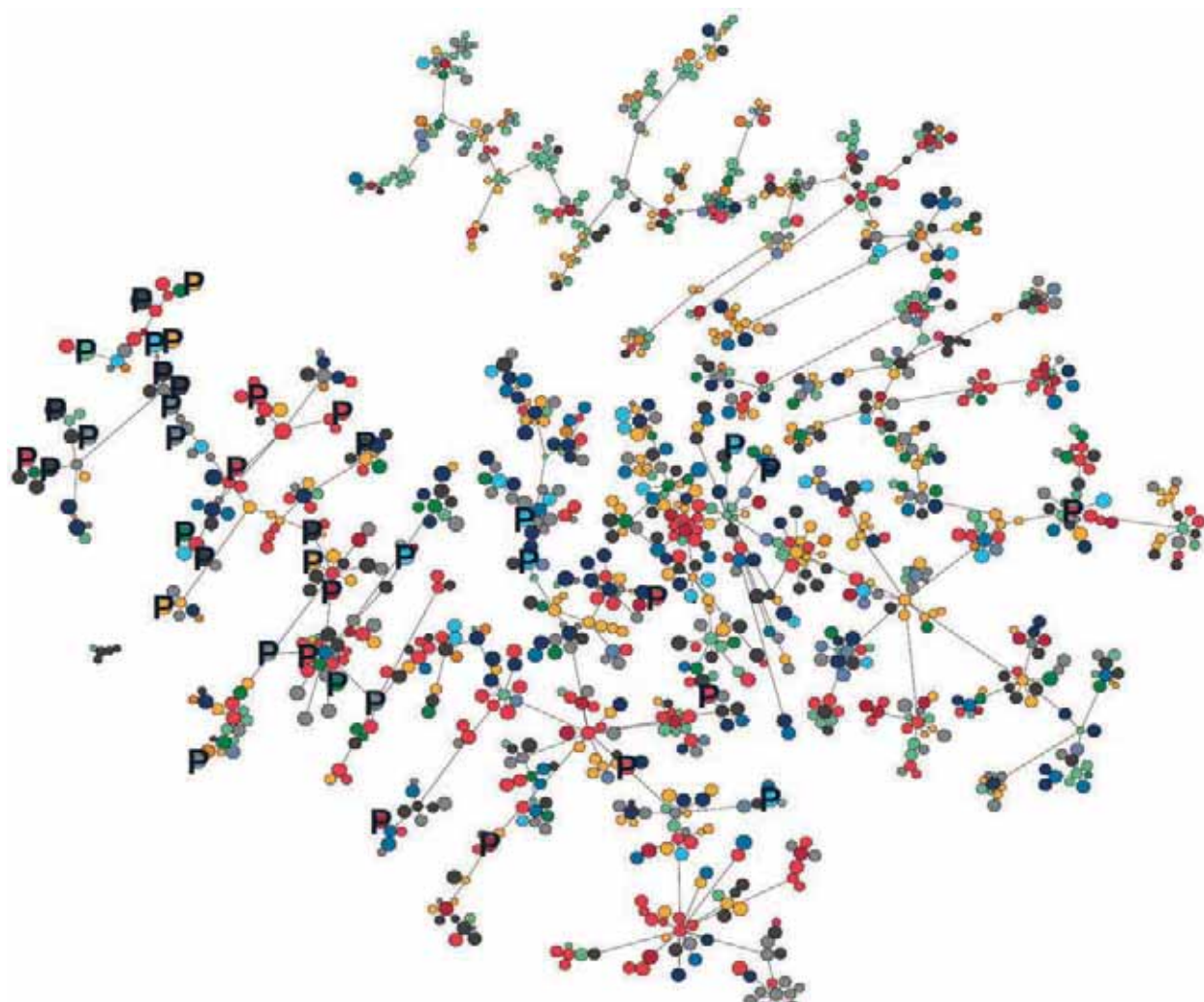
Fonte: elaborazioni degli autori su dati OCSE e Atlas of Economic Complexity.

Al fine di garantire una mappatura delle possibili opportunità per arricchire il pool di competenze del sistema produttivo di un dato paese può essere utile tracciare lo “spazio dei prodotti”. In tale spazio la prossimità tra due prodotti è tanto più elevata quanto più elevato è il numero di paesi che mostrano un vantaggio comparato nelle esportazioni di entrambi. L'ipotesi sottostante è che se due prodotti risultano esportati congiuntamente da molti paesi (ubiquità), condividano anche una base comune di conoscenze produttive.

Il grafico 5 riporta il grafo per 1.239 prodotti individuati attraverso la classificazione merceologica HS a quattro cifre e scambiati da 221 paesi. La parte alta del grafo è prevalentemente popolata da prodotti tradizionali dell'agroindustria e bevande; spostandosi in senso orario sul grafo ci si avvicina gradualmente verso produzioni più complesse sino a giungere sull'altro estremo del grafo dove prevalgono produzioni in metallo, macchinari, chimica e farmaceutica e apparecchiature elettroniche. I cerchi contrassegnati con una “P” sono prodotti che ricadono nel novantacinquesimo percentile della distribuzione globale per complessità dei prodotti. Si tratta perciò di settori chiave sui quali la politica industriale potrebbe puntare maggiormente l'attenzione con l'obiettivo di attrarre competenze sofisticate anche attraverso il canale degli IDE.

Su 63 prodotti che rientrano nel novantacinquesimo percentile per complessità, 23 sono prodotti in cui l'Italia ha già un vantaggio comparato (14 nel macrosettore dei macchinari) e i restanti 40 indicano opportunità non sfruttate di miglioramento del grado di complessità del nostro tessuto produttivo; circa la metà di essi è costituito da produzioni concentrate nella chimica, nella farmaceutica, nell'elettronica e negli apparecchi di precisione.

Grafico 5 - Lo spazio mondiale dei prodotti
 Coppie di prodotti più vicine sono esportate simultaneamente da più paesi



COSTRUZIONI	APP. ELETTRICHE	MACCHINARI
AGROALIM. E BEVANDE	APP. ELETTRONICHE	MEZZI DI TRASPORTO
LEGNO E ARREDO	GOMMA E PLASTICA	ALTRO
TESSILE E ABBIGLIAMENTO	CHIMICA E FARMACEUTICA	METALLO E PROD

Fonte: elaborazione degli autori su dati UN-Comtrade

Osservazioni conclusive

Il tessuto dell'economia italiana è diversificato ed esprime un elevato grado di sofisticazione dei prodotti, soprattutto grazie all'elevata specializzazione nel comparto dei macchinari. Ciò si riflette anche nei flussi di investimenti internazionali che tendono a svilupparsi in produzioni complesse e in una rete di scambi con paesi a loro volta caratterizzati da un alto livello di complessità della struttura produttiva.

Ci sono comunque ampi margini di miglioramento soprattutto in un settore come quello dell'elettronica e delle apparecchiature di precisione che, grazie al salto evolutivo delle tecnologie digitali di ultima generazione, costituirebbe un set di conoscenze produttive complementari al comparto dei macchinari. In tal senso, la gestione degli IDE in funzione proattiva potrebbe risultare una modalità efficace per reperire competenze strategiche, utili a sostenere l'*upgrade* del sistema produttivo.

Assumendo la prospettiva dell'impresa come pool di competenze, l'approccio qui proposto rende possibile individuare quale area dello spazio dei prodotti sia presidiata dalle imprese presenti su un territorio. In altri termini si può costruire una misura di quanto ogni impresa contribuisca al grado di complessità economica del territorio. Questo consentirà di fornire possibili indicazioni anche per rafforzare le politiche industriali locali, individuando le imprese in possesso di competenze particolarmente critiche da tutelare, da attrarre dall'estero, o eventualmente da ricercare in altri territori italiani per la promozione di reti di competenze strategiche.

Riferimenti bibliografici

T. Buccellato, *The Competences of Firms Are the Backbone of Economic Complexity*, "SSRN Working Paper", 2016.

T. Buccellato, G. Corò e M. Mutinelli, *Complessità economica e investimenti esteri. Un'analisi sulla localizzazione delle multinazionali nelle province italiane*, "Rapporto ICE 2017-2018. L'Italia nell'economia internazionale", 2018, pp. 269-275.

Centro Studi Confindustria, *Dove va l'economia italiana e gli scenari geoeconomici*, marzo 2019.

N.D. Coniglio, R. Lagravinese e D. Vurchio, *Complessità dell'export provinciale e performance economica*, "Rapporto ICE 2016-2017. L'Italia nell'economia internazionale", 2017, pp. 209-211.

M. Cristelli, A. Gabrielli, A. Tacchella, G. Caldarelli e L. Pietronero, *Measuring the intangibles: a metrics for the Economic Complexity of countries and products*, "PLoS ONE 8", e7072, 2013.

L. De Benedictis e M. Tamberi, *Mutamento strutturale, vantaggi comparati provinciali e complessità dei prodotti*, "Rapporto ICE 2012-2013. L'Italia nell'economia internazionale", 2013, pp. 222-226.

C. A. Hidalgo, *Why Information Grows. The evolution of Order, from Atoms to Economy*, "New York: Basic Books.", 2015.

C. A. Hidalgo e R. Hausmann, *The building blocks of economic complexity*, "PNAS", Vol.106, n. 26, 10570-10575, 2009.

C. A. Hidalgo, B. Klinger, A.-L. Barabási e R. Hausmann, *The product space conditions the development of nations*, "Science 317", 482, 2007.

R. Hausmann e C.A. Hidalgo, *Country diversification, Product Ubiquity, and Economic Divergence*, "Faculty Research Working Paper Series", Harvard Kennedy School, novembre 2010.

R. Hausmann, C. A. Hidalgo, S. Bustos, M. Coscia, S. Chung, J. Jimenez, A. Simoes, e M. A. Yıldırım, *The Atlas of economic complexity – mapping path to prosperity*, "Center for International Development at Harvard University", Harvard Kennedy School, Macro Connection- MIT Media Lab, MIT, 2011.

A. Montanino e T. Buccellato, *Il baricentro geo-economico dell'Italia*, Eastwest: <https://eastwest.eu/it/italia-chiama-europa/baricentro-geo-economico-italia-europa-cina-usa>, 2019.

E. Penrose, *The theory of the growth of the firm*, "Oxford University Press", 1969.

A. Tacchella, M. Cristelli, G. Caldarelli, A. Gabrielli e L. Pietronero, *A new metrics for countries' Fitness and products' Complexity*, "Scientific Reports 2", 723, 2012.



5. IL TERRITORIO



5. IL TERRITORIO

5.1 INTERSCAMBIO DI MERCI

Secondo i dati Istat sul commercio estero¹, l'andamento delle esportazioni italiane nel 2018 risulta ancora molto diversificato dal punto di vista territoriale. Superiori alla media nazionale (+3,1 per cento) sono state soprattutto le variazioni fatte registrare dalle esportazioni delle Isole (+12,2 per cento), seguite da Nord-Est e Nord-Ovest. Inferiore rispetto alla media è stato invece il risultato dell'Italia meridionale (+2,2 per cento) e centrale. Rispetto al 2017, in quest'ultima ripartizione territoriale, hanno perso molto terreno il Lazio e le Marche, mentre la Toscana e, soprattutto, l'Umbria hanno mostrato valori positivi e superiori alla media nazionale.

Considerando in dettaglio le singole regioni (tavola 5.1), la Liguria è quella in cui il confronto con l'anno precedente risulta più negativo; tra le performance migliori, spiccano quelle di Molise, Calabria e Sicilia. Queste variazioni non modificano però in modo sostanziale la graduatoria delle esportazioni regionali italiane. Osservando i valori assoluti delle esportazioni, si nota, infatti, come Molise e Calabria restino in coda alle venti regioni, con meno di 600 milioni di euro di export annuo ciascuna. In testa si conferma invece la Lombardia, con 127 miliardi di euro nel 2018, poco più del doppio di quanto registrato da Emilia-Romagna e Veneto. Rimangono pertanto significative le disparità territoriali, con una sola regione (la Lombardia) le cui esportazioni rappresentano quasi un terzo del valore totale nazionale e oltre 230 volte quello della regione che esporta di meno (la Calabria).²

Le diversità dei risultati conseguiti a livello settoriale, come descritto in dettaglio nel precedente capitolo³, offrono una chiave di lettura dell'eterogeneità delle performance regionali.

In Liguria, il calo ha interessato diffusamente tutti i comparti, ad eccezione del farmaceutico, in cui l'export

della regione è quasi triplicato nell'ultimo anno. Proprio il farmaceutico è stato uno dei settori più dinamici a livello nazionale e, a conferma della migliore performance produttiva realizzata dalle piccole e grandi imprese italiane in confronto anche ad importanti concorrenti, come i produttori tedeschi⁴, ha guidato gli aumenti di vendite sui mercati esteri di altre regioni. In Toscana il settore farmaceutico si è attestato sui 2,8 miliardi di euro di fatturato esportato nel 2018 (+40 per cento sul 2017), superando significativamente altri comparti tradizionalmente forti come quello tessile (stabile su 1,7 miliardi di euro), o in sostenuta crescita come gli apparecchi elettrici (+27 per cento) e i prodotti in legno e della carta (+8 per cento) – grazie ad eccellenze come il distretto cartario di Capannori, in provincia di Lucca (1,2 miliardi di euro esportati nel 2018 secondo dati Confindustria). La performance toscana è stata così positiva da compensare le riduzioni nelle altre regioni dell'Italia centrale (-37,6 per cento Umbria, -10,8 per cento Marche e -3,5 per cento Lazio). Allo stesso modo, nel Nord-Est il risultato aggregato è positivo nel settore solo grazie all'Emilia Romagna (+16,5 per cento).

Per la meccanica si registrano andamenti contrastanti tra le regioni. A fronte di un aumento dell'export italiano nel settore pari al 2 per cento, l'unica ripartizione dove tutte le regioni hanno registrato incrementi di vendite sui mercati esteri è stata il Nord-Est (+5,2 per cento). Bene anche il Nord-Ovest, dove solo la Liguria appare in calo. Male il Mezzogiorno (-6,7 per cento), dove per il settore le variazioni sono state negative in tutte le regioni tranne il Molise. Al Centro, nonostante la variazione positiva registrata dall'Umbria (+5,3 per cento), la meccanica ha perso terreno (-5,5).

Si registra inoltre una nota negativa per il comparto degli autoveicoli, in cui le esportazioni nazionali si sono ridotte del 5,5 per cento rispetto al 2017, a causa degli andamenti negativi in Italia centrale (-28 per cento) e

Il capitolo è stato redatto da Francesca Parente (ICE). Supervisione di Luca De Benedictis (DED - Dipartimento di Economia e Diritto, Università degli Studi di Macerata; Centro Rossi Doria, Università degli Studi Roma Tre; e LUISS).

¹ Database Istat Coeweb – Statistiche del commercio estero e Annuario statistico *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*, Istat – ICE, 2019.

² A proposito delle disparità regionali e dell'arretratezza delle regioni meridionali in Italia, si veda l'approfondimento di Viesti (2019) *L'internazionalizzazione conta: un confronto fra Mezzogiorno e ex Germania Est nel XXI secolo*, alla fine di questo capitolo.

³ Si rimanda in particolare al paragrafo 4.1 "Gli scambi di merci" (tavola 4.1).

⁴ Per approfondimenti, si rimanda al rapporto *Farmindustria 2018 Indicatori Farmaceutici*.

Tavola 5.1 - Esportazioni di merci delle regioni italiane
Valori in milioni di euro, variazioni e distribuzioni percentuali

Ripartizioni e regioni	Valori	Var. %	Pesi percentuali sulle esportazioni italiane				
	2018	2018	2000	2005	2008	2017	2018
Italia nord-occidentale	183.514	3,4	41,3	41,5	40,9	40,1	40,0
Piemonte	48.211	0,4	11,5	10,9	10,5	10,8	10,5
Valle d'Aosta	743	9,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Lombardia	127.061	5,2	28,3	29,0	28,7	27,3	27,7
Liguria	7.500	-6,7	1,3	1,4	1,4	1,8	1,6
Italia nord-orientale	151.093	4,3	31,0	31,6	32,3	32,7	32,9
Trentino-Alto Adige	8.745	3,1	1,7	1,8	1,7	1,9	1,9
Veneto	63.312	2,8	14,4	13,8	13,8	13,9	13,8
Friuli-Venezia Giulia	15.610	5,9	3,4	3,3	3,7	3,3	3,4
Emilia-Romagna	63.427	5,7	11,5	12,7	13,1	13,5	13,8
Italia centrale	74.883	1,0	16,7	15,4	14,9	16,7	16,3
Toscana	36.391	4,5	8,3	7,4	7,0	7,9	7,9
Umbria	4.212	8,7	0,9	1,0	0,9	0,9	0,9
Marche	11.723	-0,9	2,9	3,2	2,9	2,7	2,6
Lazio	22.557	-4,3	4,6	3,8	4,0	5,3	4,9
Mezzogiorno	49.296	14,7	11,0	11,5	12,0	10,5	10,7
Abruzzo	8.727	3,9	2,0	2,1	2,1	1,9	1,9
Molise	584	46,0	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1
Campania	10.803	2,1	3,0	2,6	2,6	2,4	2,4
Puglia	8.077	-2,2	2,3	2,3	2,1	1,9	1,8
Basilicata	4.084	4,2	0,4	0,4	0,5	0,9	0,9
Calabria	543	15,9	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Sicilia	10.739	15,3	2,1	2,5	2,8	2,1	2,3
Sardegna	5.738	6,8	0,9	1,3	1,6	1,2	1,3
Totale regioni	458.787	3,5	100	100	100	100	100
Dati non ripartibili	4.112	-31,0					
Totale	462.899	3,1					

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

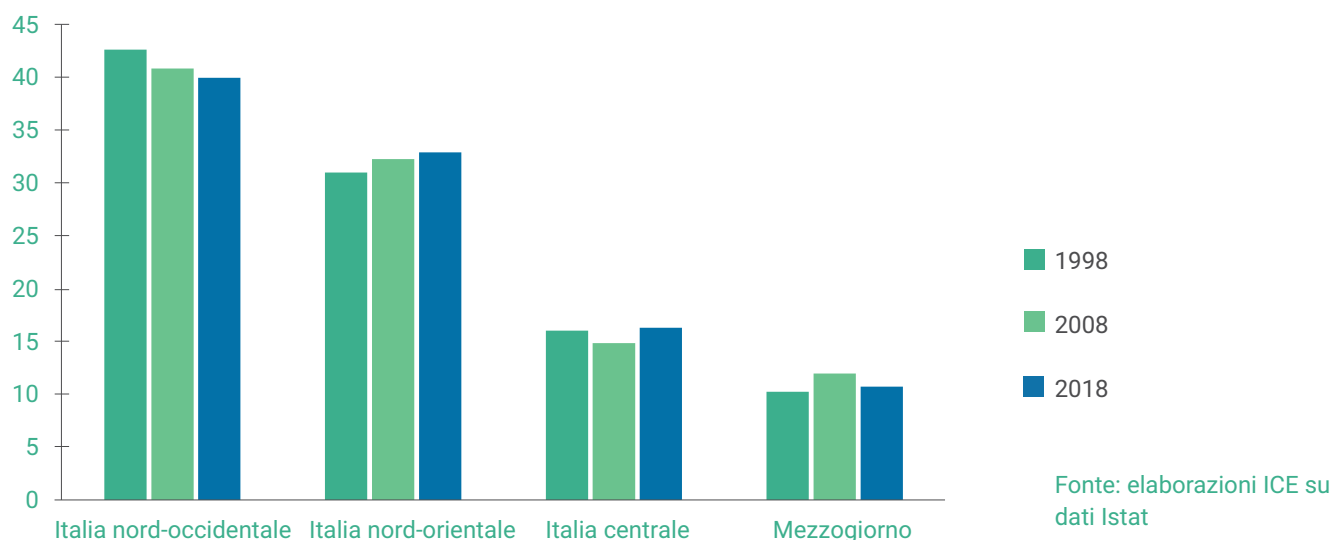
nord-occidentale (-15,6 per cento).

Positiva e più uniforme, invece, la performance per i prodotti agroalimentari. Le vendite all'estero nel settore, infatti, hanno tenuto bene in tutte le ripartizioni. Al Centro (+1 per cento), le buone variazioni di Umbria, Marche e Lazio hanno compensato la riduzione toscana; nel Mezzogiorno (+2,2) si sono registrati cali solo in Sardegna; nel Nord-Est (+2,5 per cento) il Trentino è l'unica regione risultata in negativo; e infine nel Nord-Ovest (+3,2 per cento) soltanto in Liguria si sono verificate diminuzioni significative (-10,8 per cento).

Per quanto riguarda le destinazioni delle esportazioni, nonostante i paesi dell'UE siano rimasti i mercati principali nel 2018 (soprattutto Germania e Francia), tra

i mercati di sbocco più dinamici figurano alcuni paesi extra-UE, come l'India per il Nord Italia (+18,3 per cento nel Nord-Ovest e +11,5 per cento nel Nord-Est). In Europa, consistenti gli aumenti verso i Paesi Bassi, che registrano la variazione più elevata tra i partner commerciali del Mezzogiorno (+23,1 per cento), la seconda per il Centro (+22 per cento) e la terza per il Nord-Est (+8,3 per cento). Le vendite nel Regno Unito sono invece diminuite per l'Italia nord-occidentale (-1,2 per cento) e per il Mezzogiorno (-2,5 per cento). Le regioni del Nord-Ovest e del Centro hanno mostrato flessioni delle esportazioni verso la Cina e il Giappone. Infine, in Russia, Medio Oriente e paesi OPEC si sono registrate riduzioni generalizzate in tutte le ripartizioni.

Grafico 5.1 - Esportazioni di merci delle ripartizioni territoriali italiane
Quote percentuali sulle esportazioni nazionali



Guardando ai dati sulle importazioni (tavola 5.2), si nota come rispetto alla variazione aggregata nazionale, che nel 2018 è stata positiva (+5,6 per cento), il Mezzogiorno sia l'unica ripartizione a mostrare un tasso di crescita nettamente superiore alla media. Tale risultato è da ricondursi in buona parte alla performance delle Isole (+18,5 per cento). Il Nord-Ovest ha registrato una variazione in linea con l'andamento nazionale, mentre l'Italia nord-orientale e centrale hanno fatto segnare tassi di crescita di poco inferiori.

Considerando le importazioni delle singole regioni, la variazione positiva più significativa rispetto al 2017 si registra in Valle d'Aosta, mentre l'unica negativa è quella della Puglia. Per ognuna delle quattro ripartizioni geografiche rispettivamente da nord a sud, inoltre, si distinguono in positivo la Liguria, il Friuli-Venezia Giulia, le Marche e la Basilicata.

Passando ad analizzare i valori assoluti, tuttavia, le differenze territoriali si confermano molto marcate e persistenti anche in termini di importazioni. La Valle d'Aosta, ad esempio, risulta come ultima regione per valori importati, subito dopo il Molise e la Calabria. La Lombardia guida la classifica, con uno stacco ancora maggiore rispetto a quello registrato dal lato delle esportazioni (85 miliardi di euro in più del Veneto, che si trova in seconda posizione).

Per quanto riguarda la composizione settoriale delle importazioni, tra i comparti più rilevanti sul totale delle importazioni del Nord-Ovest, il più dinamico è stato quello degli autoveicoli, con una variazione positiva del 9,1 per cento rispetto ai valori importati nel 2017. Nel Nord-Est gli autoveicoli, al primo posto per rilevanza sul totale dell'import della ripartizione, sono diminuiti del 5,4 per cento nei valori importati rispetto all'anno precedente, mentre è aumentata del 9,9 per cento la metallurgia. Nell'Italia centrale, il settore farmaceutico è il primo sul totale delle importazioni e ha registrato una variazione del +14,3 per cento. Nel settore, sono cresciuti in particolare gli acquisti toscani dagli Stati Uniti (+74,3 per cento, con una variazione assoluta da 416 milioni di euro nel 2017 a 726 nel 2018); mentre si sono ridotti quelli del Lazio (-16,3 per cento), che rimane comunque al primo posto (1,8 miliardi importati nel 2018). In aumento in tutte le regioni le importazioni farmaceutiche dalla Francia, e in particolare nel Lazio (+63,4 per cento con un valore di 1,3 miliardi nel 2018). In Umbria e nelle Marche, il settore più rilevante e allo stesso tempo più dinamico risulta invece la chimica di base, di cui i principali fornitori sono rispettivamente il Belgio (+52 per cento) e la Germania (+5,6 per cento). Anche al Sud, si distingue la variazione dei valori importati nella chimica (+14,4 per cento), che si accom-

pagna ad un aumento di 1 punto percentuale del peso di questo settore sul totale importato. I principali partner sono Germania e Francia, in particolare per Puglia, Calabria e Molise. Nelle Isole, l'industria estrattiva è la più rilevante sul totale delle importazioni – provenienti soprattutto dall'Azerbaijan (+19,9 per cento) – seguita dal comparto della raffinazione petrolifera, che mostra anche una dinamica altamente positiva rispetto al 2017 (+43,5 per cento), influenzata dall'aumento dei prezzi delle materie prime.

Confrontando la struttura delle importazioni con quella delle esportazioni, si nota una corrispondenza tra i settori che contribuiscono maggiormente alle loro variazioni, a testimonianza di scambi commerciali regionali inseriti in più ampie reti di produzione internazionale. Per la media dell'aggregato nazionale, i settori estrattivo, metallurgico, automobilistico e chimico-farmaceutico sono quelli che hanno contribuito di più alla crescita delle importazioni. Seppure con alcune specificità regionali, ciò vale per tutte le ripartizioni.

Tavola 5.2 - Importazioni di merci delle regioni italiane
Valori in milioni di euro, variazioni e distribuzioni percentuali

Ripartizioni e regioni	Valori	Var. %	Pesi percentuali sulle importazioni italiane				
	2018	2018	2000	2005	2008	2017	2018
Italia nord-occidentale	178.399	6,2	48,2	47,3	45,4	43,9	43,9
Piemonte	33.866	1,6	8,5	7,7	8,0	8,7	8,3
Valle d'Aosta	325	24,7	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Lombardia	133.861	6,7	37,2	36,7	34,1	32,8	33,0
Liguria	10.347	16,5	2,3	2,8	3,1	2,3	2,5
Italia nord-orientale	101.114	5,0	21,1	21,5	23,3	25,2	24,9
Trentino-Alto Adige	7.485	7,2	1,6	1,6	1,7	1,8	1,8
Veneto	48.558	5,2	11,0	10,8	11,2	12,1	12,0
Friuli-Venezia Giulia	8.695	11,6	1,9	1,7	2,1	2,0	2,1
Emilia-Romagna	36.375	2,8	6,7	7,4	8,2	9,2	9,0
Italia centrale	72.075	5,0	16,7	16,1	16,1	17,9	17,8
Toscana	25.317	9,4	6,4	5,6	5,7	6,0	6,2
Umbria	2.775	5,9	0,7	0,8	0,7	0,7	0,7
Marche	7.932	12,7	1,4	1,6	1,9	1,8	2,0
Lazio	36.051	0,6	8,3	8,2	7,8	9,4	8,9
Mezzogiorno	54.450	9,5	13,9	15,1	15,3	13,0	13,4
Abruzzo	4.176	0,9	1,5	1,2	1,2	1,1	1,0
Molise	609	3,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
Campania	13.097	5,3	2,9	2,7	2,9	3,2	3,2
Puglia	8.598	-2,1	1,9	2,3	2,7	2,3	2,1
Basilicata	2.299	10,9	0,2	0,2	0,3	0,5	0,6
Calabria	690	7,9	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Sicilia	16.828	17,6	5,4	6,2	5,2	3,7	4,1
Sardegna	8.153	20,5	1,7	2,1	2,8	1,8	2,0
Totale regioni	406.038	6,1	100	100	100	100	100
Dati non ripartibili	17.961	-4,6					
Totale	423.998	5,6					

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

5.2 INTERSCAMBIO DI SERVIZI

Secondo le statistiche sulla bilancia dei pagamenti⁵, le esportazioni italiane di servizi nel 2018 sono cresciute in linea con quelle di merci (+3,4 per cento). Le dinamiche territoriali appaiono similmente differenziate tra le regioni (tavola 5.3). Nonostante l'assetto distributivo risulti relativamente stabile nel tempo, l'Italia nord-occidentale ha continuato a perdere quota ed è l'unica ripartizione con una variazione delle esportazioni di servizi rispetto al 2017 inferiore alla media nazionale. In particolare, la Lombardia risulta la regione con la maggiore concentrazione di export sul totale nazionale, ma al tempo stesso una tra le meno dinamiche. La migliore performance tra le ripartizioni è stata quella del Mez-

zogiorno, dove il valore dei servizi esportati è cresciuto del 7 per cento nel 2018, soprattutto nelle Isole e in Basilicata. Bene anche le Marche e l'Umbria nell'Italia centrale, ed il Friuli-Venezia Giulia nel Nord-Est. Nel 2018, la regione con la variazione peggiore rispetto al 2017 è stata la Calabria, seguita da Molise e Abruzzo. In termini di divari territoriali, per le esportazioni di servizi la situazione appare ancora più sbilanciata che per le merci. Si rileva una più elevata concentrazione dei valori in Lombardia e Lazio, polarizzate dai centri terziari di Milano e Roma. Ciascuna di queste prime due regioni esporta circa un quarto del totale nazionale, distaccandosi notevolmente dal Veneto, al terzo posto, che fattura quasi un decimo dei servizi esportati dall'Italia. Da notare, inoltre, come 8 regioni su 20 abbiano una quo-

Tavola 5.3 - Esportazioni di servizi delle regioni italiane ⁽¹⁾
Valori in milioni di euro, variazioni e distribuzioni percentuali

Ripartizioni e regioni	Valori		Var. %	Pesi percentuali sulle esportazioni italiane			
	2018	2018		2000	2005	2008	2017
Italia nord-occidentale	31.370	0,5	37,2	41,3	42,9	38,9	37,9
Piemonte	6.246	2,5	5,0	4,9	4,8	7,6	7,5
Valle d'Aosta	385	-3,7	0,2	0,5	0,5	0,5	0,5
Lombardia	21.838	-0,9	28,4	32,6	34,6	27,4	26,4
Liguria	2.900	7,5	3,6	3,4	3,0	3,4	3,5
Italia nord-orientale	17.662	3,5	22,3	22,7	19,9	21,2	21,3
Trentino-Alto Adige	2.266	4,0	3,2	5,1	2,8	2,7	2,7
Veneto	7.581	3,2	10,4	8,9	9,9	9,1	9,2
Friuli-Venezia Giulia	3.375	13,4	3,7	2,6	2,6	3,7	4,1
Emilia-Romagna	4.440	-2,9	4,9	6,0	4,7	5,7	5,4
Italia centrale	27.156	5,0	33,2	29,1	29,6	32,2	32,8
Toscana	6.331	9,5	8,6	7,3	7,5	7,2	7,6
Umbria	207	10,8	1,0	0,9	0,5	0,2	0,3
Marche	280	16,8	1,1	0,9	0,9	0,3	0,3
Lazio	20.338	3,4	22,5	20,1	20,7	24,5	24,6
Mezzogiorno	6.607	6,9	7,4	6,9	7,6	7,7	8,0
Abruzzo	275	-5,9	0,5	0,6	0,5	0,4	0,3
Molise	14	-10,5	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0
Campania	2.430	6,8	2,8	2,9	2,6	2,8	2,9
Puglia	633	1,6	1,0	1,1	1,1	0,8	0,8
Basilicata	33	14,3	0,1	0,2	0,1	0,0	0,0
Calabria	227	-30,7	0,4	0,4	0,3	0,4	0,3
Sicilia	1.968	13,1	1,6	1,0	1,8	2,2	2,4
Sardegna	1.026	16,8	1,0	0,7	1,0	1,1	1,2
Totale regioni	82.794	3,1	100	100	100	100	100
Dati non ripartibili	2.346	15,9					
Totale	85.140	3,4					

⁽¹⁾Esclusi i servizi di lavorazione su beni di proprietà di terzi e i trasporti, per i quali non è disponibile il dettaglio regionale; di conseguenza il totale non coincide con quello riportato negli altri capitoli. Per gli anni precedenti al 2013 sono esclusi anche i servizi di manutenzione e riparazione.

Fonte: elaborazioni ICE su Banca d'Italia

⁵Relazione annuale e Relazione sulle economie regionali della Banca d'Italia. Dati consultabili anche sull'Annuario statistico *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*, Istat-ICE, 2019. Si precisa che la Banca d'Italia fornisce statistiche al solo livello nazionale per le categorie dei servizi per trasporti e per lavorazione su beni di proprietà di terzi.

ta inferiore all'1 per cento sul totale nazionale, e che questo vada al di là della tradizionale contrapposizione Nord-Sud e rispecchi altre caratteristiche territoriali, oltre alle dimensioni, come il diverso grado di accessibilità e di urbanizzazione delle regioni.

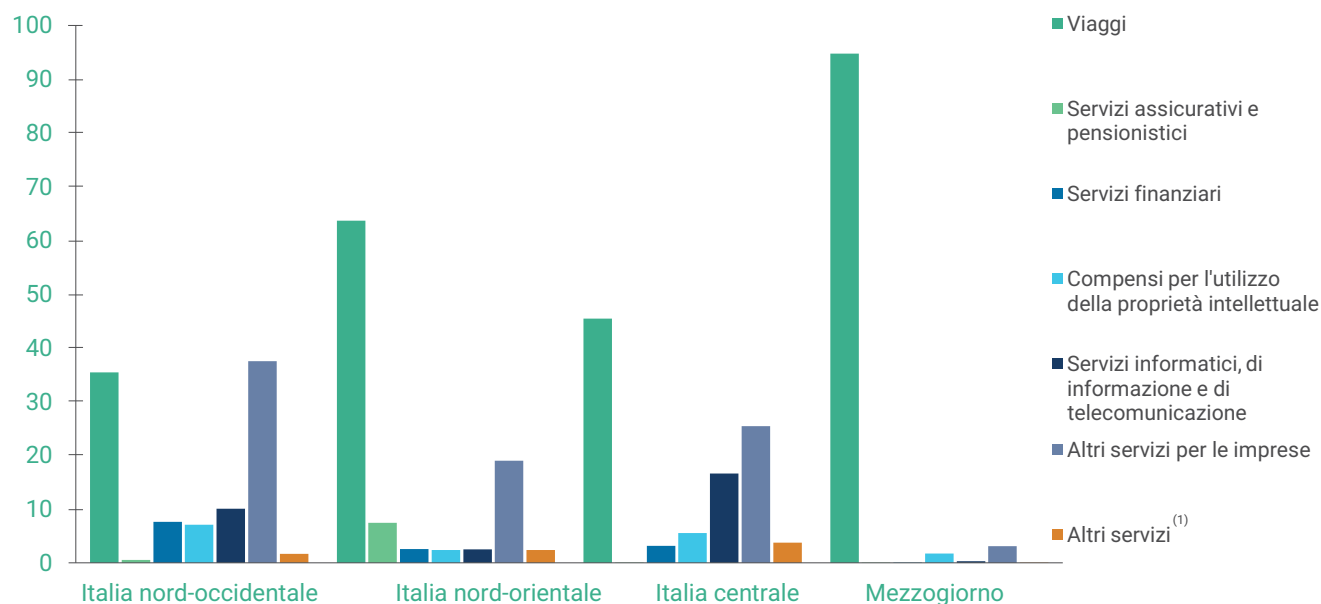
Considerando il dettaglio settoriale dei valori delle esportazioni di servizi (grafico 5.2), in tutte le ripartizioni i servizi turistici rimangono la principale categoria. Tuttavia, l'Italia nord-occidentale e centrale manifestano anche una certa specializzazione nei servizi per le imprese, che vi assumono un peso superiore alla media nazionale. Viceversa, nel Nord-Est e soprattutto nel Mezzogiorno il peso del turismo appare largamente dominante.

I servizi turistici rappresentano peraltro l'unica voce che in tutte le ripartizioni ha registrato una crescita rispetto ai valori del 2017 e ha guadagnato peso sul totale. A livello settoriale, il Centro è la ripartizione in cui si sono verificate le variazioni positive più uniformi e significative: soltanto i comparti dei servizi di manutenzione e riparazione, insieme a quelli finanziari, hanno

registrato qui un calo.

Guardando al lato delle importazioni dei servizi nelle regioni italiane (tavola 5.4), la ripartizione più dinamica nel 2018 è stata l'Italia centrale, mentre le altre sono risultate in linea con la media nazionale. In particolare, è stato il Lazio, seconda regione per volume di import italiano nel terziario dopo la Lombardia, a registrare la variazione più significativa nella ripartizione guadagnando quasi 1 punto di quota sul totale. Le regioni in cui si sono rilevate le variazioni più considerevoli, sia in aumento (come Basilicata e Calabria) che in riduzione (ad esempio Valle d'Aosta e Liguria), rappresentano tuttavia le ultime in classifica in termini di peso sul totale nazionale. In questo caso, inoltre, la concentrazione territoriale appare ancora più evidente che nel caso dei servizi esportati: Lombardia e Lazio costituiscono, insieme, oltre il 50 per cento del totale nazionale e, tranne Piemonte, Emilia-Romagna e Veneto, tutte le rimanenti regioni presentano una quota sull'import italiano di servizi stabilmente inferiore al 5 per cento.

Grafico 5.2 - Esportazioni di servizi delle ripartizioni territoriali italiane per principali categorie
Quote percentuali sulle esportazioni di ogni ripartizione



⁽¹⁾ Includono: Costruzioni; Servizi personali, culturali e ricreativi; Beni e servizi per le pubbliche amministrazioni; Servizi di manutenzione e riparazione.

Il dettaglio regionale non è invece disponibile per: Trasporti e Servizi di lavorazione su beni di proprietà di terzi.

Fonte: elaborazioni ICE su Banca d'Italia

Tavola 5.4 - Importazioni di servizi delle regioni italiane ⁽¹⁾

Valori in milioni di euro, variazione e distribuzioni percentuali

Ripartizioni e regioni	Valori		Var. %	Pesi percentuali sulle esportazioni italiane			
	2018	2018		2000	2005	2008	2017
Italia nord-occidentale	36.375	3,1	50,4	50,5	52,7	46,0	45,6
Piemonte	7.279	3,3	9,9	8,4	7,4	9,2	9,1
Valle d'Aosta	154	-3,9	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2
Lombardia	26.317	2,3	38,0	39,9	43,2	33,5	33,0
Liguria	2.625	12,2	2,5	2,1	2,0	3,0	3,3
Italia nord-orientale	16.052	3,6	17,2	18,4	16,6	20,2	20,1
Trentino-Alto Adige	1.620	1,5	1,6	2,4	2,1	2,1	2,0
Veneto	5.044	3,6	6,4	6,5	5,4	6,3	6,3
Friuli-Venezia Giulia	3.757	9,4	2,0	1,8	1,8	4,5	4,7
Emilia-Romagna	5.631	0,7	7,2	7,7	7,4	7,3	7,1
Italia centrale	20.883	6,0	25,2	24,5	24,4	25,7	26,2
Toscana	3.262	4,4	4,3	4,0	3,6	4,1	4,1
Umbria	428	-9,1	0,8	0,6	0,5	0,6	0,5
Marche	842	1,0	1,5	1,2	1,1	1,1	1,1
Lazio	16.351	7,1	18,5	18,8	19,2	19,9	20,5
Mezzogiorno	6.530	3,7	7,2	6,6	6,2	8,2	8,2
Abruzzo	601	-10,3	1,1	0,9	0,8	0,9	0,8
Molise	70	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Campania	2.003	2,9	2,4	2,1	2,2	2,5	2,5
Puglia	1.081	1,5	1,3	1,2	1,2	1,4	1,4
Basilicata	124	17,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2
Calabria	244	9,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3
Sicilia	1.772	10,1	1,1	1,1	0,8	2,1	2,2
Sardegna	635	4,4	0,6	0,8	0,6	0,8	0,8
Totale regioni	79.840	4,0	100	100	100	100	100
Dati non ripartibili	1.095	-15,6					
Totale	80.935	3,7					

⁽¹⁾ Esclusi i servizi di lavoro su beni di proprietà di terzi e i trasporti, per i quali non è disponibile il dettaglio regionale; di conseguenza il totale non coincide con quello riportato negli altri capitoli. Per gli anni precedenti al 2013 sono esclusi anche i servizi di manutenzione e riparazione.

Fonte: elaborazione ICE su dati Banca d'Italia

Per quanto riguarda il dettaglio settoriale, nonostante i viaggi rappresentino una voce rilevante dell'import di servizi in tutti i territori, la loro quota sul totale di ripartizione non supera mai il 60 per cento ed eccede quella dei servizi alle imprese solo nel Nord-Est e, di molto, nel Sud. Nel 2018 inoltre, le importazioni di servizi turistici sono aumentate rispetto al 2017 in tutte le ripartizioni, insieme a quelle di servizi finanziari che, soprattutto nel Mezzogiorno, rappresentano una quota settoriale più rilevante di quella dal lato dei servizi esportati.

5.3 INDICATORI DI APERTURA INTERNAZIONALE DELLE REGIONI ITALIANE

Il grado di apertura ai mercati internazionali delle regioni si può misurare mettendo in relazione i dati sulle esportazioni e sulle importazioni con altre statistiche relative alle economie locali, come i livelli di produzione e occupazione.

In particolare, la penetrazione delle importazioni viene calcolata dividendo il valore delle importazioni

regionali di beni e servizi per la domanda interna, definita sottraendo il saldo commerciale al PIL regionale. Nel 2017, il grado di penetrazione delle importazioni è cresciuto rispetto al 2016 in tutte le regioni, tranne Molise, Marche e Basilicata e la variazione più rilevante si è registrata nelle Isole (tavola 5.5).

Tavola 5.5 - Penetrazione delle importazioni per regione
Rapporti percentuali su valori a prezzi correnti

Ripartizioni e regioni	Rapporto tra importazioni di beni e servizi e domanda interna				
	2000	2005	2008	2016	2017 ⁽¹⁾
Italia nord-occidentale	34,8	33,6	35,4	34,0	36,0
Piemonte	27,8	24,6	27,3	31,8	33,9
Valle d'Aosta	12,0	10,3	12,5	9,3	11,1
Lombardia	39,7	38,8	40,3	36,7	38,6
Liguria	18,2	19,9	22,5	20,5	22,3
Italia nord-orientale	25,2	25,1	28,6	30,2	32,0
Trentino-Alto Adige	18,3	20,5	21,1	19,7	21,6
Veneto	30,5	28,4	32,1	33,8	35,3
Friuli-Venezia Giulia	24,9	22,0	29,4	33,7	36,0
Emilia-Romagna	21,5	23,3	26,6	28,6	30,7
Italia centrale	20,8	18,8	20,5	23,1	24,6
Toscana	25,0	21,1	22,6	25,3	26,3
Umbria	12,4	13,1	13,1	13,2	15,0
Marche	15,6	16,7	19,9	23,0	21,5
Lazio	20,7	18,7	20,3	23,1	25,3
Mezzogiorno	12,8	13,5	14,7	13,1	14,5
Abruzzo	19,3	16,5	16,8	16,7	17,0
Molise	7,7	6,8	8,4	10,9	10,5
Campania	10,5	9,5	11,0	13,1	13,3
Puglia	9,6	11,5	14,2	12,5	13,3
Basilicata	5,7	7,8	10,3	25,4	21,6
Calabria	2,4	2,5	2,4	2,4	2,6
Sicilia	18,4	20,3	19,0	13,7	17,2
Sardegna	17,5	20,2	27,0	16,8	21,3
Totale regioni	24,5	23,7	25,8	25,9	27,7

⁽¹⁾ Gli indicatori non includono il 2018 poiché i dati per il PIL regionali necessari al calcolo sono disponibili solo fino al 2017.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat e Banca d'Italia

Per misurare la propensione a esportare, il valore delle esportazioni totali può essere rapportato a quello del PIL regionale o al numero degli occupati per regione. Anche in questo caso, l'indicatore calcolato rispetto al PIL del 2017 mostra variazioni positive rispetto al 2016 in tutte le regioni tranne Basilicata, Molise e Mar-

che, e l'aumento maggiore è stato registrato dalla Sardegna (+3,9 punti percentuali) seguita dalla Valle d'Aosta e dal Friuli-Venezia Giulia. Quest'ultima regione, settima per valori totali di export, risulta invece la prima in classifica per livelli di propensione a esportare, con valori di entrambi gli indicatori in aumento (tavola 5.6).

Il rapporto tra le esportazioni totali di beni e servizi e il numero di occupati è disponibile anche per il 2018. La graduatoria delle regioni e delle ripartizioni è molto simile a quella registrata nel rapporto tra esportazioni e PIL. Il Mezzogiorno è la ripartizione che ha conseguito il tasso di crescita più elevato dell'export per occupato (4,8 per cento rispetto al 2017), malgrado le flessioni in Puglia e Calabria. L'Italia centrale è stata penalizzata dai risultati negativi di Lazio e Marche.

Informazioni aggiuntive utili a valutare il grado di apertura ai mercati esteri si possono ricavare dal margine estensivo e intensivo delle esportazioni. Il primo indica la presenza di operatori nazionali sui mercati esteri tramite il numero di esportatori, il secondo la loro capacità di esportare, misurata come valore medio per operatore.

La distribuzione regionale del primo indicatore aggiornata al 2018 dice che, rispetto all'anno precedente, il numero degli operatori all'esportazione è diminuito in tutte le regioni italiane (tavola 5.7). La Lombardia, regione con il margine estensivo più elevato, è anche quella in cui il numero degli esportatori si è ridotto meno rispetto al 2017. Ancora, per questo indicatore, si rileva un forte squilibrio nella distribuzione territoriale con una concentrazione del 70 per cento degli operatori all'export in sole cinque regioni, nell'ordine: Lombardia, Veneto, Emilia-Romagna, Toscana e Piemonte. Variazioni del numero di operatori superiori alla media nazionale sono state registrate dalle Isole, dal Lazio, e da Campania e Calabria al Sud, nonostante la quota di queste regioni sia rimasta al di sotto del 5 per cento del totale italiano di operatori all'esportazione; il calo più consistente ha riguardato invece la Liguria.

Considerando il margine intensivo delle esportazioni regionali, si nota in primo luogo che il Mezzogiorno nel 2018 ha lievemente superato l'Italia centrale, penalizzata soprattutto dal risultato negativo del Lazio, unica regione italiana a registrare una flessione del valore delle esportazioni per operatore. Nel Mezzogiorno la

crescita maggiore si è verificata in Molise, ma aumenti considerevoli si notano anche in Sicilia, Calabria e Ba-

silicata. Nel Centro-Nord spiccano i risultati della Lombardia, del Friuli-Venezia Giulia e dell'Umbria.

Tavola 5.6 - Propensione a esportare per regione
Rapporti calcolati su valori a prezzi correnti

Ripartizioni e regioni	Rapporto tra esportazioni di beni e servizi e PIL (percentuali)					Esportazioni di beni e servizi per occupato (migliaia di euro)				
	2000	2005	2008	2016	2017 ⁽¹⁾	2000	2005	2008	2017	2018
Italia nord-occidentale	31,4	30,3	33,2	34,8	36,6	19.639	21.878	25.740	30.359	31.041
Piemonte	32,1	28,9	31,8	38,1	40,7	18.302	19.152	22.046	29.756	29.731
Valle d'Aosta	14,9	19,2	22,6	20,9	24,2	8.895	14.510	18.086	19.761	20.517
Lombardia	33,9	33,3	36,5	35,8	37,3	22.141	24.932	29.602	32.463	33.637
Liguria	14,1	13,8	14,5	19,9	21,6	8.472	9.952	11.265	17.798	17.066
Italia nord-orientale	33,2	32,1	35,9	38,9	40,6	19.506	21.739	25.626	31.778	32.765
Trentino-Alto Adige	21,7	25,2	22,2	23,5	25,5	14.050	18.378	17.365	21.766	22.214
Veneto	37,5	33,4	38,3	41,4	42,4	21.684	22.195	26.357	32.424	33.141
Friuli-Venezia Giulia	38,7	33,7	41,7	43,9	47,0	21.807	22.122	28.751	35.064	37.168
Emilia-Romagna	30,2	31,9	35,4	39,2	41,1	17.796	21.921	25.937	32.726	33.851
Italia centrale	22,5	18,8	20,5	25,2	27,0	13.969	13.497	15.321	20.275	20.534
Toscana	31,8	26,7	28,3	34,8	35,6	17.579	17.257	19.330	25.664	26.798
Umbria	15,9	16,1	16,4	18,2	18,8	8.248	9.759	10.204	11.451	12.450
Marche	26,3	26,8	27,4	30,7	29,6	13.479	15.844	17.237	19.586	18.803
Lazio	16,9	13,0	15,1	19,2	22,3	12.319	10.692	12.750	18.184	18.010
Mezzogiorno	10,8	10,6	12,6	12,8	13,8	5.161	5.909	7.508	8.641	9.057
Abruzzo	22,3	24,0	25,8	27,0	27,0	11.361	13.649	15.638	17.722	18.051
Molise	9,7	10,8	10,2	9,0	6,9	4.737	6.277	6.085	3.961	5.575
Campania	11,1	9,4	10,5	11,6	12,1	5.418	5.346	6.662	7.682	7.952
Puglia	11,2	11,2	11,6	11,8	12,2	5.226	6.087	6.365	7.413	7.142
Basilicata	11,8	11,5	17,5	39,0	33,3	5.678	6.166	10.319	20.955	22.019
Calabria	2,0	1,7	1,8	2,3	2,4	912	902	1.040	1.484	1.398
Sicilia	9,0	9,3	12,3	9,8	12,6	4.465	5.356	7.591	8.088	9.325
Sardegna	11,6	13,7	19,3	14,7	18,6	5.073	7.092	10.828	11.117	11.622
Totale regioni	24,9	23,5	26,2	28,8	30,4	14.294	15.607	18.487	22.738	23.329

⁽¹⁾ Gli indicatori non includono il 2018 poiché i dati per il PIL regionale necessari al calcolo sono disponibili solo fino al 2017.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat e Banca d'Italia

Tavola 5.7 - Operatori all'esportazione presenti in ciascuna regione
 Numero di esportatori presenti, variazioni e quote percentuali, valore medio esportato

Ripartizioni e regioni	Operatori all'esportazione						Valore medio per esportatore	
	Numero	Var. %	Pesi percentuali sul totale delle regioni				Migliaia di euro	Var. %
			2018 ⁽¹⁾	2018 ⁽¹⁾	2005	2008		
Italia nord-occidentale	78.819	-4,5	37,6	37,3	40,9	40,8	2.230	7,4
Piemonte	15.801	-4,3	8,5	8,1	8,2	8,2	2.956	4,2
Valle d'Aosta	419	-14,7	0,2	0,1	0,2	0,2	1.750	27,0
Lombardia	57.668	-1,6	26,9	26,9	29,1	29,9	1.324	23,6
Liguria	4.931	-28,5	2,0	2,1	3,4	2,6	2.112	6,3
Italia nord-orientale	53.139	-4,9	29,9	31,5	27,7	27,5	2.758	9,1
Trentino-Alto Adige	3.374	-5,8	1,7	1,8	1,8	1,7	2.516	8,4
Veneto	25.052	-4,4	14,0	13,9	13,0	13,0	2.448	7,0
Friuli-Venezia Giulia	5.104	-6,7	3,7	5,2	2,7	2,6	2.891	13,2
Emilia-Romagna	19.609	-4,8	10,5	10,6	10,2	10,2	3.162	10,4
Italia centrale	36.738	-3,2	20,4	18,8	18,8	19,0	1.940	3,2
Toscana	18.114	-2,7	9,6	9,2	9,2	9,4	1.889	5,7
Umbria	2.529	-4,4	1,3	1,3	1,3	1,3	1.633	13,2
Marche	6.645	-4,8	4,8	4,0	3,5	3,4	1.708	2,9
Lazio	9.450	-2,7	4,7	4,3	4,8	4,9	2.282	-2,4
Mezzogiorno	24.401	-3,7	12,1	12,5	12,6	12,6	1.955	8,8
Abruzzo	2.909	-4,5	1,7	1,8	1,5	1,5	2.943	8,9
Molise	356	-5,1	0,2	0,2	0,2	0,2	1.516	55,0
Campania	9.215	-2,3	4,5	4,5	4,7	4,8	1.102	3,5
Puglia	5.249	-5,1	2,9	3,0	2,7	2,7	1.485	1,9
Basilicata	550	-7,6	0,2	0,3	0,3	0,3	7.389	12,8
Calabria	1.280	-3,1	0,6	0,5	0,7	0,7	377	12,1
Sicilia	3.773	-4,1	1,6	1,7	2,0	2,0	2.762	19,2
Sardegna	1.069	-2,0	0,4	0,5	0,5	0,6	5.312	8,5
Totale regioni ⁽²⁾	193.097	-4,2	100,0	100,0	100,0	100,0	2.243	11,8

⁽¹⁾ Dati provvisori.
⁽²⁾ Il numero totale degli operatori presenti nelle regioni è superiore al dato nazionale, poiché un esportatore può operare in più regioni.
 Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

5.4 INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA

I dati sugli investimenti diretti esteri forniscono informazioni relative al processo di internazionalizzazione attiva e passiva del tessuto produttivo italiano. Anche qui si nota una forte disparità territoriale. Nel 2018 il numero di partecipazioni in entrata è solo leggermente diminuito rispetto al 2017 (-80 imprese partecipate) e la loro distribuzione regionale è rimasta molto con-

centrata (tavola 5.8). Le quote regionali di addetti e di fatturato delle imprese italiane partecipate da imprese estere risultano infatti stabili negli anni, e nel 2018 le uniche regioni in cui si sono verificate lievi variazioni sono state Lombardia, Emilia-Romagna e Piemonte (positive), Veneto e Lazio (negative).

In particolare, estendendo lo sguardo ad un orizzonte temporale più ampio e considerando gli ultimi dieci anni, una redistribuzione del fatturato realizzato

e soprattutto del numero di addetti impiegato si è verificata con una riduzione del peso dell'Italia centrale (-5 punti percentuali) a vantaggio di quella nord-orientale. Le quote delle regioni nord-occidentali e meridionali, invece, sono tendenzialmente invariate rispetto ai livelli degli anni 2000: le prime intorno al 60 per cento, le altre al di sotto del 5 per cento. Tale quadro rispecchia i divari territoriali di tipo strutturale esistenti tra le regioni italiane, in maniera ancor più evidente che per l'interscambio commerciale.

Nel caso dell'attrazione degli investimenti esteri, infatti, risulta centrale la presenza di infrastrutture adeguate, sia materiali che immateriali.⁶

I meccanismi legati al processo di internazionalizzazione produttiva, che hanno permesso ai territori di inserirsi nelle catene globali del valore, per lungo tem-

po sono stati influenzati in via principale dalle caratteristiche fisiche dei luoghi di produzione e dalle distanze tra loro in termini di costi di trasporto. Nel tempo sono diventate sempre più le differenze tecnologiche a determinare la localizzazione delle diverse fasi della catena di produzione, e in particolare di quelle a maggiore contenuto innovativo. La posizione di un sistema produttivo locale all'interno di una rete internazionale può generare effetti importanti a sostegno dell'economia regionale e nazionale⁷, seppur eterogenei in base alla fase di produzione in cui il sistema si colloca e alle caratteristiche dell'economia domestica di cui esso è parte. Gli interventi per ridurre le carenze infrastrutturali possono assumere allora un peso strategico, se progettati in maniera sinergica con l'attrazione degli investimenti esteri.⁸

⁶ Per un contributo relativo al ruolo di un sistema giudiziario efficiente per l'internazionalizzazione produttiva, si rimanda all'approfondimento di Accetturo et al. (2019) *Funzionamento della giustizia e partecipazione alle catene globali del valore*, alla fine di questo capitolo.

⁷ Riguardo al ruolo strategico degli IDE in entrata per stimolare la crescita economica, si rimanda all'approfondimento di Buccellato e Corò (2019) *Investimenti diretti esteri e complessità economica: un esempio di analisi per orientare le strategie di politica industriale*, nel capitolo 4 di questo Rapporto. Relativamente agli effetti degli IDE sul paese di destinazione, si veda inoltre il contributo di Ascani e Gagliardi (2019) *Investimenti esteri ed effetti eterogenei sul tessuto produttivo domestico*, contenuto nel capitolo 6.

⁸ In riferimento agli strumenti pubblici a sostegno dell'attrazione degli investimenti esteri e al ruolo degli enti pubblici, tra cui le amministrazioni regionali e ICE Agenzia, si veda il paragrafo 7.2 "Investimenti diretti esteri in entrata". Si rimanda, inoltre, all'approfondimento di Crescenzi et al. (2019) *Le agenzie di promozione degli investimenti diretti esteri in Italia e in Europa: funzionano davvero? Dove?*, alla fine dello stesso capitolo.

Tav. 5.8 - Imprese italiane a partecipazione estera
 Numero di imprese presenti, addetti e fatturato, variazioni e distribuzioni percentuali

Ripartizioni e regioni	Numero Imprese	Addetti					Fatturato				
	Unità	Distribuzione percentuale				Migliaia	Distribuzione percentuale				Milioni di euro
	2018 ⁽¹⁾	2000	2008	2017	2018 ⁽¹⁾	2018 ⁽¹⁾	2000	2008	2017	2018 ⁽¹⁾	2018 ⁽¹⁾
Italia nord-occidentale	7.990	64,9	58,1	59,5	59,9	826,1	61,9	57,3	57,2	57,2	355.729
Piemonte	1.176	0,3	11,5	8,7	8,5	117,4	0,2	7,8	7,4	7,4	46.137
Valle d'Aosta	20	16,8	0,2	0,2	0,2	2,1	13,2	0,2	0,1	0,1	780
Lombardia	6.455	45,5	44,0	48,1	48,7	671,7	46,6	46,7	46,8	46,8	290.969
Liguria	339	2,2	2,5	2,6	2,5	34,9	1,8	2,6	2,9	2,9	17.843
Italia nord-orientale	3.318	14,5	15,5	19,8	19,6	269,9	12,4	12,8	16,7	16,6	103.118
Trentino-Alto Adige	627	4,9	5,2	1,6	1,7	23,0	4,9	4,9	1,4	1,5	9.064
Veneto	1.214	1,6	1,8	8,2	7,7	106,9	1,2	1,4	7,1	6,9	42.993
Friuli-Venezia Giulia	265	2,2	2,2	2,2	2,2	29,7	1,7	1,4	1,4	1,4	8.982
Emilia-Romagna	1.212	5,9	6,4	7,8	8,0	110,3	4,5	5,1	6,7	6,8	42.079
Italia centrale	2.056	13,8	21,1	16,0	16,0	220,3	20,3	26,1	22,0	22,1	137.070
Toscana	665	3,3	3,4	4,2	4,2	57,3	3,1	3,0	4,1	4,1	25.782
Umbria	80	0,8	0,7	0,5	0,5	6,9	0,8	1,2	0,5	0,6	3.476
Marche	126	0,5	0,6	0,8	0,8	10,7	0,3	0,3	0,5	0,5	3.048
Lazio	1.185	9,1	16,4	10,6	10,5	145,4	16,1	21,5	16,9	16,9	104.764
Mezzogiorno	809	6,8	5,2	4,6	4,6	63,4	5,5	3,8	4,1	4,1	25.608
Abruzzo	112	2,4	2,2	1,7	1,7	23,5	1,7	1,5	1,5	1,5	9.371
Molise	13	0,1	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	110
Campania	197	1,5	1,0	1,1	1,2	16,2	1,3	0,7	0,9	0,9	5.485
Puglia	141	1,1	0,8	0,7	0,7	9,6	1,0	0,6	0,4	0,4	2.365
Basilicata	75	0,8	0,1	0,1	0,1	0,9	0,8	0,1	0,0	0,0	279
Calabria	28	0,1	0,2	0,1	0,1	1,6	0,0	0,1	0,1	0,1	483
Sicilia	164	0,3	0,4	0,5	0,5	7,1	0,2	0,4	1,0	0,9	5.834
Sardegna	79	0,5	0,5	0,3	0,3	4,1	0,4	0,4	0,3	0,3	1.680
Totale regioni	14.173	100	100	100	100	1379,6	100	100	100	100	621.524

⁽¹⁾ Dati preliminari

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



APPROFONDIMENTI

La partecipazione delle province italiane alle reti produttive internazionali: le filiere dell'abbigliamento e delle calzature

di Francesca Parente*

Le performance economiche migliori a livello locale mostrano una correlazione fortemente positiva con una maggiore integrazione nelle catene globali del valore (CGV) (OCSE, 2018).

La partecipazione regionale alle CGV, e gli effetti ad essa associati, variano però da settore a settore. Il tessile-abbigliamento, anche se in media mostra quote di valore aggiunto legato alla partecipazione a CGV relativamente basse (e in costante diminuzione tra il 2000 e il 2010), rappresenta ancora uno dei principali comparti del *made in Italy*. Considerato insieme al settore delle calzature, infatti, fa registrare una componente domestica di valore aggiunto sulle esportazioni pari al 78,5 per cento nel 2015 e rappresenta l'11 per cento del totale delle esportazioni italiane nel 2018.

Questo approfondimento propone uno studio esplorativo a livello provinciale della partecipazione italiana alle reti produttive internazionali nelle due filiere della manifattura tradizionale dell'abbigliamento¹ e delle calzature², nell'arco temporale che va dal 1997 al 2018.

Riprendendo la metodologia utilizzata in precedenti studi (Iapadre e Mastronardi, 2014), l'analisi ha seguito tre fasi, volte rispettivamente: alla selezione delle province rappresentative della specializzazione internazionale nei due comparti produttivi; all'individuazione dei paesi con i quali l'Italia mostra significativi scambi commerciali nei settori scelti, riconducibili a fenomeni di frammentazione internazionale della produzione; a una stima preliminare della significatività statistica delle relazioni individuate tra le province ed i paesi, al fine di cogliere nei dati di commercio estero le tracce di reti produttive internazionali attive.

L'analisi parte dal presupposto che, per i settori del manifatturiero tradizionale considerati, l'obiettivo di riduzione del costo del lavoro sia la motivazione principale della scelta di delocalizzare fasi della produzione all'estero. Di conseguenza, si ipotizza che le province specializzate nelle filiere dell'abbigliamento e delle calzature individuino nei paesi a basso reddito con cui intrattengono relazioni commerciali dei potenziali mercati in cui individuare soggetti con cui stabilire possibili accordi di collaborazione produttiva.

Per selezionare le province, è stata utilizzata una misura di specializzazione settoriale dell'export provinciale, basata su una variante dell'indice dei vantaggi comparati rivelati di Balassa (1965).³ Tale formulazione, diversamente dalla versione originale dell'indice, ha la caratteristica di assumere valori in un intervallo normalizzato tra -1 (in assenza di esportazioni provinciali nel settore) e +1 (in presenza di esportazioni provinciali nel solo settore considerato); valori dell'indice pari a 0 indicano invece la soglia di neutralità che si verifica quando la provincia registra quote di export nazionale nel settore esattamente uguali a quelle detenute nel totale degli altri settori e non si evidenzia specializzazione.

Dal calcolo dell'indice, nel 2018 sono emerse 59 province specializzate nel settore tessile-abbigliamento, e 49 specializzate nel settore cuoio-calzature (tavola 1).

*ICE

¹ Individuato dai codici Ateco3: "132 – Tessuti" e "139 – Altri filati tessili" per i beni intermedi; "141 – Articoli di abbigliamento – esclusi quelli in pelle e pelliccia" e "143 – Articoli di maglieria" per i beni finali.

² Individuato dal codice Ateco3 "151 – Cuoio" per i beni intermedi e "152 – Calzature" per i beni finali.

$$SXP_{p,s} = \frac{\left(\frac{exp_{p,s}}{exp_{t,s}} - \frac{exp_{p,q}}{exp_{t,q}} \right)}{\left(\frac{exp_{p,s}}{exp_{t,s}} + \frac{exp_{p,q}}{exp_{t,q}} \right)}$$

dove:

$exp_{t,s}$ = esportazioni dell'Italia nel settore s ; $exp_{p,q}$ = esportazioni della provincia p nel settore s ; $exp_{t,q}$ = esportazioni dell'Italia nel totale q degli altri settori; $exp_{p,s}$ = esportazioni della provincia p nel totale q degli altri settori.

Tavola 1 - Province selezionate

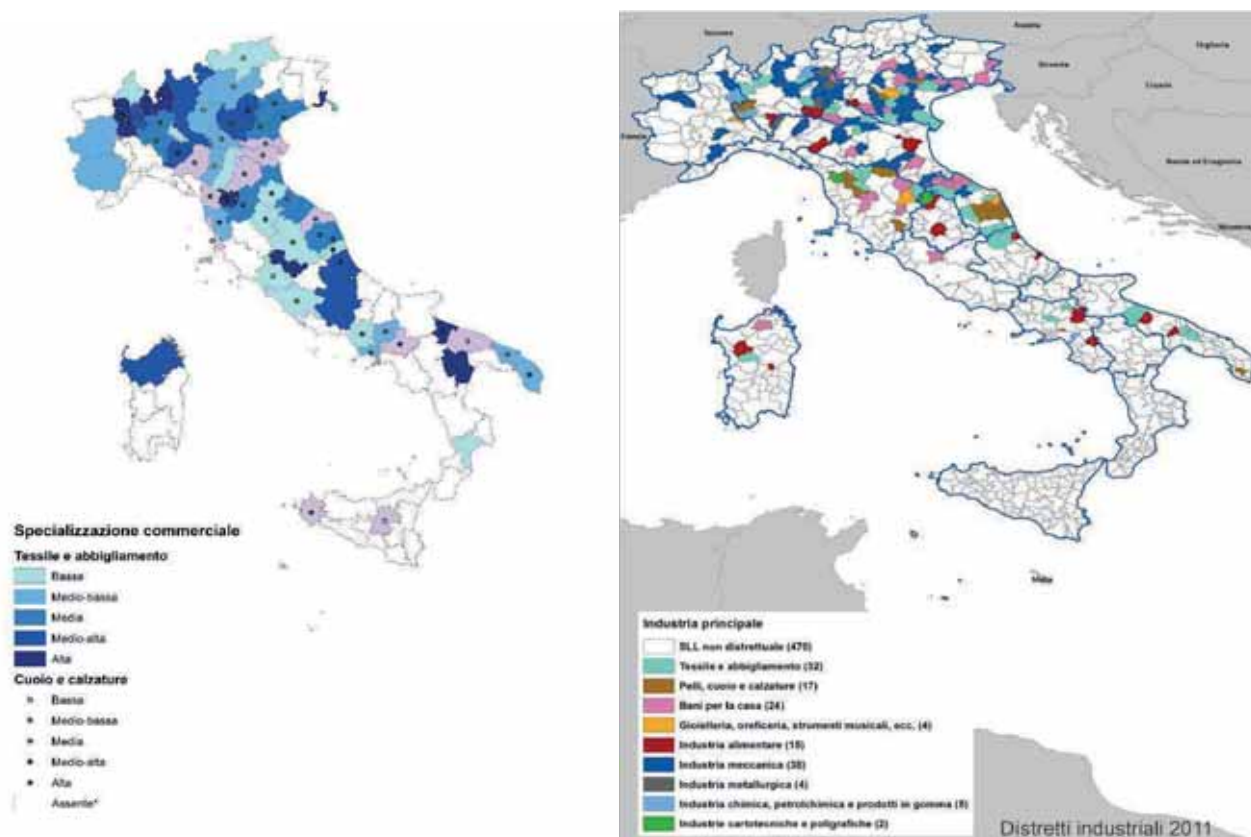
Valori dell'indice di specializzazione commerciale, 2018

Provincia	Tessile e abbigliamento	Provincia	Cuoio e calzature
Biella	0,98	Fermo	0,98
Prato	0,98	Barletta-Andria-Trani	0,95
Como	0,93	Firenze	0,94
Pistoia	0,93	Pisa	0,94
Matera	0,92	Macerata	0,93
Vercelli	0,89	Vicenza	0,86
Terni	0,89	Ascoli Piceno	0,84
Barletta-Andria-Trani	0,82	Pistoia	0,84
Varese	0,81	Lecce	0,84
Lecco	0,80	Venezia	0,83
Gorizia	0,79	Forlì-Cesena	0,80
Bergamo	0,78	Teramo	0,78
L'Aquila	0,76	Trapani	0,77
Teramo	0,75	Treviso	0,77
Vicenza	0,71	Caserta	0,75
Cremona	0,69	Avellino	0,74
Sondrio	0,66	Piacenza	0,72
Sassari	0,65	Arezzo	0,71
Novara	0,64	Milano	0,71
Pescara	0,63	Padova	0,61
Piacenza	0,63	Benevento	0,61
Frosinone	0,61	Verona	0,59
Verona	0,58	Lucca	0,59
Venezia	0,57	Bologna	0,57
Treviso	0,56	Napoli	0,56
Firenze	0,56	Roma	0,52
Milano	0,54	Pavia	0,47
Monza e della Brianza	0,53	Perugia	0,44
Ravenna	0,51	Biella	0,38
Fermo	0,48	Ferrara	0,36
Pesaro e Urbino	0,47	Novara	0,35
Padova	0,47	Rimini	0,35
Pavia	0,46	Brindisi	0,33
Rimini	0,46	Rovigo	0,32
Macerata	0,43	Vercelli	0,32
Reggio nell'Emilia	0,40	Prato	0,28
Napoli	0,40	Mantova	0,26
Lecce	0,40	Parma	0,25
Benevento	0,38	Ancona	0,24
Brescia	0,37	Trento	0,23
Trento	0,37	Como	0,20
Torino	0,34	Livorno	0,19
Pisa	0,33	Bari	0,17
Trieste	0,32	Enna	0,13
Cuneo	0,31	Brescia	0,13
Brindisi	0,29	Viterbo	0,07
Mantova	0,27	Bolzano	0,07
Catanzaro	0,26	Pescara	0,05
Modena	0,25	Reggio nell'Emilia	0,05
Perugia	0,24		
Arezzo	0,16		
Lodi	0,15		
Verbano-Cusio-Ossola	0,14		
Roma	0,14		
Ascoli Piceno	0,13		
Viterbo	0,12		
Bolzano	0,07		
Caserta	0,06		
Forlì-Cesena	0,05		

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Confrontando questi risultati sulla specializzazione delle esportazioni provinciali con la localizzazione dei distretti industriali sul territorio nazionale, come identificati in Istat (2015), si può osservare una sovrapposizione solo parziale (grafico 1): se è vero che le province in cui sono presenti distretti specializzati nel settore rispecchiano tale vocazione anche nella specializzazione delle esportazioni, spesso lo stesso vale per le province limitrofe, anche se non caratterizzate dalla presenza di distretti. Si noti, infatti, che il numero di province con specializzazione commerciale nei settori rappresentati è superiore a quello delle province in cui si trovano distretti specializzati negli stessi settori.

Grafico 1 - Province selezionate e distretti industriali
Indice calcolato 2018 e dati Istat 2011



Fonte: elaborazioni su dati Istat, e Istat (2015)

La selezione dei paesi partner è stata condotta considerando prima di tutto il loro PIL pro-capite: sono stati scelti quelli il cui livello fosse pari o inferiore al 60 per cento del PIL pro-capite italiano (dati FMI, WEO 2019). Tra questi, sono stati poi selezionati soltanto i paesi con un peso pari ad almeno il 2 per cento delle importazioni italiane dal mondo. Ne sono risultati 22 paesi per il comparto del tessile-abbigliamento e 25 per quello del cuoio-calzature (tavola 2).

Infine, per le coppie di province e paesi partner così individuate, utilizzando dati trimestrali di commercio estero degli ultimi 21 anni, è stata stimata la correlazione tra le esportazioni di beni intermedi e le importazioni di beni finali ritardate di un trimestre, nell'ipotesi che una relazione statisticamente significativa tra i due flussi sia indica-

Tavola 2 - Paesi selezionati

Paesi	Tessile e abbigliamento		Paesi	Cuoio e calzature	
	Peso sull'import dell'Italia dal mondo	PIL pro capite		Peso sull'import dell'Italia dal mondo	PIL pro capite
	percentuali	dollari ppp ⁽¹⁾		percentuali	dollari ppp ⁽¹⁾
Mauritius	0,15	23.699	Egitto	0,18	13.366
Filippine	0,17	8.936	Kenya	0,20	3.691
Armenia	0,18	10.176	Sudafrica	0,21	13.675
Ucraina	0,19	9.283	Argentina	0,24	20.537
Thailandia	0,28	19.476	Moldavia	0,29	7.305
Bosnia-Erzegovina	0,38	13.491	Macedonia	0,34	15.709
Indonesia	0,43	13.230	Thailandia	0,35	19.476
Marocco	0,45	8.933	Paraguay	0,37	13.395
Myanmar	0,58	6.217	Myanmar	0,38	6.217
Moldavia	0,63	7.305	Marocco	0,39	8.933
Egitto	0,65	13.366	Bangladesh	0,49	4.620
Serbia	1,16	17.555	Pakistan	0,58	5.680
Vietnam	1,34	7.511	Cambogia	0,72	4.335
Cambogia	1,38	4.335	Nigeria	0,77	6.027
Bulgaria	1,56	23.156	Ucraina	0,78	9.283
Sri Lanka	1,64	13.397	Indonesia	1,42	13.230
Albania	1,65	13.345	Bulgaria	1,62	23.156
Pakistan	2,16	5.680	Bosnia-Erzegovina	1,79	13.491
Tunisia	2,90	12.372	Serbia	1,98	17.555
India	3,36	7.874	Brasile	2,28	16.154
Bangladesh	6,76	4.620	Tunisia	2,75	12.372
Cina	19,76	18.110	India	2,80	7.874
			Vietnam	3,14	7.511
			Albania	3,61	13.345
			Cina	15,47	18.110
Italia	-	39.637	Italia	-	39.637

⁽¹⁾ a prezzi correnti (\$ internazionali pro capite, alla parità di potere d'acquisto).
Fonte: Istat e FMI

tiva dell'esistenza di rapporti di collaborazione produttiva tra le imprese della provincia e quelle del paese partner. Per la filiera dell'abbigliamento, sono state considerate le importazioni di beni finali degli articoli di abbigliamento (esclusi quelli in pelle e pelliccia) e di maglieria, insieme alle esportazioni di tessuti e altri filati tessili come beni intermedi. Per la filiera delle calzature, sono state considerate le importazioni di beni finali in calzature insieme alle

esportazioni di cuoio per i beni intermedi. I risultati sono stati valutati alla luce della significatività del coefficiente di correlazione bivariata di Pearson, calcolato su ciascuna coppia provincia-paese per il periodo dal 1997 al 2018.

Le stime ottenute sono state prima di tutto selezionate in base alla significatività statistica delle correlazioni.⁴ Scartati i casi per i quali si è riscontrata l'assenza di correlazione, e pertanto di tracce di integrazione produttiva internazionale, oppure in cui il coefficiente rivela una relazione debole⁵, le rimanenti coppie paese-provincia sono state valutate in base all'intensità del coefficiente di correlazione.⁶

Per la filiera dell'abbigliamento, le province che mostrano un coinvolgimento in relazioni robuste nel periodo considerato sono 33. Cinque di queste (Cuneo, Monza e Brianza, Reggio nell'Emilia, Verona, Vicenza) hanno relazioni con più di tre paesi partner. Per la filiera delle calzature, le province per le quali si riscontra una correlazione forte sono 34 (tavole 3 e 4).

Nell'insieme di coppie provincia-paese identificate si trovano prevalentemente territori dell'Italia centro-settentrionale. Le province appartenenti alle regioni meridionali o alle Isole sono minoritarie e concentrate nella dorsale adriatica. I paesi coinvolti nel fenomeno si trovano prevalentemente nell'Africa settentrionale (come Tunisia ed Egitto), nei Balcani (come Serbia, Albania e Bosnia-Erzegovina), nell'Est europeo (come Bulgaria e Moldavia) e in Asia orientale (come Cina, India, Indonesia e Thailandia).

Infine, i risultati ottenuti sono stati utilizzati per valutare per i settori analizzati il peso delle reti produttive internazionali sull'interscambio dell'Italia con il resto del mondo. Calcolato l'interscambio realizzato dalle coppie provincia-paese significative individuate, se ne è misurata l'incidenza percentuale sull'import-export italiano nel settore. Emerge che i flussi commerciali riconducibili a queste reti produttive internazionali, sia per la filiera dell'abbigliamento che per quella delle calzature, hanno mantenuto un andamento tendenzialmente crescente tra il 1997 e il 2018, nonostante le flessioni registrate negli anni della crisi globale (grafico 2 e 3). La quota di questi flussi sul totale delle esportazioni italiane di beni intermedi della filiera delle calzature è lievemente ma costantemente aumentata nel tempo, a fronte di una riduzione della loro quota sull'import di beni finali nello stesso comparto a seguito della crisi (grafico 4). Ciò potrebbe suggerire una difficoltà delle imprese italiane operanti nella filiera nel mantenere attive le reti produttive internazionali instaurate in passato. Anche se meno intenso, un fenomeno simile si manifesta per la filiera dell'abbigliamento (grafico 5). Assumendo che la differenza tra il valore delle importazioni di beni finali e quello delle esportazioni di beni intermedi possa essere considerata come una misura approssimativa del valore aggiunto prodotto all'interno della CGV settoriale, si può evidenziare un considerevole aumento di tale indicatore per il settore dell'abbigliamento nel ventennio considerato e una graduale riduzione per il settore delle calzature a partire dalla crisi del 2008 (grafico 6).

In conclusione, nonostante i limiti di un'analisi esplorativa come quella appena presentata, appare chiaro che il tema merita un approfondimento con indagini econometriche ulteriori. I risultati suggeriscono, infatti, le potenzialità di una analisi più completa che, tenendo in considerazione altre caratteristiche geoeconomiche dei sistemi locali rappresentati, riesca a cogliere la misura dell'integrazione produttiva esistente con i partner commerciali internazionali.

⁴ Il livello di significatività del coefficiente di correlazione è stato stimato calcolando la statistica test t associata ad ognuno di essi, fissandone la soglia di accettazione al 5 per cento.

⁵ Riportando quindi un valore inferiore allo 0,3.

⁶ Moderato se il coefficiente è compreso tra 0,3 e 0,7; forte per tutti i casi di valori superiori.

Tavola 3 - Relazioni forti individuate per la filiera dell'abbigliamento

Provincia	Paese	Rho
Arezzo	Marocco	0,79
	Serbia	0,93
Ascoli Piceno	Albania	0,7
	Marocco	0,8
Barletta-Andria-Trani	Albania	0,97
	Serbia	0,75
Benevento	Albania	0,86
Bolzano	Moldavia	0,91
Brescia	Cambogia	0,81
Como	Tunisia	0,83
Cuneo	Albania	0,77
	Armenia	1
	Bulgaria	0,84
	Egitto	0,9
	Moldavia	0,84
	Serbia	0,74
	Tunisia	0,83
Forlì-Cesena	Moldavia	0,98
Lecce	Serbia	0,77
	Tunisia	0,7
Lecco	Cina	0,72
	Ucraina	0,91
Macerata	Bosnia-Erzegovina	0,84
	Tunisia	0,77
	Ucraina	0,75
Milano	Albania	0,92
	Bulgaria	0,82
	Moldavia	0,79
Modena	Marocco	0,89
	Moldavia	0,83
	Tunisia	0,73
Monza e della Brianza	Cina	0,77
	Moldavia	0,95
	Tunisia	0,9
	Vietnam	0,82
Napoli	Albania	0,75
Novara	Bulgaria	0,91
Padova	Bulgaria	0,71
	Serbia	0,78
	Ucraina	0,78
Perugia	Marocco	0,93
Pesaro e Urbino	Marocco	0,88
	Moldavia	0,87
Pescara	Mauritius	0,81
	Tunisia	0,79
Reggio nell'Emilia	Albania	0,97
	Bulgaria	0,81
	Egitto	0,81
	Marocco	0,85
Rimini	Moldavia	0,77
	Tunisia	0,73
	Ucraina	0,82
	Bosnia-Erzegovina	0,92
Roma	Marocco	0,7
	Tunisia	0,83
Sondrio	Albania	0,9
	Moldavia	0,8
Teramo	Moldavia	0,83
	Ucraina	0,81
Trento	Bulgaria	0,76
	Moldavia	0,89
	Tunisia	0,79
Treviso	Albania	0,94
	Armenia	0,81
	Bosnia-Erzegovina	0,7
Varese	Albania	0,88
Venezia	Armenia	0,94
Verbano-Cusio-Ossola	Tunisia	0,73
Verona	Albania	0,93
	Bulgaria	0,91
	Serbia	0,98
	Sri Lanka	0,88
Vicenza	Tunisia	0,88
	Albania	0,78
	Bulgaria	0,72
	Moldavia	0,93
	Ucraina	0,8

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Tavola 4 - Relazioni forti individuate per la filiera delle calzature

Provincia	Paese	Rho			
Ancona	Serbia	0,76	Macerata	Albania	0,83
	Tunisia	0,80		Bulgaria	0,88
Arezzo	Bosnia-Erzegovina	0,83		India	0,72
	Macedonia	0,91	Mantova	Albania	0,81
Ascoli Piceno	Albania	0,86			Serbia
	Egitto	0,72	Napoli	Macedonia	0,87
Bari	Albania	0,71	Padova	Albania	0,96
	Egitto	0,71		Bangladesh	0,82
Barletta-Andria-Trani	Albania	0,97		Bosnia-Erzegovina	0,78
Benevento	Albania	0,79		Egitto	0,91
Bologna	Cina	0,82		Macedonia	0,82
	Marocco	0,88	Ucraina	0,86	
	Ucraina	0,74	Perugia	Ucraina	0,89
Bolzano/Boze	Serbia	0,92	Pescara	Tunisia	0,89
Brescia	Albania	0,86	Piacenza	Bulgaria	0,78
	Macedonia	0,91	Pisa	Serbia	0,89
	Moldavia	0,88	Pistoia	Moldavia	0,87
Brindisi	Albania	0,86	Prato	Indonesia	0,77
Caserta	Macedonia	0,88	Rimini	Marocco	0,84
	Tunisia	0,83	Teramo	Tunisia	0,81
Como	Tunisia	0,74	Trento	Tunisia	0,84
Fermo	Albania	0,89	Treviso	Albania	0,83
	Bosnia-Erzegovina	0,88		Bosnia-Erzegovina	0,73
	Bulgaria	0,89		Macedonia	0,75
	Cina	0,72		Moldavia	0,75
	India	0,83		Serbia	0,79
	Macedonia	0,81		Tunisia	0,70
	Serbia	0,91		Ucraina	0,88
	Tunisia	0,89		Venezia	Bangladesh
Vietnam	0,73	Bosnia-Erzegovina	0,91		
Firenze	Albania	0,79		Cina	0,73
	Cina	0,75		Macedonia	0,94
	Serbia	0,91	Verona	Albania	0,97
Forlì-Cesena	Marocco	0,75		Bosnia-Erzegovina	0,72
Lecce	Albania	0,87		Bulgaria	0,87
	Bosnia-Erzegovina	0,89		Macedonia	0,79
	Bulgaria	0,84		Marocco	0,88
	Serbia	0,84	Serbia	0,77	
Lucca	Albania	0,81	Vicenza	Albania	0,85
	Ucraina	0,81			

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Grafico 2 - Interscambio delle reti produttive internazionali della filiera dell'abbigliamento
Valori in milioni di euro

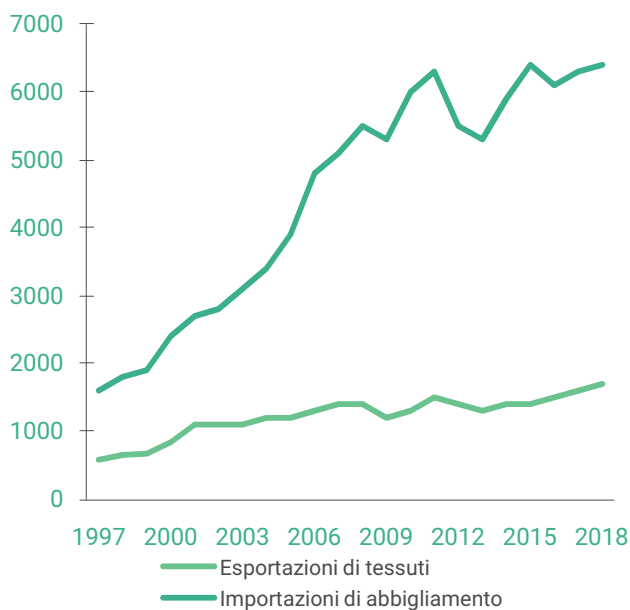


Grafico 3 - Interscambio delle reti produttive internazionali della filiera delle calzature
Valori in milioni di euro

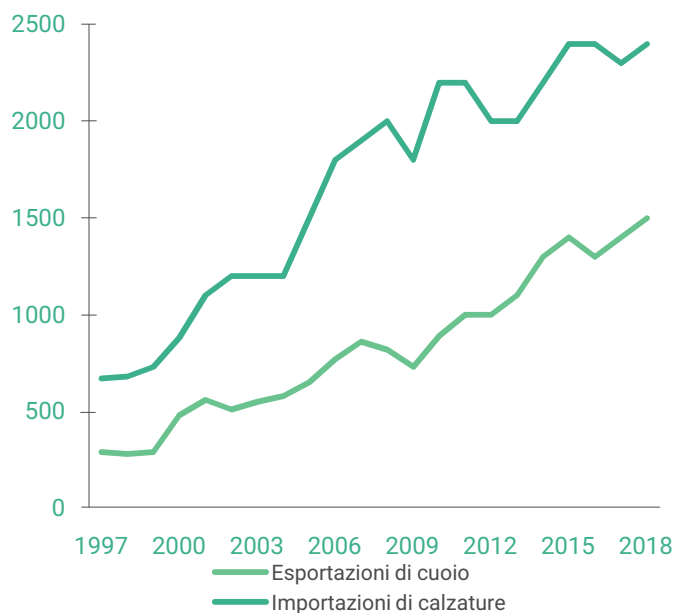


Grafico 4 - Quote delle reti produttive internazionali sul commercio estero totale dell'Italia nell'abbigliamento
Percentuali su valori correnti

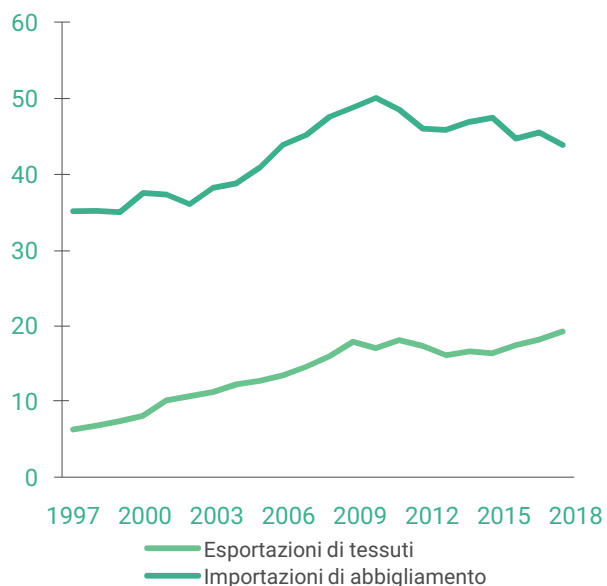
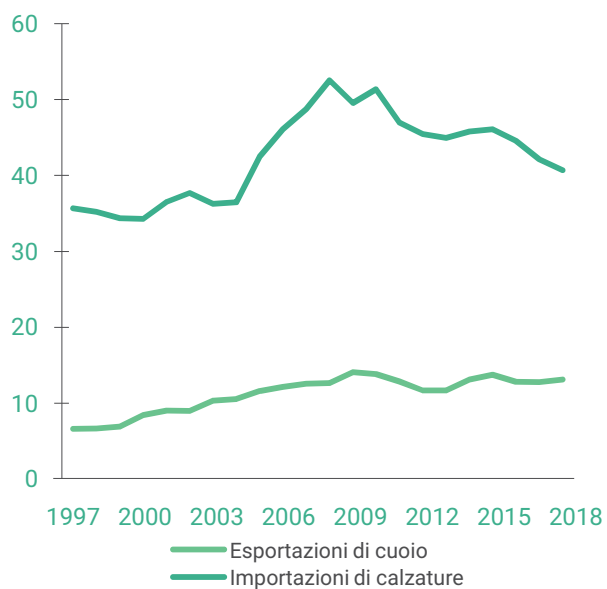


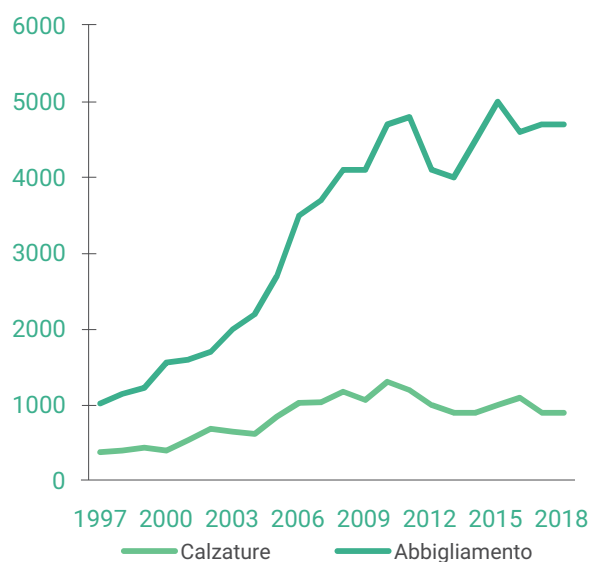
Grafico 5 - Quote delle reti produttive internazionali sul commercio estero totale dell'Italia nelle calzature
Percentuali su valori correnti



Fonte: elaborazioni su dati Istat

Grafico 6 - Valore aggiunto nelle reti produttive internazionali nelle filiere dell'abbigliamento e delle calzature

Valori in milioni di euro



Fonte: elaborazioni su dati Istat

Riferimenti bibliografici

B. Balassa, Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage, Manchester School of Economics and Social Studies, 33:99-123, 1965.

FMI, World Economic Outlook, <https://www.imf.org/external/datamapper/datasets/WEO>, aprile 2019.

L. Iapadre, G. Mastronardi, *Le imprese italiane nelle reti produttive internazionali: il caso dei sistemi locali dell'abbigliamento e delle calzature*. "Economia Italiana", 2013, 1.

Istat, I distretti industriali, <https://www.istat.it/it/archivio/150320>, rilascio febbraio 2015.

B. Los, W. Chen, Global Value Chain Participation Indicators for European Regions, Report for the OECD, dicembre 2016.

OCSE, *Productivity and Jobs in a Globalised World: (How) Can All Regions Benefit?*, aprile 2018.

Funzionamento della giustizia e partecipazione alle catene globali del valore

di Antonio Accetturo, Andrea Linarello e Andrea Petrella*

Introduzione¹

Negli ultimi tre decenni la rivoluzione tecnologica nel campo delle telecomunicazioni, il progressivo abbassamento delle barriere commerciali e dei costi di trasporto e l'accesso ai mercati globali da parte di diversi paesi a basso costo del lavoro hanno comportato alcuni notevoli mutamenti nell'organizzazione della produzione su scala globale (Antras, 2015). Il risultato è una nuova divisione internazionale del lavoro in cui la produzione di prodotti finali è frammentata in Catene Globali del Valore (Global Value Chains; GVC). Questi cambiamenti possono avere delle importanti conseguenze per l'economia del nostro Paese. L'evidenza empirica internazionale mostra infatti che una più intensa partecipazione alle GVC si associa a una crescita maggiore del PIL (UNCTAD, 2013); la partecipazione alle GVC, inoltre, potrebbe rappresentare un'opportunità per le numerosissime piccole e micro imprese italiane per accedere ai mercati internazionali (che altrimenti sarebbero difficili da raggiungere in autonomia).

La partecipazione di un'azienda a una GVC dipende da molti fattori; lavorare "in filiera" richiede infatti dei rilevanti investimenti tecnologici, organizzativi e di capitale umano.² Vi sono però anche dei fattori "di contesto" che influiscono in misura rilevante: le GVC sono tipicamente caratterizzate da relazioni contrattuali complesse tra produttori intermedi e assemblatori per la consegna di input personalizzati. Il comportamento scorretto da parte del produttore di un bene intermedio si può ripercuotere lungo tutta la filiera con effetti negativi sui livelli di investimento e di valore aggiunto dell'intera economia; questo fenomeno è tanto più rilevante quanto maggiore è la difficoltà di applicare – all'interno di ciascun Paese – le risoluzioni adottate in caso di controversie commerciali internazionali. Il funzionamento della giustizia civile diventa quindi un aspetto importante per determinare il grado di integrazione di una nazione all'interno dei processi produttivi mondiali e, in generale, per la sua competitività internazionale.

In questo lavoro utilizziamo i dati del censimento 2011 e quelli forniti dal Ministero della Giustizia sulla durata dei processi per analizzare la relazione, a livello d'impresa, tra efficienza della giustizia e partecipazione a GVC. Nello specifico, si studia se, a parità di altre caratteristiche a livello di impresa, la localizzazione in un distretto giudiziario relativamente meno efficiente sia un ostacolo per l'accesso a una GVC. L'analisi è condotta confrontando i diversi distretti giudiziari all'interno dell'Italia; questo tipo di analisi permette quindi di analizzare l'impatto dell'efficienza della giustizia (che in Italia è notoriamente molto eterogenea) a parità di altre istituzioni nazionali locali (come le leggi sulla contrattualistica o quelle sulla regolamentazione dei contratti di lavoro).

Dati e misurazione del fenomeno

Nell'analisi si utilizzano i microdati di una sezione speciale – chiamata "Indagine Multiscopo" – del Censimento Industria e Servizi del 2011. L'indagine copre la totalità delle aziende manifatturiere italiane con almeno 20 addetti e un ampio campione rappresentativo delle imprese tra 3 e 19 addetti.⁴ La partecipazione a una GVC è misurata attraverso una variabile dicotomica che è pari a uno se l'azienda vende input intermedi costruiti sulla base delle esigenze del proprio compratore (cosiddetti input specifici) a un cliente estero sulla base di un contratto di subfornitura (L. 192/1998). L'utilizzo di questa variabile – che pure non è esente da limitazioni⁵ – è piuttosto

*Banca d'Italia. Le opinioni espresse non riflettono necessariamente quelle dell'Istituto di appartenenza.

¹ L'approfondimento riporta i principali risultati del lavoro di Accetturo, Linarello e Petrella (2017).

² Accetturo et al. (2011).

³ Si vedano le analisi teoriche di Antras (2003 e 2015).

⁴ Nello specifico il piano di campionamento prevede la copertura del 39 per cento delle aziende tra 10 e 19 addetti e il 19 per cento di quelle della classe dimensionale 3-9.

⁵ Per esempio non osserviamo il contenuto del contratto, il valore della transazione e l'identità dei partner.

diffuso in letteratura⁶ e permette di misurare la partecipazione a una GVC a livello di impresa (laddove altre misure basate sui dati doganali riescono a misurare il grado di coinvolgimento in una GVC solo a livello settoriale).

I dati dell'Indagine Multiscopo contengono anche altre informazioni utili all'analisi, quali la dimensione d'impresa (misurata in termini di ricavi, valore aggiunto e addetti) o la sua appartenenza a un gruppo.

Queste informazioni vengono poi agganciate ai dati del Ministero della Giustizia sulla durata dei processi – che approssima l'(in)efficienza della giustizia – con riferimento alla media degli anni 2002-07; la durata è riferita ai processi civili di primo grado per ciascuno dei 165 distretti giudiziari (tribunali) in cui l'Italia era divisa prima della riforma del 2012.

Infine, l'importanza dell'efficienza della giustizia per la partecipazione alle GVC cresce all'aumentare della complessità della contrattualistica tra venditore e acquirente in quanto essa genera maggiori margini di *litigation* tra le parti. La complessità contrattuale – che spesso si associa a una maggiore complessità tecnologica del prodotto – dipende dal livello di specificità del prodotto rispetto ai bisogni dell'acquirente; un input intermedio prodotto integralmente per soddisfare i bisogni del compratore richiede tipicamente un contratto molto più complesso rispetto a un bene generico. La complessità contrattuale è misurata a livello di settore utilizzando la classificazione di Rauch (1999).

Prime evidenze esplorative

Utilizzando i dati dell'indagine multiscopo è possibile valutare le caratteristiche delle aziende del campione in relazione al loro status di imprese domestiche, esportatrici, subfornitrici domestiche o subfornitrici internazionali (che è la nostra proxy per la partecipazione alle GVC). La tavola 1 mostra i risultati. In linea con l'ampia evidenza empirica internazionale a disposizione, le imprese domestiche sono in media più piccole e meno produttive, mentre gli esportatori sono caratterizzati da una dimensione media più grande (in termini sia di addetti sia di ricavi) e da un valore aggiunto per lavoratore più elevato. Similmente le aziende che partecipano alle GVC sono più grandi e più produttive di quelle che vendono prodotti intermedi a livello nazionale (subfornitrici domestiche).

Tavola 1 – Caratteristiche delle imprese

	Addetti	Ricavi (milioni di euro)	Valore aggiunto (milioni di euro)	Valore aggiunto per addetto (migliaia di euro)
Imprese domestiche	18,4	3,5	0,9	36,3
Esportatrici	43,7	13,4	2,9	51,1
No subfornitura	32,8	10,1	2,1	43,3
Subfornitura domestica	27,9	6,8	1,5	41,9
Subfornitura internazionale	46,5	12,0	3,1	55,0
Entrambe	39,6	10,0	2,5	52,5

Fonte: elaborazioni sui dati dell'Indagine Multiscopo

In generale il 17,8 per cento delle aziende manifatturiere vendeva nel 2011 input specifici ad altre imprese all'estero. Questo dato risente però di un'elevata eterogeneità geografica visto che la quota di imprese manifatturiere che partecipa a una GVC è molto alta in alcune aree della Lombardia e del Triveneto (grafico 1, pannello a) a fronte di percentuali prossime allo zero in diversi territori del Mezzogiorno.

Il grafico 1, pannello b mostra invece la distribuzione geografica della durata dei processi in Italia. Come noto,

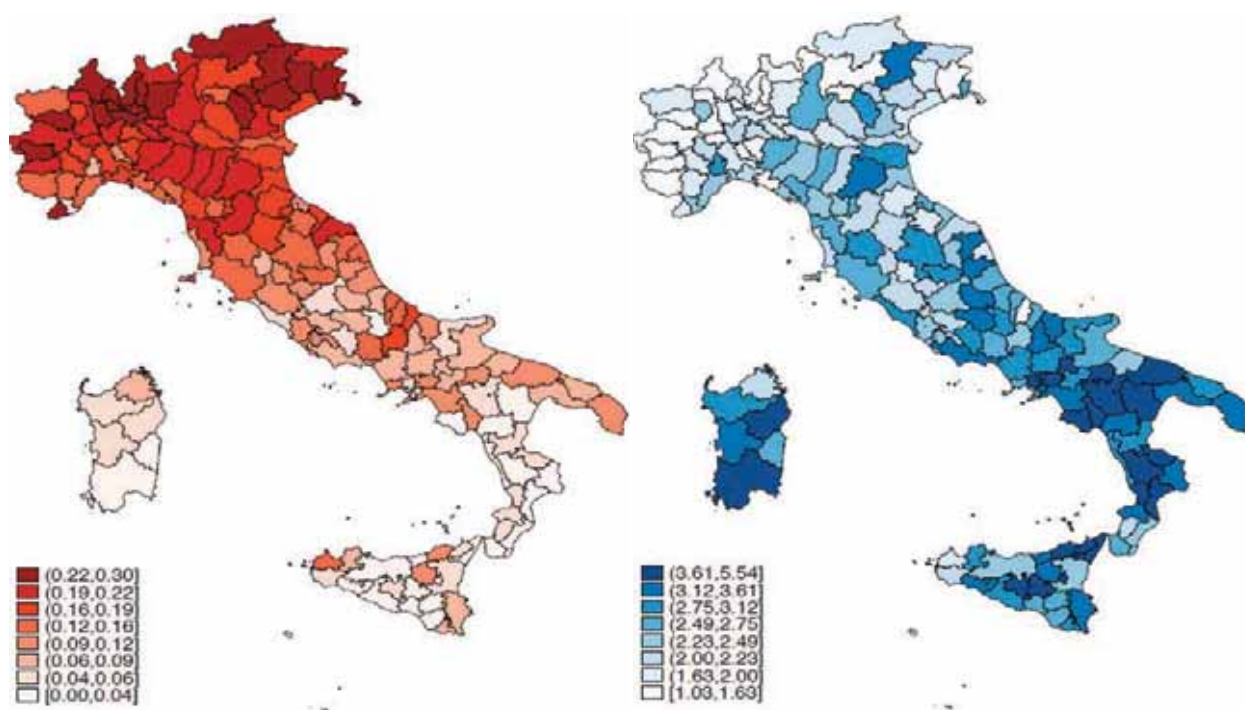
⁶ Per esempio Accetturo et al. (2011) e Accetturo e Giunta (2018). Fort (2017) utilizza una variabile simile per analizzare le strategie di sourcing delle imprese statunitensi.

l'Italia si caratterizza per processi in media molto lunghi soprattutto in alcuni distretti del Mezzogiorno dove, secondo i dati a nostra disposizione, il tempo medio necessario per avere una sentenza di primo grado poteva raggiungere i cinque anni e mezzo nel periodo 2002-07. L'analisi congiunta dei pannelli a e b mostra che le aree caratterizzate da tempi processuali maggiori si contraddistinguono anche per una partecipazione alle GVC minore.

Grafico 1 - Partecipazione a GVC ed efficienza della giustizia

(a) Quota di imprese nelle GVC (percentuali)

(b) Lunghezza dei processi civili (anni)



Fonte: elaborazioni sui dati dell'Indagine Multiscopo e del Ministero della Giustizia

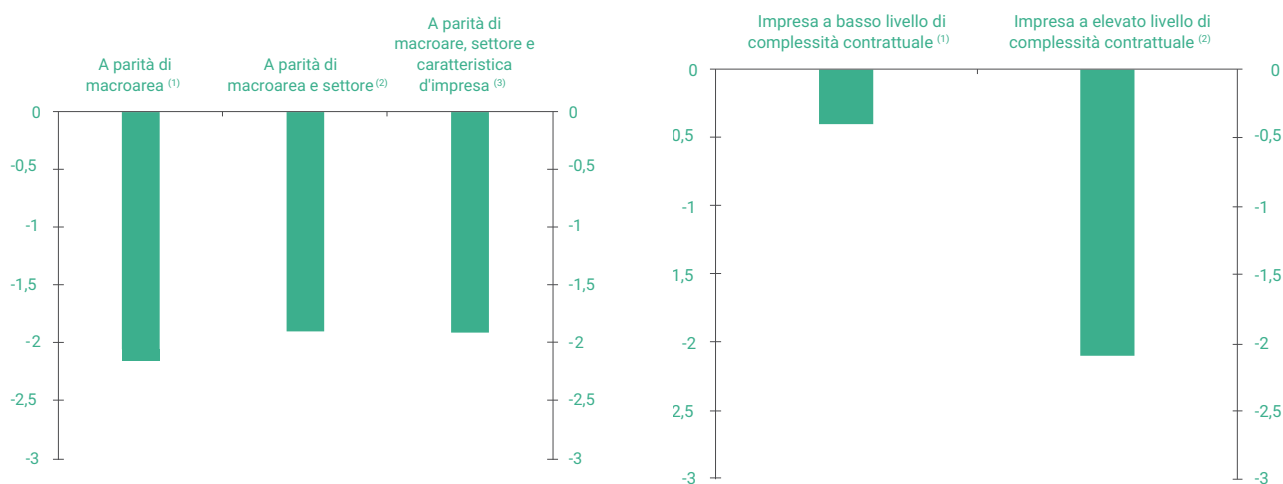
La relazione tra funzionamento della giustizia e partecipazione a GVC

Il grafico 2 mostra i risultati dell'analisi a livello di impresa ipotizzando l'impatto di un aumento di un anno nella durata dei processi sulla probabilità che l'azienda partecipi a una GVC. Le tre colonne presentano i diversi risultati ottenuti all'aumentare di controlli all'interno della regressione multivariata (ottenuta con il metodo dei minimi quadrati). In media, una maggiore inefficienza della giustizia riduce la probabilità che un'impresa riesca ad accedere a una GVC; un anno in più nella durata dei processi si associa a una riduzione di circa due punti percentuali a parità di altre caratteristiche.

L'effetto fin qui stimato risulta però eterogeneo a seconda del tipo di settore in cui opera l'impresa in quanto, come già accennato, l'inefficienza della giustizia può arrecare danni maggiori se l'azienda vende prodotti tecnologicamente complessi.

Utilizzando la classificazione di Rauch (1999), infatti, possiamo comparare l'impatto dell'incremento di un anno nella durata dei processi tra un'azienda che produce beni relativamente poco complessi (come "Lavorazione e conservazione di frutta e ortaggi") e una che fabbrica input più complessi (come "Fabbricazione di macchine e apparecchi meccanici"). Nell'ipotesi che entrambe le imprese operino all'interno dello stesso distretto giudiziario, l'eventuale incremento di un anno riduce la probabilità di partecipare a una GVC di 0,4 punti percentuali per l'azienda che lavora ortaggi e di 2,1 punti per quella che produce macchinari.

Grafico 2 e 3 – Effetto di un aumento di un anno della durata dei processi sulla probabilità di partecipare alle GVC punti percentuali



⁽¹⁾ Risultati della regressione controllando per la dummy Mezzogiorno.

⁽²⁾ Risultati della regressione controllando per le dummy Mezzogiorno e settore (4 digit).

⁽³⁾ Risultati della regressione controllando per le dummy Mezzogiorno e settore e per le seguenti variabili d'impresa: (log) addetti, Valore aggiunto per addetto e dummy appartenenza a un gruppo.

Fonte: elaborazioni sui dati dell'Indagine Multiscopo e del Ministero della Giustizia

⁽¹⁾ Effetto stimato per un'azienda al 25-esimo percentile della classificazione di Rauch (1999).

⁽²⁾ Effetto stimato per un'azienda al 75-esimo percentile della classificazione di Rauch (1999).

Considerazioni conclusive

I risultati ottenuti in questo lavoro indicano come le condizioni di contesto abbiano un riflesso importante sulla capacità di un paese di cogliere le sfide della globalizzazione. Sulla base delle nostre stime, se la lunghezza dei processi in Italia fosse pari a circa un anno (il dato relativo al distretto di Vercelli che, nei nostri dati è il più efficiente d'Italia) la quota di aziende manifatturiere in una GVC crescerebbe di oltre due punti percentuali (al 20 per cento) con riflessi positivi sulla capacità delle imprese di cogliere le opportunità che derivano dai mercati internazionali.

Un miglioramento generalizzato dell'efficienza della giustizia, quindi, potrebbe avere dei riflessi positivi importanti sulla competitività del nostro paese e, quindi, sul suo potenziale di crescita.

Riferimenti bibliografici

A. Accetturo e A. Giunta: "Value Chains and the Great Recession: Evidence from Italian and German Firms". *International Economics*, vol. 153, pp. 55-68, 2018.

A. Accetturo, A. Giunta e S. Rossi: "Le imprese italiane tra crisi e nuova globalizzazione", *L'Industria*, vol. XXXII, n. 1, pp. 145-163, 2011.

A. Accetturo, A. Linarello, e A. Petrella: "Legal Enforcement and Global Value Chains: Micro-Evidence from Italian Manufacturing Firms" Bank of Italy, *Questioni di Economia e Finanza*, n. 397, 2017.

P. Antras. Firms, Contracts, and Trade Structure. *The Quarterly Journal of Economics*, 118(4):1375–1418, 2003.

P. Antras. Global Production: Firms, Contracts, and Trade Structure. Princeton University Press, 2015.

T. C. Fort. Technology and Production Fragmentation: Domestic versus Foreign Sourcing. *The Review of Economic Studies*, 84(2):650–687, 2017.

J. E. Rauch. Networks versus markets in international trade. *Journal of International Economics*, 48(1):7–35, 1999.

L'internazionalizzazione conta: un confronto fra Mezzogiorno e ex Germania Est nel XXI secolo

di Gianfranco Viesti*

L'elemento che maggiormente differenzia l'andamento dell'economia dei sei *Länder* della ex Germania Est (d'ora in poi: Germania orientale) rispetto a quello delle otto regioni dell'Italia meridionale nel XXI secolo è la performance delle esportazioni. Come è noto, i processi di sviluppo regionali, così come quelli delle economie-paese, sono fortemente influenzati dalla capacità di produrre, e quindi esportare, beni e servizi capaci di affrontare la concorrenza internazionale e con caratteristiche tali da allargare il proprio mercato ben al di là della dimensione locale, come mostrato da una copiosa letteratura internazionale e, da ultimo, da un recente rapporto dell'OCSE (2018).

Vi sono motivi molto importanti di interesse nella comparazione fra gli andamenti della Germania orientale e del Mezzogiorno d'Italia. Entrambi rappresentano un'ampia porzione di territorio contigua, all'interno di uno stato nazionale, con livelli di sviluppo significativamente inferiori rispetto al resto del paese. Il panorama europeo è caratterizzato da disparità regionali significative e in molti casi crescenti all'interno degli Stati membri, con differenti configurazioni spaziali (Viesti, 2019): Germania e Italia rappresentano i casi più netti in cui esse assumono una dimensione bi-regionale. Sono poi di dimensione piuttosto simile fra loro: la Germania orientale al 2017 ha 16,2 milioni di abitanti, il Mezzogiorno 20,8. In letteratura vi è più di un interessante esempio di studi comparativi: fra i più recenti, Boltho et al., 2018.

La comparazione deve però tener presenti anche alcune sostanziali differenze. Le prime, di carattere storico e storico-economico. Mentre le regioni del Sud d'Italia hanno fatto ininterrottamente parte del paese sin dalla sua unificazione (1861), i *Länder* della Germania orientale hanno vissuto vicende diverse, a seguito delle ripetute modificazioni dei confini; essi hanno costituito una nazione separata per ben 45 anni, fra il 1945 e la riunificazione del 1990. Ma va anche ricordato che precedentemente, dalla costituzione dell'Impero Germanico (1871) alla Seconda Guerra mondiale, queste aree avevano livelli di sviluppo non inferiori alla media nazionale (Wolf, 2019); anzi, alla vigilia del secondo conflitto mondiale le regioni di Lipsia e Dresda (l'attuale *Land* della Sassonia) e la Turingia avevano un reddito pro-capite decisamente superiore a quello medio tedesco, essendo state fra le prime aree ad industrializzarsi in Germania, ed essendo sede di importanti imprese e produzioni industriali, anche ad elevata tecnologia. Ancora più netta era la situazione di Berlino, capitale del paese, con un reddito pro-capite superiore del 50 per cento alla media nazionale (Wolf, 2019, tav. 3.6.A.2). La storia delle disparità economiche è quindi assai diversa. Difficile dire quanto una storia così lontana conti per l'oggi, ma non si può non tenerne conto.

Altre importanti differenze sono di carattere geografico. Il Mezzogiorno d'Italia è collocato all'estremo Sud del continente, non ha confini terrestri se non con l'Italia centrale, e fronteggia paesi, in particolare della sponda Sud del Mediterraneo, che conoscono rilevanti problemi di instabilità politica e di sottosviluppo economico. La Germania orientale è collocata al centro dell'Europa, e confina non solo con la parte occidentale del paese, ma anche con Polonia e Repubblica Ceca, paesi che a partire dalla caduta del Muro di Berlino e poi dall'ingresso nell'Unione Europea (2004) hanno avuto una forte crescita; le relazioni Ovest-Est sono state favorite da un potenziamento infrastrutturale assai significativo. Tale condizione è stata abilitante per l'inserimento dell'economia della Germania orientale in articolate catene internazionali del valore. Vi è poi una forte differenza di carattere istituzionale: Berlino è tornata dopo la riunificazione ad essere la capitale della Germania, con tutto ciò che ne consegue non solo in termini di centralità politica, ma anche di presenza di servizi pubblici e di investimenti infrastrutturali.

Inoltre, qualsiasi comparazione fra macro-regioni di paesi diversi, non può prescindere da un quadro di complessivo confronto fra le economie cui esse appartengono. L'influenza delle variabili nazionali sulle dinamiche regionali, per quanto in diminuzione nel nuovo secolo, continua ad essere notevole (Viesti, 2019). È ben noto quanto

* Università degli Studi di Bari "Aldo Moro"

Germania e Italia abbiano conosciuto nel nuovo secolo percorsi quasi opposti di crescita economica, a causa di una pluralità di fattori: dall'evoluzione geo-economica e politica dell'Unione Europea alla crisi del debito e quindi alla lunga e persistente recessione che ha colpito l'Europa meridionale e in particolare il nostro paese. Di grande rilevanza per i temi di cui qui si tratta è poi l'evoluzione in senso mercantile della politica economica tedesca, con una relativa compressione della domanda interna e lo svilupparsi di un grande surplus commerciale con l'estero, prima verso i paesi europei e poi crescentemente verso gli emergenti. Fra il 2002 e il 2017¹, l'Italia ha perso ben 21 punti nel reddito pro-capite rispetto alla media dell'UE-28, mentre la Germania ne ha guadagnati cinque. In Italia vi è stato un lieve processo di divergenza regionale nel reddito pro-capite, a partire dalla crisi del 2008, mentre in Germania vi è stato un processo, anche se non particolarmente accentuato, di convergenza (Commissione Europea, 2017a). La domanda che ci si pone in questo contributo diviene dunque, più precisamente: come mai le regioni orientali hanno tenuto un passo ancor più rapido di quello dell'intera Germania, e quelle meridionali un passo ancor più lento di quello dell'intera Italia?

La risposta, come si accennava in apertura, ha molto a che fare con la capacità di produrre e esportare beni industriali.²

Tavola 1 - Export pro-capite

Valori in euro correnti

Regione	Export pro-capite (migliaia)		Regione	Export pro-capite (migliaia)	
	2002	2017		2002	2017
Germania orientale	2,3	6,7	Mezzogiorno	1,4	2,3
Berlino	2,8	4,3	Abruzzo	4,3	6,8
Brandeburgo	1,8	5,2	Molise	1,7	1,3
Meclenburgo-Pomerania	1,3	4,4	Campania	1,4	1,8
Sassonia	3,2	10,1	Puglia	1,5	2,0
Sassonia-Anhalt	1,4	6,9	Basilicata	2,6	6,9
Turingia	2,1	7,1	Calabria	0,0	0,2
			Sicilia	1,0	1,8
			Sardegna	1,3	3,3
Germania	6,5	12,2	Italia	4,7	6,7

Fonte: elaborazioni su statistiche nazionali ed Eurostat

La tavola 1 riporta un indicatore di intensità delle esportazioni (espresso in valori correnti pro-capite) per il 2002 e il 2017. All'inizio del secolo l'intensità delle esportazioni delle regioni del Sud Italia era decisamente inferiore alla media nazionale, con l'eccezione dell'Abruzzo che vi si avvicinava; simile era il quadro in Germania: nessun *Land* orientale aveva un'intensità dell'export che raggiungesse la metà della media nazionale. Comparando le otto regioni e i sei *Länder* tedeschi, nel 2002 l'Abruzzo aveva un'intensità dell'export superiore a tutte le 14 regioni qui considerate (circa 4.300 euro per abitante), seguito dalla Sassonia (3.200), da Berlino (2.800) e dalla Basilicata (2.600); modesti erano i valori per le grandi regioni del Mezzogiorno e per gli altri *Länder* orientali. Dopo 15 anni, il quadro è profondamente mutato. La capacità di esportazione del Sud è aumentata solo in Abruzzo e Basilicata³, raggiungendo livelli superiori, per quanto lievemente, alla media nazionale: sono non a caso le regioni che già avevano un più elevato livello di industrializzazione; nelle altre invece gli incrementi sono stati modesti⁴, inferiori a quelli nazionali, e l'export rimane ancora un fenomeno limitato. Opposto il caso tedesco: l'export si impenna in tutti i *Länder*, con la parziale eccezione di Berlino, con aumenti intorno al 200 per cento, superiori alla pur forte cre-

¹ Si è scelto il 2002 come anno di inizio della comparazione a partire dalla disponibilità di dati sulle esportazioni regionali tedesche.

² In questo contributo ci si limiterà all'analisi delle esportazioni di beni.

³ L'export di Sicilia e Sardegna è composto prevalentemente da idrocarburi raffinati.

⁴ Si ricordi che i dati sono espressi in valori correnti.

scita del dato nazionale, anche se l'intensità delle esportazioni rimane inferiore ai livelli dei *Länder* occidentali. La graduatoria delle 14 regioni è ora guidata dalla Sassonia, in cui l'export pro-capite è più di diecimila euro: un valore largamente superiore al dato medio italiano, e cinque volte maggiore rispetto alle grandi regioni del Mezzogiorno (tavola 1). Essa è seguita dalla Turingia e poi da Sassonia-Anhalt, Abruzzo e Basilicata. I *Länder* tedesco-orientali con i valori inferiori (Berlino e Meclemburgo-Pomerania) hanno comunque un'intensità dell'export circa doppia rispetto alla media meridionale e delle sue principali regioni.

Il quadro settoriale delle esportazioni (tavola 2) delle due macro-aree al 2008⁵ e al 2017 contiene molte interessanti informazioni.

Tavola 2 - Export per settori
Valori in miliardi di euro correnti

Settore	Mezzogiorno		Germania orientale	
	2008	2017	2008	2017
Agricoltura	1,5	2,1	2,4	3,1
Alimentare, bevande	3,3	5,0	4,3	18,3
Tessile-Abbigliamento-Calzature	2,7	2,3	1,0	1,8
Chimica	2,5	2,4	4,7	5,6
Farmaceutica	2,0	3,2	4,9	6,0
Petrolio raffinato	11,3	10,0	2,6	2,4
Metallurgia	2,6	1,6	4,3	5,3
Prodotti in metallo	0,9	1,1	4,5	6,3
Elettronica	1,3	1,3	6,9	7,2
Meccanica elettrica	1,2	1,1	4,8	5,4
Meccanica strumentale	2,2	2,5	6,0	7,8
Autoveicoli	5,5	8,5	11,6	25,7
Altri mezzi di trasporto	1,8	2,1	4,5	4,4
Mobili	0,8	0,7	0,5	0,7

Fonte: elaborazioni su statistiche nazionali

per cento e il 69 per cento delle complessive esportazioni italiane nello stesso anno: da parte di un'area che ha meno un terzo della popolazione del nostro paese.

L'analisi può essere completata con i dati della tavola 3, che presenta per ciascun settore la prima o le prime due regioni esportatrici di ciascuna macro-area, con il valore dell'export al 2017.

Al 2008 l'export complessivo della Germania orientale era superiore a quello del Mezzogiorno in tutti i settori ad esclusione del tessile-abbigliamento-calzature e della raffinazione del petrolio, incluso l'agro-alimentare. Il distacco era particolarmente forte nelle meccaniche (elettrica e strumentale), nella metallurgia e nei prodotti in metallo, nell'elettronica, e nei mezzi di trasporto. Nell'ultimo decennio le esportazioni del Mezzogiorno hanno mostrato un buon aumento nell'alimentare e bevande, passando da 3,3 a 5 miliardi, nella farmaceutica (da 2 a 3,2) e negli autoveicoli (da 5,5 a 8,5). Ma negli altri settori gli incrementi sono stati più modesti, con riduzioni in valore assoluto nel tessile-abbigliamento-calzature e nella metallurgia, e una sostanziale stagnazione nelle chimiche, nell'elettronica, nella meccanica elettrica, nel mobilio e nella raffinazione del petrolio (settore in cui i dati annuali sono molto variabili a seconda degli andamenti del prezzo del greggio). Diverso l'andamento nella Germania orientale, in cui è cresciuto l'export in tutti i settori tranne la raffinazione. L'export è divenuto ampio ma anche ben diversificato. Inoltre, vi è stato un eccezionale aumento delle esportazioni alimentari (da 4,3 a 18,3 miliardi) e di quelle automobilistiche, passate dagli 11,6 miliardi del 2008 ai 25,7 del 2017. Per valutare appieno questi numeri, si consideri che essi rappresentano rispettivamente il 54

⁵ Si dispone dell'incrocio regioni-settori per la Germania orientale a partire dal 2008.

Tavola 3 - Principali regioni esportatrici e valore dell'export per settore
Valori in euro correnti, 2017

Settore	Regione italiana	Export (miliardi)	Regione tedesca	Export (miliardi)
Agricoltura	Puglia	0,8	Sassonia-Anhalt	1,1
Alimentare, bevande	Campania	2,6	Brandeburgo	12,3
	Puglia	0,9	Sassonia	1,3
Tessile-Abbigliamento-Calzature	Campania	1,1	Berlino	0,7
Chimica	Sicilia	1,0	Sassonia-Anhalt	2,4
Farmaceutica	Puglia	1,1	Brandeburgo	1,7
Petrolio raffinato	Sicilia	5,4	Sassonia-Anhalt	0,8
	Sardegna	4,4	Brandeburgo	0,8
Metallurgia	Campania	0,6	Sassonia-Anhalt	2,0
Prodotti in metallo	Campania	0,4	Sassonia	2,4
	Abruzzo	0,3	Turingia	1,2
Elettronica	Sicilia	0,4	Sassonia	3,8
	Abruzzo	0,2	Turingia	1,6
Meccanica elettrica	Campania	0,5	Sassonia	1,9
	Puglia	0,3	Berlino	1,5
Meccanica strumentale	Puglia	0,9	Sassonia	3,1
	Abruzzo	0,8	Berlino	1,7
Autoveicoli	Abruzzo	4,0	Sassonia	19,6
	Basilicata	3,1	Turingia	3,0
	Puglia	0,8	Brandeburgo	1,1
Altri mezzi di trasporto	Campania	1,3	Berlino	1,6
	Puglia	0,6	Brandeburgo	1,4
Mobili	Puglia	0,4	Sassonia	0,3

Fonte: elaborazioni su statistiche nazionali

Guardare alle singole regioni conferma il quadro appena disegnato. In tre casi una regione meridionale esporta più di una tedesco-orientale: questo avviene nel tessile-abbigliamento-calzature per la Campania (1,1 miliardi), nel petrolio raffinato con Sicilia e Sardegna (5,4 e 4,4 miliardi) e nel mobilio per la Puglia (0,4). In tutti gli altri avviene il contrario, a partire dall'agricoltura, in cui la Sassonia-Anhalt esporta più della Puglia. In alcuni casi, anche di settori tecnologicamente avanzati, il distacco è modesto: nella farmaceutica il Brandeburgo esporta per 1,7 miliardi e la Puglia per 1,1; negli altri mezzi di trasporto – prevalentemente aeronautica – Berlino per 1,6 contro gli 1,3 della Campania. Ma le differenze diventano molto più ampie nell'insieme delle metalmeccaniche. Nei prodotti in metallo, elettronica, meccaniche elettrica e strumentale emerge la forza dell'apparato produttivo di Sassonia e Turingia, con alcune presenza anche di Berlino: nettamente più forti rispetto a Campania e Puglia. L'export elettronico siciliano è poco più di un decimo di quello sassone. A questo quadro d'insieme vanno poi aggiunte le due punte settoriali già notate in precedenza, che hanno una fortissima concentrazione geografica. L'export alimentare tedesco-orientale origina prevalentemente dal Brandeburgo, i cui 12,3 miliardi fanno impallidire i pur buoni risultati della Campania (2,6). L'export automobilistico tedesco-orientale origina prevalentemente dalla Sassonia (e in misura molto inferiore dalla Turingia): i quasi 20 miliardi di export sono più della metà dell'export totale italiano; molto maggiori rispetto ai pur notevolissimi risultati di Abruzzo (4) e Basilicata (3,1).

Il commento d'insieme a queste sintetiche evidenze è relativamente semplice: il Mezzogiorno non ha conosciuto particolari cambiamenti in questo secolo, ed è rimasto la parte molto più debole di un paese che si è complessivamente indebolito; la Germania orientale è divenuta per molti versi una componente di quel "cuore manifatturiero" che si è venuto ricreando al centro dell'Europa, grazie ad una nuova organizzazione multinazionale della produzione guidata dalle grandi imprese (principalmente tedesche) e che si è esteso ai paesi Visegrad (Stolinger et al., 2018; Viesti, 2019) traendone tutti i vantaggi. Stime disponibili sulla partecipazione delle regioni alle catene internazionali del valore (si veda ad esempio la figura 3.5 di OECD 2018) mostrano che il loro contributo rispetto al valore aggiunto regionale è molto più elevato per tutti i *Länder* tedeschi rispetto alle regioni italiane; all'interno dell'Italia, il ruolo delle stesse catene globali del valore è significativamente inferiore per le regioni dell'Italia meridionale (Bentivogli et al., 2019).⁶ Ciò è potuto avvenire perché la Germania orientale, dopo aver visto la sostanziale distruzione delle sue capacità industriali in seguito alla riunificazione, è poi divenuta nel nuovo secolo sede di attività industriali grazie a un costante processo di investimento (Boltho et al., 2018) prevalentemente da parte di imprese esterne, tedesco-occidentali e straniere. Questo è connesso anche ad un processo di riorganizzazione e ampliamento delle capacità produttive che ha contraddistinto la Germania assai più che l'Italia: così che una parte del "segreto" della Germania orientale è semplicemente quello di "essere in Germania". Tuttavia le condizioni localizzative dell'area sono divenute assai favorevoli per gli insediamenti industriali, cosa che non è successa nel Mezzogiorno.

Un'analisi di queste condizioni è ben al di là degli obiettivi di questa nota. Certamente hanno avuto un ruolo fondamentale gli investimenti pubblici in infrastrutture, specie di trasporto, che hanno consentito di connettere meglio la Germania orientale sia alla parte occidentale sia all'Europa dell'Est, potenziando il forte vantaggio localizzativo geografico. Ad esito di questi processi, un indice di "accessibilità al trasporto terrestre" calcolato dalla Commissione Europea per il *Regional Competitiveness Index* (Commissione Europea, 2017b) è compreso fra 70 e 140 per i Länder orientali e fra 10 e 50 per il Mezzogiorno (100 per la Campania); un indice di "mercato potenziale" (che mette insieme accessibilità e domanda dei territori contermini) assume valori da 140 a 340 nella Germania orientale e fra 30 e 100 per il Mezzogiorno (150 per la Campania).

Certamente conta la disponibilità di capitale umano avanzato e l'investimento innovativo. Nelle principali regioni del Sud, la percentuale di laureati sul totale dei giovani fra 30 e 34 anni (in media, 2014-2016) è inferiore o uguale al 20 per cento (con dati migliori per l'Abruzzo), mentre è al 43 per cento a Berlino, al 35 per cento a Lipsia e al 33 per cento a Dresda. Così come lo sforzo in ricerca e sviluppo (R&S): le spese per R&S delle imprese (2015) vanno dagli oltre 500 euro per abitante a Berlino ai circa 100 in Sassonia-Anhalt; sono al di sotto di questi valori nelle regioni del Sud, fino a 20 euro pro-capite in Basilicata, Sardegna e Calabria. Lo stesso avviene per la R&S pubblica: si va dai 750 euro pro-capite di Berlino ai 270 della Sassonia-Anhalt; e invece dal massimo di 140 euro per la Sardegna a valori intorno ai 100 euro per abitante nelle regioni principali. Può contare anche la maggiore differenziazione salariale esistente in Germania: anche se va tenuto conto che, dati i livelli salariali dei paesi dell'Est, quel che rileva maggiormente nel determinare una convenienza relativa nel costo del lavoro per unità di prodotto sono i livelli di produttività.

I *Länder* della Germania orientale continuano certamente ad essere segnati non solo da uno scarto significativo di reddito pro-capite e di produttività rispetto al resto del paese, ma anche da indicatori sociali problematici: basti ricordare che l'aspettativa di vita alla nascita è di diversi anni inferiore rispetto alle regioni del Mezzogiorno d'Italia. Tuttavia essi hanno subito nell'ultimo ventennio un forte processo di re-industrializzazione e quindi hanno accresciuto notevolmente la propria proiezione internazionale: circostanza che ne rende le economie assai più integrate nell'economia globale e quindi più forti di quelle del Sud.

⁶ Essendo una parte assai più ampia delle esportazioni tedesco-orientali, rispetto a quelle del Mezzogiorno, riveniente da catene globali del valore, l'impatto economico unitario dell'export in termini di valore aggiunto e occupazione domestici è inferiore; le esportazioni tedesco-orientali possono essere cioè "gonfiate" da fenomeni di importazione di parti e componenti e di successiva ri-esportazione. Ciò accade meno nel Mezzogiorno, dove ogni euro di export "pesa" di più in termini di valore aggiunto e occupazione domestici, con l'eccezione della farmaceutica. Ciò consiglia una certa cautela nella valutazione della dimensione degli scarti, ma non cambia il giudizio d'insieme.

Riferimenti bibliografici

C. Bentivogli, T. Ferraresi, P. Monti, R. Paniccià e S. Rosignoli, *Italian regions in global value chains. An input-output approach*, "Politica Economica – Journal of Economic Policy", vol. 35, n. 1, aprile 2019, pp. 55-94.

A. Boltho, W. Carlin e P. Scaramozzino, *Why East Germany did not become a new Mezzogiorno*, "Journal of Comparative Economics", vol. 46, n.1, 2018, pp. 308-325.

Commissione Europea, *My region, my Europe, our future. Seventh Report on economic, social and territorial cohesion*, Bruxelles, 2017a.

Commissione Europea, *The EU Regional Competitiveness Index 2016*, Bruxelles, 2017b.

OCSE, *Productivity and Jobs in a Globalised World. (How) can all Regions benefit?*, Parigi, 2018.

R. Stollinger, D. Hanzl-Weiss, S. Leitner e R. Stehrer, *Global and Regional Value Chains: How Important, How Different*, WIIW Research Report 427, Vienna, 2018.

G. Viesti, *Qualche riflessione sulla nuova geografia economica europea*, "Meridiana", n. 94, 2019, pp. 1-27.

N. Wolf (2019), *Regional economic growth in Germany, 1895-2010*, in J.R. Rosés e N. Wolf (a cura di), *The economic development of Europe's regions. A quantitative history since 1900*, Routledge, Milton Park.



6. LE IMPRESE



6. LE IMPRESE

6.1 L'INTERNAZIONALIZZAZIONE COMMERCIALE DELLE IMPRESE ITALIANE

Gli effetti della semplificazione normativa Intrastat sul numero degli operatori del commercio con l'estero e delle imprese esportatrici

A partire dal 1° gennaio 2018 è intervenuta una semplificazione normativa¹ per ridurre l'onere sui rispondenti alle indagini statistiche sul commercio estero, cioè i soggetti economici (operatori e imprese) a cui si riferisce questo capitolo. Tale modifica normativa ha imposto la revisione, da parte di Istat, dei dati 2017 e 2018 relativi agli operatori del commercio con l'estero e alle imprese esportatrici.² Le serie storiche sono state ricostruite anche per gli anni precedenti, in modo da consentire confronti tra grandezze omogenee. In sintesi, la semplificazione normativa ha comportato una riduzione dei soggetti economici obbligati a rispondere mensilmente all'indagine Intrastat, cioè l'indagine che riguarda le transazioni commerciali con i paesi dell'Unione Europea, ottenuta attraverso l'innalzamento delle soglie statistiche di esenzione, sia per gli acquisti (importazioni), sia per le cessioni (esportazioni):

- per gli acquisti, la soglia statistica è passata da 50.000 a 200.000 euro trimestrali,
- per le cessioni, la soglia statistica è passata da 50.000 a 100.000 euro trimestrali.³

L'impatto della semplificazione normativa è stato considerevole e ha riguardato in particolare gli operatori e le imprese di piccole dimensioni che svolgono attività d'interscambio all'interno del mercato dell'UE. Per capirne l'entità, è utile un confronto tra gli ultimi dati disponibili, elaborati dopo la revisione, e il numero di

operatori nella serie precedente. Anche se la variazione riguarda solo gli operatori attivi nel mercato UE, il numero totale di operatori risulta inferiore di circa il 35 per cento ai suoi livelli precedenti e l'entità della correzione è abbastanza omogenea per tutto il periodo dal 2009 al 2017, ultimo anno per il quale l'Istat rende possibile la comparazione. In valori assoluti, il numero di operatori che l'Istat ha calcolato in seguito alla semplificazione normativa è pari a 139.343 nel 2017, contro i 216.607 pre-revisione.

Per il numero delle imprese esportatrici il confronto deve essere limitato al 2016, ultimo anno in cui sono disponibili i dati pre-revisione. In linea con quanto emerso per gli operatori, il numero delle imprese esportatrici risulta significativamente inferiore al dato pre-revisione: 127.359 contro 195.745. Anche se riferita al solo mercato dell'UE, la revisione ha comportato una riduzione di oltre il 35 per cento nel numero totale delle imprese esportatrici nella nuova serie storica, concentrata evidentemente nelle classi dimensionali minori, in particolare quella 'fino a 9 addetti'.

In realtà, la revisione operata dall'Istat consente di rappresentare in modo più corretto la base degli esportatori italiani, dal momento che sono stati eliminati dal computo gli operatori e le imprese con transazioni con l'estero molto ridotte e non continuative. In questo modo è possibile analizzare l'evoluzione della base di imprese che si è attrezzata per sviluppare scambi stabili e significativi sui mercati internazionali. Come avremo modo di vedere in questo capitolo, i dati post-revisione mettono in luce come la crescita delle esportazioni negli ultimi anni sia avvenuta in parallelo a una riduzione del numero di imprese e operatori stabilmente coinvolti sui mercati internazionali. La crescita del valore medio esportato segnala perciò un rafforzamento delle capacità di presidiare i mercati esteri nelle

* Il capitolo è stato redatto da Giulio Giangaspero (ICE) con la supervisione di Giancarlo Corò (Università Ca' Foscari di Venezia).

¹ I riferimenti normativi sono i seguenti: Legge 27 febbraio 2017 n. 19; Determinazione Prot. N. 194409/2017 dell'Agenzia delle entrate, di concerto con il Direttore dell'Agenzia delle dogane e dei monopoli e d'intesa con l'Istituto nazionale di statistica.

² Gli operatori del commercio con l'estero sono soggetti economici identificati sulla base della partita IVA, che risultano aver effettuato almeno una transazione commerciale con l'estero nel periodo considerato. Invece, le imprese esportatrici/importatrici sono imprese dell'industria e dei servizi che, sulla base dell'integrazione tra l'Archivio statistico delle imprese attive (ASIA) e quello degli operatori economici del commercio estero, risultano aver effettuato transazioni commerciali con l'estero nel periodo considerato.

³ Si veda l'approfondimento di M.S. Causo e S. Russo, *L'effetto delle semplificazioni Intrastat sulla qualità delle statistiche sugli scambi di merci con i paesi UE*, in Rapporto ICE 2017-2018 "L'Italia nell'economia internazionale".

organizzazioni che si sono effettivamente attrezzate per tale obiettivo.

Gli operatori del commercio con l'estero nel 2018

In base ai nuovi criteri di rilevazione, il numero degli operatori nel 2018 è pari a 136.000 (dati provvisori), in calo del 2,4 per cento rispetto al dato definitivo del 2017. Osservando la tendenza nell'arco del decennio, possiamo vedere come il numero degli operatori sia cresciuto dal 2009 al 2013, per mostrare poi una dinamica tendenzialmente discendente fino al 2018.

Rispetto al picco del 2013, il numero degli operatori è sceso complessivamente del 5,9 per cento. L'andamento risulta tuttavia piuttosto diversificato a seconda delle classi di valore delle esportazioni: mantenendo l'ottica del medio periodo, la diminuzione degli operatori si è concentrata solo nelle classi da 0 a 2,5 milioni di euro esportati annui, mentre le classi superiori hanno tutte registrato un aumento, con il massimo registrato dalla classe maggiore, quella oltre i 50 milioni esportati, cresciuta del 25,6 per cento dal 2013 al 2018.

Si assiste dunque ad un andamento divergente fra il numero di esportatori, che si contrae dal 2014, e il valore delle esportazioni nazionali, che mostra invece una dinamica espansiva in tutto il periodo.⁴

L'andamento delle imprese esportatrici fino al 2017

Le imprese esportatrici costituiscono un sotto-insieme degli operatori all'export e sono incluse nel Registro statistico delle imprese attive (ASIA). Nel 2017 le imprese esportatrici italiane sono state 125.920, in diminuzione dell'1,1 per cento rispetto al 2016, e del 3,1 per cento rispetto al 2013 (tavola 6.1). Se distinguiamo per classe dimensionale, sia rispetto all'anno precedente che nel medio periodo si registra un calo del numero di imprese nelle classi dimensionali minori e, per contro, un aumento nelle classi maggiori. Ne emerge dunque un processo di selezione competitiva, che denota un irrobustimento del tessuto di medie imprese stabilmente presenti sui mercati internazionali.

Un elemento importante anche in una prospettiva di policy è che solo una quota minoritaria delle piccole imprese è già presente sui mercati internazionali. Nello specifico, rientra nella categoria degli esportatori meno del 2 per cento del totale delle imprese attive in Italia nella classe minore (fino a 9 addetti). Ciò significa che all'interno di quest'area di imprese ci sono sicuramente rilevanti margini di crescita. Tuttavia, occorre considerare che per competere nei mercati internazionali le imprese devono essere adeguatamente attrezzate sul fronte dei prodotti e dei servizi offerti, delle capacità tecnologiche, ma soprattutto nella dotazione di capita-

Tavola 6.1 - Numero di imprese esportatrici per classi di addetti
Anni 2013 - 2017

CLASSI DI ADDETTI						Quota sulle imprese export	Quota su imprese attive	var. % 2017/2016	var. % dal 2013 al 2017
	2013	2014	2015	2016	2017	2017	2017		
Fino a 9	77.540	76.620	76.989	74.987	73.434	58,3	1,8	-2,1	-5,3
Da 10 a 49	41.130	40.577	40.401	40.864	40.781	32,4	21,6	-0,2	-0,8
Da 50 a 249	9.514	9.342	9.478	9.691	9.832	7,8	43,8	1,5	3,3
Oltre 250	1.745	1.750	1.775	1.817	1.873	1,5	50,9	3,1	7,3
Totale	129.929	128.289	128.643	127.359	125.920	100,0	2,9	-1,1	-3,1

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

⁴ Per i dati su operatori ed esportazioni nazionali, si rimanda all'Annuario Istat - Agenzia ICE e, in particolare, alla tavola 3.1.1. *Operatori ed esportazioni per classe costante di valore - Anni 2009-2018*, nella sezione "Operatori all'export", consultabile alla pagina web <http://www.annuarioistatice.it/>

le umano e nello sviluppo di competenze specializzate. La dimensione ridotta potrebbe perciò costituire una barriera che ostacola il raggiungimento di standard adeguati per entrare e rimanere sui mercati esteri. In questa prospettiva, è utile notare che le imprese esportatrici sono poco più del 20 per cento del totale nella classe compresa tra 10 e 49 addetti, e anche nelle classi dimensionali superiori quasi la metà delle imprese italiane non è classificata come esportatrice. È dunque anche a questa platea di imprese intermedie che occorre prestare attenzione al fine di accrescere il margine estensivo delle esportazioni italiane.

Nel 2017 il valore totale delle esportazioni italiane

ha raggiunto quasi i 419 miliardi di euro, con una crescita del 7,6 per cento rispetto al 2016 (tavola 6.2). Le imprese di maggiore dimensione (oltre i 250 addetti) hanno fatto segnare l'aumento più sostenuto (+9 per cento), seguite dalla classe compresa tra 50 e 249 addetti (+7,1 per cento).

È utile valutare il contributo di ciascuna classe dimensionale alla crescita delle esportazioni anche in un'ottica di medio periodo: dal 2013 al 2017 l'export è aumentato complessivamente del 14,9 per cento, trainato soprattutto dalla crescita delle grandi imprese (con più di 250 addetti) che, pur costituendo numericamente solo l'1,5 per cento delle imprese esportatrici

Tavola 6.2 - Esportazioni e valore medio esportato per classi di addetti
Anni 2013 - 2017

CLASSI DI ADDETTI	ESPORTAZIONI (miliardi di euro)					Quota sul totale export	var. 2017/2016	var. dal 2013 al 2017 %	Contributo alla variazione 2016-2017	Contributo alla variazione 2013-2017
	v.a.									
	2013	2014	2015	2016	2017					
Fino a 9	19,1	20,2	20,2	19,7	20,7	4,9	5,2	8,0	3,4	2,8
Da 10 a 49	67,3	66,7	68,4	68,8	72,6	17,3	5,5	7,9	12,8	9,8
Da 50 a 249	107,2	113,6	115,3	116,6	124,8	29,8	7,1	16,5	27,7	32,4
Oltre 250	170,8	172,0	180,8	184,2	200,8	47,9	9,0	17,5	56,0	55,0
Totale	364,5	372,5	384,7	389,2	418,9	100,0	7,6	14,9	100,0	100,0

CLASSI DI ADDETTI	VALORE MEDIO ESPORTATO (mlioni di euro)					var. 2017/2016	var. dal 2013 al 2017
	v.a.						
	2013	2014	2015	2016	2017		
Fino a 9	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	7,4	14,1
Da 10 a 49	1,6	1,6	1,7	1,7	1,8	5,7	8,8
Da 50 a 249	11,3	12,2	12,2	12,0	12,7	5,5	12,7
Oltre 250	97,9	98,3	101,9	101,4	107,2	5,8	9,5
Totale	2,8	2,9	3,0	3,1	3,3	8,9	18,6

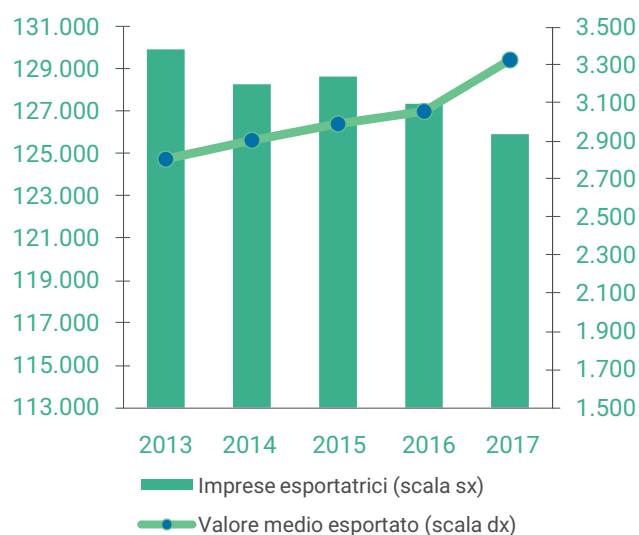
Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

italiane, hanno realizzato il 55 per cento della crescita del valore totale delle esportazioni. Il contributo delle medie imprese (tra 50 e 249 addetti) è stato superiore al 32 per cento.

In sintesi, tra il 2013 e il 2017, mentre è tendenzialmente diminuito il numero complessivo delle imprese esportatrici (che rappresenta il cosiddetto "margine

Grafico 6.1 - Margine estensivo e intensivo delle esportazioni delle imprese

Numero di imprese esportatrici, valori medi esportati in migliaia di euro



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

estensivo" delle esportazioni), si è considerevolmente innalzato il valore medio esportato per impresa ("margine intensivo"), che è aumentato di quasi il 9 per cento nell'ultimo anno considerato (grafico 6.1).

Benché si possa leggere in questa dinamica un processo di irrobustimento del sistema industriale – come risultato di una selezione competitiva che consente solo alle imprese più forti di rimanere sui mercati esteri – dobbiamo dunque rilevare che il numero di imprese in grado di operare sui mercati esteri tende a contrarsi nel corso degli ultimi anni.

In altri termini, si manifesta una tendenza alla concentrazione sia del numero delle imprese, sia dei valori esportati, verso le classi dimensionali medie e grandi.

A tale fenomeno potrebbe aver contribuito anche un ripiegamento delle imprese minori verso un accesso indiretto ai mercati esteri, realizzato tramite la partecipazione a reti di fornitura locale o nazionale organizzate da imprese leader. Si tratta d'altra parte di un risultato che tende ad allineare l'Italia alle caratteristiche degli altri principali paesi europei, come si vedrà più avanti.

Se ne ha un riscontro anche nei dati sull'occupazione (tavola 6.3). Il numero totale di addetti nelle imprese esportatrici è cresciuto anche nel 2017 (+1,4 per cento rispetto all'anno precedente), proseguendo nel graduale recupero cominciato nel 2015. I tassi di crescita dell'occupazione risultano positivamente correlati con le dimensioni aziendali. Soltanto la classe delle imprese fino a 9 addetti ha fatto registrare una netta flessione (-2,3 per cento nel solo 2017), da ricondurre evidentemente all'uscita di molte di esse dai mercati esteri.

I dati sulla distribuzione delle esportazioni per area geografica (tavola 6.4) sono fortemente influenzati dalla revisione operata dall'Istat nelle soglie di esenzione dall'obbligo di compilare le dichiarazioni Intrastat. La revisione ha fatto uscire dalla rilevazione un grande numero di micro-imprese che esportano nell'Unione Europea per valori inferiori alle nuove soglie statistiche. Ne consegue un drastico ridimensionamento del peso dell'UE per tale classe di imprese, che appare perciò caratterizzata da un grado di diversificazione geografica anomalo, con una forte rilevanza dei mercati extra-UE più vicini, ma anche dell'Asia orientale.

Tuttavia, anche al netto di questa distorsione – e cioè considerando la sola distribuzione geografica delle esportazioni dirette verso i mercati extra-UE – le micro-imprese appaiono relativamente più orientate verso i mercati africani e asiatici, mentre le imprese di maggiori dimensioni si caratterizzano soprattutto per il loro forte orientamento relativo verso il Nord America. Peraltro, un semplice indicatore di diversificazione geografica delle esportazioni, definito come il numero medio di aree di destinazione in cui sono presenti le imprese, sale da 1,7 per le micro-imprese a 3,2 per le piccole, a 5,3 per le medie e a 6,4 per le grandi (sul totale di 10 aree considerate nella tavola 6.4). Appare quindi evidente che le dimensioni aziendali condizionano anche la capacità delle imprese di differenziare i mercati di sbocco dei propri prodotti.

Tavola 6.3 - Addetti delle imprese esportatrici
Anni 2013 - 2017, per classi di addetti; valori in migliaia di unità

CLASSI DI ADDETTI	migliaia di unità					Quota sul totale addetti	var. % 2017/2016	var. % dal 2013 al 2017
	2013	2014	2015	2016	2017			
Fino a 9	269	265	267	261	255	6,5	-2,3	-5,1
Da 10 a 49	857	845	841	854	856	21,7	0,2	-0,2
Da 50 a 249	945	931	939	960	976	24,8	1,7	3,3
Oltre 250	1.766	1.735	1.770	1.809	1.851	47,0	2,3	4,8
Totale	3.837	3.776	3.817	3.884	3.938	100,0	1,4	2,6

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Tavola 6.4 - Esportazioni delle imprese italiane per classi di addetti e area geografica di destinazione
Anno 2017

CLASSI DI ADDETTI	Fino a 9	Da 10 a 49	Da 50 a 249	Oltre 250	Totale
AREA GEOGRAFICA					
composizione percentuale					
Unione Europea	46,1	57,3	59,0	55,8	56,5
Paesi europei non UE	13,5	11,1	9,7	10,4	10,5
Africa settentrionale	3,8	2,7	2,8	2,6	2,8
Altri paesi africani	2,8	1,2	1,0	1,0	1,1
America settentrionale	8,9	7,4	9,6	11,0	9,9
America centro-meridionale	3,4	3,3	3,0	3,3	3,2
Medio Oriente	6,3	4,7	4,5	3,9	4,3
Asia centrale	1,8	1,6	1,5	1,3	1,4
Asia orientale	12,2	9,3	7,7	9,5	9,1
Oceania e altri territori	1,1	1,3	1,2	1,2	1,2
Esportazioni (valori in mln di euro)	20.685	72.583	124.840	200.796	418.903

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

I risultati economici delle imprese manifatturiere

A completamento dell'analisi sinora presentata, in questa sezione si analizzano i dati sui risultati economici delle sole imprese manifatturiere, diffusi annualmente dall'Istat, seppur con un minor grado di aggiornamento (l'ultimo anno disponibile è il 2016).⁵ La propensione all'esportazione delle imprese manifatturiere, data dalla quota delle esportazioni sul totale del fatturato, è pari al 34,7 per cento, in leggero aumento rispetto all'anno precedente (34,4). Questo indicatore è più alto della media in settori di grande importanza per addetti e fatturato, quali la fabbricazione di macchinari (52,2) e l'*automotive* (41,1 per cento), oltre che in alcuni settori tradizionali del *made in Italy*, quali la fabbricazione di articoli in pelle (49,6) e gli articoli di abbiglia-

mento (41,1 per cento). Inferiore alla media, invece, la quota delle esportazioni nelle industrie alimentari (17 per cento).

La propensione ad esportare risulta fortemente correlata alla dimensione aziendale: infatti, la quota dell'export sul fatturato passa dal valore più basso delle imprese fino a 9 addetti (9,3 per cento) ai valori massimi delle imprese oltre i 250 addetti (42,3). D'altro canto, le imprese che esportano hanno in media 28 addetti, quelle che non esportano solo 4.

Nel confronto tra imprese esportatrici e non si riscontrano notevoli differenze su alcune importanti variabili economiche, anche indipendentemente dalla dimensione aziendale (grafico 6.2). Il valore aggiunto per addetto è maggiore di circa una volta e mezzo per le imprese che vendono all'estero, mentre l'investimento

⁵ Cfr. "Risultati economici delle imprese", Istat, 9 novembre 2018, disponibile all'indirizzo <https://www.istat.it/it/archivio/223346>.

medio per addetto è quasi due volte superiore (fa eccezione solo la classe dimensionale delle imprese con oltre 250 addetti nella quale non ci sono differenze). In linea con la maggiore produttività, anche il costo del lavoro per addetto è maggiore nelle imprese che esportano. In sintesi, le imprese internazionalizzate sono mediamente più grandi, più produttive, più propense all'investimento e con una migliore remunerazione del lavoro rispetto alle imprese orientate al solo mercato interno.

Confronti tra le caratteristiche delle imprese esportatrici nei principali paesi europei: i dati TEC riferiti all'anno 2016

Le banche dati di Eurostat e dell'OCSE sulle imprese esportatrici (TEC, *Trade in goods statistics by enterprise characteristics*) permettono di effettuare confronti tra le strutture imprenditoriali nei principali paesi.

I dati più recenti, aggiornati al 2016 e dunque precedenti alle modifiche intervenute con la semplificazione normativa di cui si è diffusamente trattato in questo capitolo ⁶, mostrano che, in Italia, il numero totale di imprese esportatrici è tra i più alti tra i paesi simili uti-

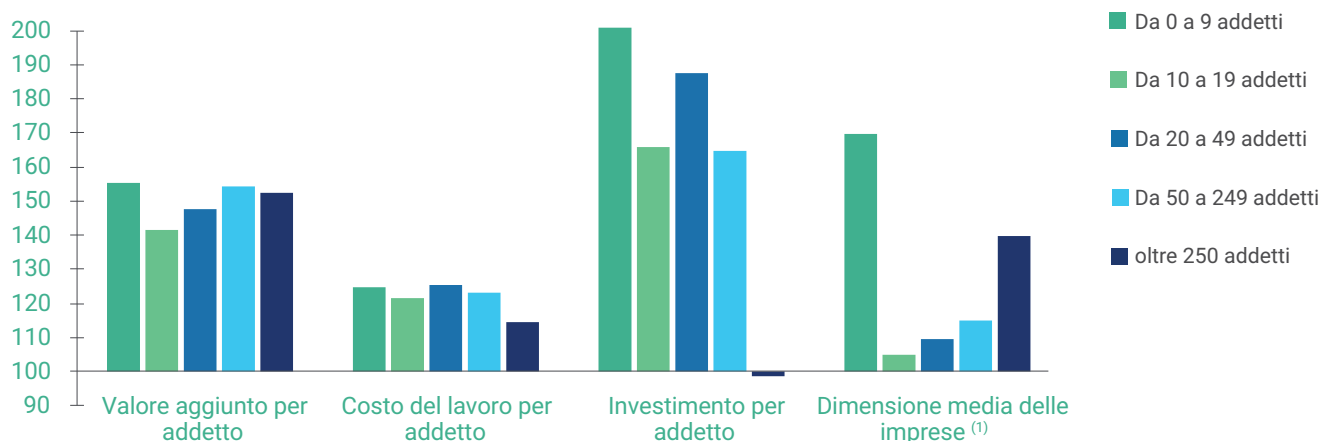
lizzati per il confronto. Tale numero è infatti inferiore rispetto alla sola Germania, ma supera quelli di Spagna, Regno Unito e Francia (tavola 6.5).

Dall'analisi per classi di imprese, emergono anche le peculiarità della struttura dimensionale delle imprese dei diversi europei presi in considerazione (grafico 6.3). In Italia, Regno Unito e Spagna si riscontra una maggiore presenza di piccole e medie imprese (circa il 25 per cento del totale delle imprese esportatrici ha tra 0 a 49 addetti), mentre in Francia e Germania questo dato è attorno al 10 per cento.

Più nello specifico, in Italia risulta più limitato il peso della classe delle imprese medie (da 50 a 249 addetti), ma questa classe registra un valore medio esportato notevolmente più elevato rispetto agli altri paesi (11 milioni di euro, pari a quasi il doppio degli altri paesi) e, dunque, una maggiore incidenza sul totale delle esportazioni nazionali (grafico 6.4).

In misura leggermente meno pronunciata anche la Spagna condivide queste caratteristiche, mentre in Francia e Germania la struttura dimensionale mostra un peso maggiore delle grandi imprese, ovvero quelle con un numero di addetti superiore ai 250, che rappresentano circa il 3 per cento del numero di imprese ed

Grafico 6.2 - Indicatori economici delle imprese manifatturiere esportatrici e non esportatrici Anno 2016, rapporto percentuale tra gli indicatori riferiti alle imprese esportatrici rispetto a quelle non esportatrici



Valori > 100 indicano valori dell'indicatore superiori per le imprese esportatrici rispetto alle non esportatrici.

⁽¹⁾ Rapporto tra numero di addetti e numero di imprese.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

⁶ Ciò comporta che il numero di imprese esportatrici italiane considerato in questo paragrafo sia nettamente superiore rispetto ai dati Istat commentati nei paragrafi precedenti di questo capitolo

Tavola 6.5 - Imprese esportatrici ed esportazioni per classi di addetti
Anno 2016

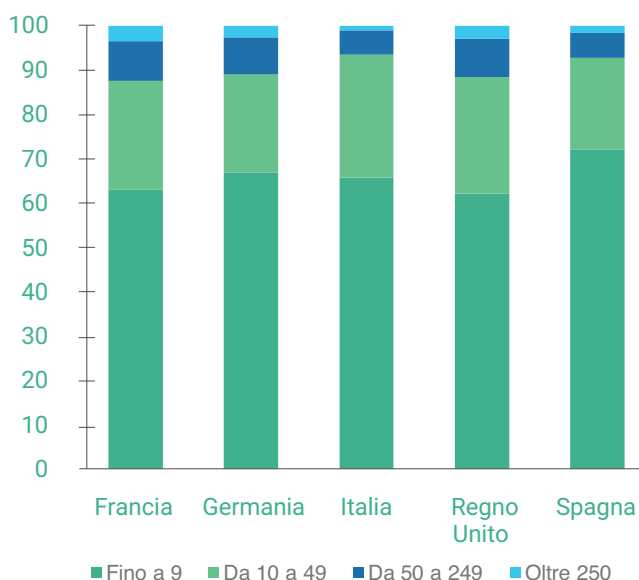
Classe di addetti	Francia					Germania				
	Imprese		Valori		Valore medio esportato	Imprese		Valori		Valore medio esportato
	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾	Migliaia di euro	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾	Migliaia di euro
Fino a 9	54.121	63,0	15.890	4,1	294	175.883	66,9	50.158	5,0	285
Da 10 a 49	21.034	24,5	22.372	5,7	1.064	58.073	22,1	62.206	6,2	1.071
Da 50 a 249	7.747	9,0	43.823	11,2	5.657	22.035	8,4	137.215	13,7	6.227
Oltre 250	2.962	3,4	309.336	79,0	104.435	6.732	2,6	753.876	75,1	111.984
Non specificati	21.971	-	63.108	-	2.872	49.181	-	202.034	-	4.108
Totale	107.835	100,0	454.528	100,0	4.215	311.904	100,0	1.205.490	100,0	3.865

Classe di addetti	Italia					Regno Unito				
	Imprese		Valori		Valore medio esportato	Imprese		Valori		Valore medio esportato
	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾	Migliaia di euro	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾	Migliaia di euro
Fino a 9	128.641	65,7	23.133	5,9	180	75.030	62,1	57.209	16,5	762
Da 10 a 49	54.533	27,9	71.206	18,0	1.306	31.741	26,3	31.045	9,0	978
Da 50 a 249	10.619	5,4	116.843	29,6	11.003	10.471	8,7	54.353	15,7	5.191
Oltre 250	1.952	1,0	184.186	46,6	94.358	3.525	2,9	203.876	58,8	57.837
Non specificati	27.577	-	21.903	-	794	21.753	-	23.107	-	1.062
Totale	223.322	100,0	417.271	100,0	1.868	142.520	100,0	369.590	100,0	2.593

Classe di addetti	Spagna				
	Imprese		Valori		Valore medio esportato
	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾	Migliaia di euro
Fino a 9	113.899	72,1	29.655	12,4	260
Da 10 a 49	32.715	20,7	34.499	14,4	1.055
Da 50 a 249	8.882	5,6	55.887	23,3	6.292
Oltre 250	2.428	1,5	119.769	49,9	49.328
Non specificati	4.897	-	22.231	-	4.540
Totale	162.821	100,0	262.041	100,0	1.609

⁽¹⁾ Il denominatore del rapporto è dato dalla somma dei valori e del numero di imprese identificate.
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Grafico 6.3 - Imprese esportatrici per classi di addetti
Anno 2016, percentuale sul totale imprese esportatrici



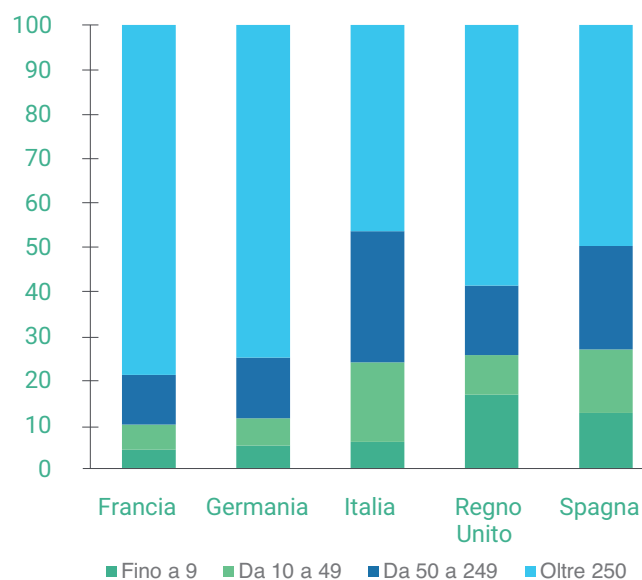
Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE

esportano poco meno dell'80 per cento del valore totale. In Italia, la classe delle grandi imprese esportatrici, nonostante abbia un peso ridotto rispetto a Francia e Germania sia per numerosità (l'1 per cento del totale) che per valore delle esportazioni (il 46,6 per cento), mostra invece un valore medio esportato relativamente elevato, pari a 94,4 milioni di euro. Il Regno Unito, infine, registra una presenza elevata di grandi imprese, in linea con Francia e Germania, ma il loro peso sul totale esportato è più basso, riflettendo il minore valore medio esportato per impresa, pari a 57,8 milioni di euro.

Per quanto il confronto con il passato, a causa di un vincolo sulla disponibilità dei dati, non si possa spingere oltre l'anno 2011, si possono tuttavia individuare alcune tendenze di medio periodo. La crescita del margine intensivo delle esportazioni italiane nel periodo considerato sembrerebbe comunque emergere anche nel confronto internazionale: il valore medio esportato per impresa, infatti, è aumentato considerevolmente per l'Italia tra il 2011 e il 2016.

La banca dati TEC di Eurostat consente anche di realizzare un confronto nel grado di concentrazione degli scambi tra le imprese (grafico 6.5). In Italia emerge

Grafico 6.4 - Esportazioni per classi di addetti
Anno 2016, percentuale sul totale esportato

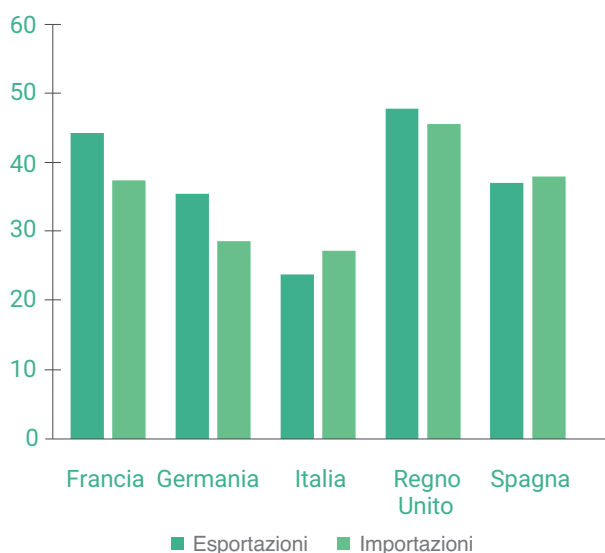


Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE

un grado minore di concentrazione delle esportazioni rispetto agli altri paesi europei: alle prime 100 imprese esportatrici si deve il 23,7 per cento del valore delle esportazioni, una quota significativamente inferiore a quella degli altri maggiori paesi europei, in particolare di Regno Unito, Spagna e Francia. Pure le importazioni risultano meno concentrate in Italia rispetto agli altri paesi europei, anche se la differenza è meno netta che per le esportazioni.

Per quanto riguarda la capacità di diversificare i mercati di sbocco, la tavola 6.6 mostra come in Italia, oltre il 50 per cento delle imprese esporti al massimo in due paesi, e a queste si debba attorno al 3 per cento delle esportazioni. Questo dato, che riguarda in modo simile i diversi paesi europei, è imputabile essenzialmente alla presenza di numerosi micro-esportatori per i quali è difficile presidiare più mercati. Tuttavia, al crescere delle dimensioni aziendali, la diversificazione dei mercati di sbocco delle esportazioni non evolve in modo uniforme tra i paesi europei: le imprese italiane e spagnole tendono infatti a concentrarsi in un minore numero di mercati di sbocco rispetto a quelle francesi e tedesche, come mostra il dato sulla quota di espor-

Grafico 6.5 - Concentrazione delle esportazioni e importazioni nelle prime 100 imprese per paesi europei
Anno 2016, percentuale sul totale delle imprese



Fonte: elaborazioni ICE su dati OECD

tazioni realizzate da imprese con oltre 20 mercati di sbocco. Il Regno Unito si pone in una posizione intermedia e possiamo osservare una concentrazione delle imprese maggiore che negli altri paesi nelle classi di diversificazione geografica comprese tra i 6 e 19 mercati di destinazione.

6.2 L'INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA DELLE IMPRESE ITALIANE

Oltre all'interscambio commerciale, un altro canale di internazionalizzazione delle imprese è quello degli investimenti diretti esteri (IDE), che comprendono sia la creazione di nuovi stabilimenti che l'acquisizione di una quota di partecipazione in imprese residenti in un altro paese. In realtà, esportazioni e investimenti all'estero costituiscono gli estremi di un sistema molto più articolato, che include al suo interno una pluralità di forme di internazionalizzazione, come gli accordi di fornitura, le licenze commerciali e tecnico-produttive, il *franchising* e le *joint ventures*.

Tavola 6.6 - Imprese esportatrici ed esportazioni per numero di paesi di destinazione delle merci
Anno 2016

Numero di paesi	Francia				Germania			
	Imprese		Valori		Imprese		Valori	
	N.	Peso % ⁽¹⁾	Millioni di euro	Peso % ⁽¹⁾	N.	Peso % ⁽¹⁾	Millioni di euro	Peso % ⁽¹⁾
1	30.074	35,0	3.501	0,9	167.023	63,6	18.936	1,9
2	10.506	12,2	3.317	0,8	29.385	11,2	9.721	1,0
3-5	15.470	18,0	7.494	1,9	24.089	9,2	21.345	2,1
6-9	10.719	12,5	10.432	2,7	11.169	4,3	28.519	2,8
10-14	7.697	9,0	15.514	4,0	8.073	3,1	36.793	3,7
15-19	4.166	4,9	14.606	3,7	5.672	2,2	38.774	3,9
oltre 20	7.232	8,4	336.556	86,0	17.312	6,6	849.367	84,6
Non specificati	21.971	-	63.108	-	49.181	-	202.034	-
Totale⁽²⁾	107.835	100,0	454.528	100,0	311.904	100,0	1.205.490	100,0

Segue...

Numero di paesi	Italia				Regno Unito			
	Imprese		Valori		Imprese		Valori	
	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾
1	81.088	41,9	6.168	1,6	27.748	38,2	10.660	3,1
2	28.006	14,5	5.956	1,5	11.002	15,1	7.183	2,1
3-5	33.691	17,4	17.144	4,3	12.862	17,7	24.566	7,1
6-9	17.752	9,2	22.406	5,7	6.500	8,9	32.707	9,5
10-14	11.046	5,7	29.134	7,4	4.066	5,6	43.768	12,7
15-19	6.602	3,4	28.786	7,3	2.535	3,5	52.076	15,1
oltre 20	15.497	8,0	284.688	72,2	7.986	11,0	173.200	50,3
Non specificati	29.640	-	22.989	-	69.821	-	25.430	-
Totale⁽²⁾	223.322	100,0	417.271	100,0	142.520	100,0	369.590	100,0

Numero di paesi	Spagna			
	Imprese		Valori	
	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾
1	49.678	51,9	5.580	2,4
2	12.741	13,3	3.991	1,7
3-5	13.900	14,5	11.030	4,7
6-9	6.994	7,3	13.690	5,8
10-14	4.135	4,3	18.461	7,8
15-19	2.498	2,6	16.419	7,0
oltre 20	5.720	6,0	166.031	70,6
Non specificati	67.155	-	26.839	-
Totale⁽²⁾	162.821	100,0	262.041	100,0

⁽¹⁾ Il denominatore del rapporto è dato dalla somma dei valori e del numero di imprese identificate.

⁽²⁾ Il totale delle imprese (dati TEC) include oltre al totale delle imprese esportatrici - tavola 3.2.1 dell'Annuario Istat-ICE - anche gli operatori che non si linkano con il Business Register

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Gli investimenti diretti esteri sono oggetto di distinte rilevazioni che consentono di analizzarne dinamiche e caratteristiche. In Italia le principali rilevazioni sono quelle condotte dalla Banca d'Italia per la bilancia dei pagamenti, a cui si riferisce il capitolo 2 di questo Rapporto, l'indagine Istat sulla *Struttura e competitività delle imprese multinazionali*, basata sui dati Inward e Outward FATS⁷, e la banca dati ICE Reprint. Non potendo contare su una versione aggiornata di quest'ultima, il paragrafo è dedicato all'analisi dei dati FATS, relativi all'ultimo anno disponibile, il 2016.

Partecipazioni italiane all'estero

L'Istat censisce nel 2016 oltre 22.900 imprese estere controllate da multinazionali italiane, in aumento di 111 unità rispetto alla precedente rilevazione. Queste imprese, distribuite in oltre 160 paesi, generano un fatturato complessivo di 509 miliardi di euro e un'occupazione all'estero di 1,7 milioni di addetti. La recente acquisizione di multinazionali italiane da parte di gruppi stranieri contribuisce alla significativa flessione, rispetto al 2015, sia degli addetti (-4,7 per cento) sia del fatturato (-6,4 per cento) realizzato all'estero. La riduzione del peso delle multinazionali italiane all'estero è particolarmente evidente nell'industria in senso stretto,

⁷ Istat, *Struttura e competitività delle imprese multinazionali*, Report rilasciato il 9 novembre 2018 e disponibile al collegamento <https://www.istat.it/it/archivio/223333>. Allo stesso collegamento è disponibile l'appendice statistica con i dati commentati in questo capitolo.

dove si registra un calo in termini di addetti (-49 mila rispetto al 2015) e di fatturato (-24 miliardi).²

Le affiliate italiane all'estero sono mediamente più grandi di quelle residenti in Italia, sia nell'industria (115,1 di addetti medi nelle affiliate contro 5,8) sia nei servizi (51,4 di addetti medi nelle affiliate contro 3,2). Nell'industria, il maggior numero di addetti e il fatturato maggiore si registrano nei settori dell'automobile (19 per cento degli addetti delle controllate nell'industria e 36 per cento del fatturato) e della meccanica (12 per cento degli addetti delle controllate nell'industria e 10 per cento del fatturato).

L'Unione Europea a 28 paesi si conferma come la principale area di localizzazione delle filiali estere di multinazionali italiane, con il 54,2 per cento delle imprese, il 40,8 per cento degli addetti e il 49 per cento del fatturato. Tuttavia, a livello di singolo paese, gli Stati Uniti risultano il più importante paese di destinazione: vi sono infatti localizzate 2.400 filiali di imprese italiane³, con oltre 250 mila addetti e un fatturato di 128 miliardi di euro nel 2016 (il 24 per cento del totale delle controllate all'estero). Guardando distintamente i comparti economici possiamo osservare che gli Stati Uniti restano ampiamente in prima posizione nell'industria, ma nei servizi la Germania risulta la prima meta degli investimenti italiani per fatturato (43 miliardi e circa 65 mila addetti), mentre gli Stati Uniti sono ancora primi per addetti (108 mila addetti e 26 miliardi di fatturato).

Confrontando la situazione delle multinazionali italiane con quelle dei principali paesi europei, sempre in termini di numero di filiali, addetti e fatturato all'estero, vediamo che l'Italia si situa prima della Spagna, ma dopo Francia, Germania e Regno Unito (tavola 6.7). Le controllate all'estero italiane, inoltre, mostrano un numero di addetti medio notevolmente inferiore rispetto agli altri paesi. Tuttavia, il fatturato medio per addetto risulta alto e secondo solo alla Germania (grafico 6.6).

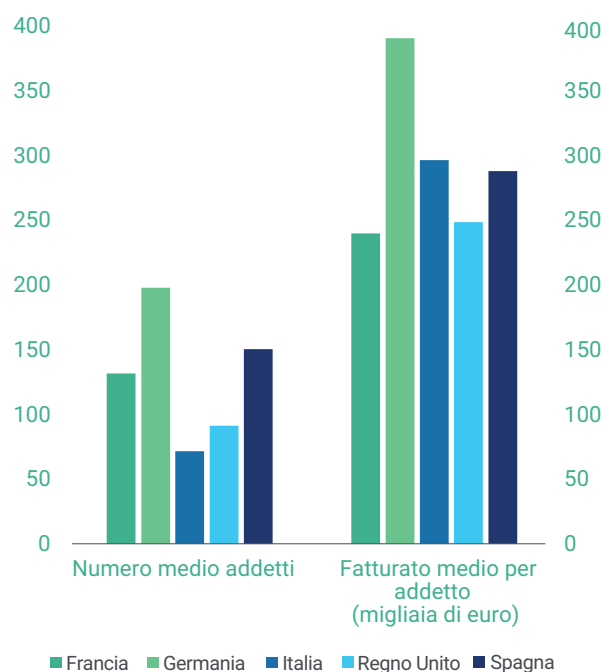
Tavola 6.7 - Principali aggregati delle imprese a controllo nazionale residenti all'estero

Anno 2016

	Numero imprese	Addetti (migliaia)	Fatturato (miliardi di euro)
Francia	46.529	6.120	1.467
Germania	29.026	5.740	2.242
Italia	22.907	1.718	509
Regno Unito	33.627	3.067	762
Spagna	6.542	983	283

Fonte: Eurostat

Grafico 6.6 - Numero medio di addetti e fatturato medio per addetto per impresa controllata nei principali paesi europei Anno 2016



Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

² Istat, op. cit., pag. 1

³ Il primo paese di localizzazione per numero di controllate italiane è la Romania, con 2.866 affiliate.

Partecipazioni estere in Italia

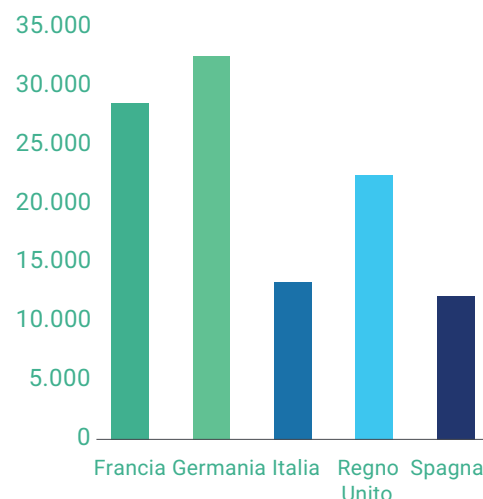
Nel 2016 l'Istat censisce 14.616 imprese controllate da multinazionali estere in Italia, in aumento di 609 unità rispetto alla precedente rilevazione. Queste imprese generano 539 miliardi di fatturato, 113 miliardi di valore aggiunto e danno impiego a 1,3 milioni di addetti. Anche se costituiscono solo lo 0,3 per cento delle imprese attive in Italia, le controllate da multinazionali estere generano il 18,3 per cento del fatturato, impiegano il 7,9 per cento degli addetti e – fatto di particolare rilevanza – realizzano il 25,5 per cento degli investimenti in ricerca e sviluppo in Italia. Inoltre, contribuiscono notevolmente agli scambi di merci con l'estero: alle controllate da multinazionali estere si deve il 27 per cento delle esportazioni e il 46,5 per cento delle importazioni italiane.

Dal punto di vista delle caratteristiche strutturali, la dimensione media delle imprese a controllo estero è maggiore: 111 addetti rispetto ai 5,3 addetti delle imprese a solo controllo nazionale nell'industria, e 81,4 addetti rispetto ai 3 nei servizi. Ne conseguono anche performance migliori in termini di produttività del lavoro (86 mila euro per le imprese a controllo estero rispetto a 38 mila euro delle imprese a controllo nazionale) e di retribuzione media (il costo unitario del lavoro è nelle multinazionali estere oltre 50 mila euro, contro 38 mila). Queste differenze sono in realtà spiegate proprio dalla maggiore dimensione media delle imprese a controllo estero. Infatti, a parità di classe dimensionale, il differenziale positivo di performance si riduce notevolmente e, per le grandi imprese, il differenziale positivo di quelle a controllo estero è presente solo in alcuni comparti industriali (fabbricazione di prodotti chimici, fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche, fabbricazione di macchinari e apparecchiature, fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche e nelle industrie tessili).

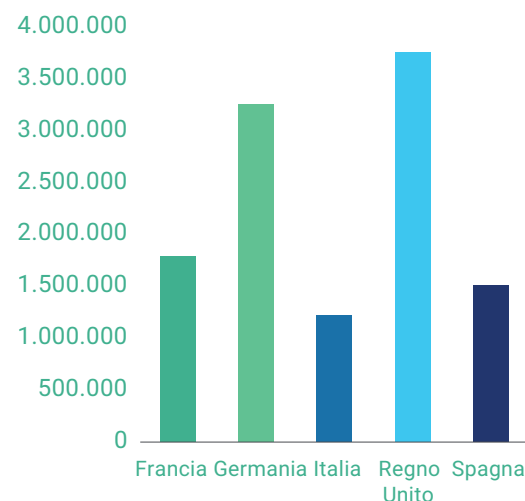
Nel confronto con i principali paesi europei, basato su dati Eurostat, l'Italia vede nel suo territorio un numero di imprese inferiore rispetto a Francia, Germania e Regno Unito, e superiore rispetto alla Spagna (grafico 6.7). Per fatturato, valore aggiunto e numero di addetti, Germania e Regno Unito hanno valori molto superiori

agli altri tre paesi di confronto; in particolare, l'Italia si trova in posizione superiore alla Spagna per fatturato e valore aggiunto, ed inferiore per numero di addetti. Tuttavia, se si considera il valore aggiunto per addetto, l'Italia si situa subito dopo Germania e Regno Unito, mostrando l'elevata produttività delle controllate estere presenti sul nostro territorio.

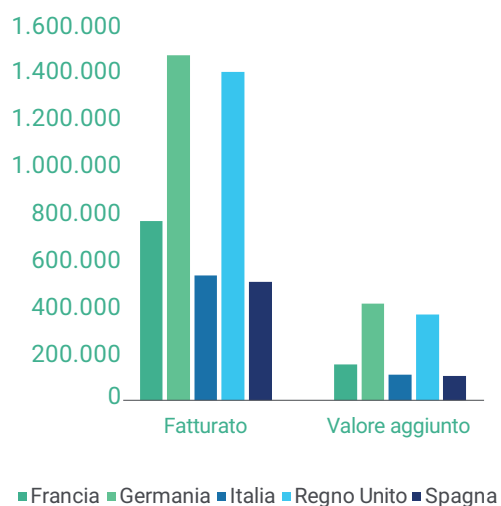
Grafico 6.7 - a) Imprese controllate da multinazionali estere nei principali paesi europei
Anno 2016



b) Addetti delle imprese controllate da multinazionali estere nei principali paesi europei
Anno 2016

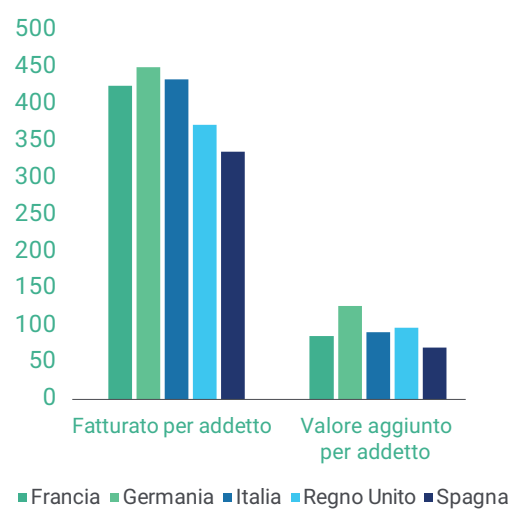


c) Fatturato e valore aggiunto delle imprese controllate da multinazionali estere nei principali paesi europei
Anno 2016, milioni di euro



Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

d) Fatturato e valore aggiunto per addetto delle imprese controllate da multinazionali estere nei principali paesi europei
Anno 2016, migliaia di euro





APPROFONDIMENTI

Investimenti esteri ed effetti eterogenei sul tessuto produttivo interno

di Andrea Ascani* e Luisa Gagliardi**

Nell'ambito dell'analisi di impatto economico dei processi di globalizzazione, un argomento molto dibattuto nell'agone scientifico riguarda i possibili effetti che gli investimenti diretti esteri (IDE) e le multinazionali straniere possono generare all'interno delle economie locali e sulle imprese domestiche (Alfaro, 2017). Tuttavia, nonostante l'ampio dibattito accademico sul tema, i risultati derivanti da almeno due decenni di analisi quantitative si caratterizzano a tutt'oggi per la mancanza di consenso in merito alla direzione e all'intensità di tali effetti (Rojec e Knell, 2018). La letteratura rimane infatti caratterizzata da un'ambiguità di fondo e costellata da studi che suggeriscono dinamiche di segno marcatamente opposto. Tale limite è particolarmente rilevante in una prospettiva di politica industriale di attrazione degli investimenti esteri, a carattere nazionale e/o regionale, in quanto risultati non concordanti spesso derivano da una comprensione parziale delle sfaccettate interazioni tra le multinazionali straniere, le imprese domestiche e i sistemi economici locali di riferimento.

Nello specifico, si tende a distinguere due famiglie di effetti associati agli investimenti delle multinazionali straniere e i cui destinatari sono gli attori locali: da un lato, si parla dei cosiddetti *spillover* tecnologici, intimamente legati allo spazio tecnologico che l'impresa domestica occupa e al bagaglio di competenze e conoscenze tecniche che possiede; dall'altro, molte analisi fanno riferimento a processi di tipo competitivo che possono scaturire dall'ingresso nel mercato di una multinazionale estera. Tali dinamiche sono chiaramente associate allo spazio occupato dalle imprese domestiche in termini di struttura di mercato, nonché al peso economico dell'impresa multinazionale in quello specifico segmento competitivo. Entrambe le tipologie di effetti associati agli IDE sono potenzialmente responsabili tanto di impatti benefici sulle imprese domestiche, quanto di impatti dannosi, in ragione dell'insieme di vantaggi e svantaggi di natura tecnologica e competitiva generati dall'ingresso nel mercato domestico di un'impresa multinazionale straniera (Bloom, Schankerman e Van Reenen, 2013).

Al fine di porre l'accento su questa dimensione, in un recente lavoro (Ascani e Gagliardi, 2019) proponiamo un approccio d'insieme all'analisi dei potenziali effetti degli IDE. Tale contributo pone al cuore della questione proprio la co-esistenza di effetti tecnologici e competitivi di varia natura, tenendo nella dovuta considerazione sia la profonda eterogeneità delle imprese domestiche in termini di competenze tecnologiche e posizione di mercato, sia il loro contesto operativo con riguardo alle caratteristiche tecnologiche e alle dinamiche competitive che lo caratterizzano. La combinazione tra queste due componenti – la prima essenzialmente d'impresa, la seconda di contesto – è assolutamente cruciale per comprendere e rendere conto delle dinamiche esistenti tra multinazionali estere ed imprese domestiche, e quindi fondamentale al fine di analizzare la complessità di effetti associati all'impatto degli IDE. Un simile approccio sistematico a questa tematica rappresenta una novità nel panorama scientifico di riferimento, nell'ambito del quale l'attenzione è tradizionalmente rivolta all'uno o all'altro elemento in modo tale da considerare l'eterogeneità dei contesti operativi e quella di impresa come dimensioni isolate e non strettamente interconnesse nella valutazione degli effetti derivanti dalle interazioni bilaterali tra attori domestici e multinazionali (Cantwell, 2009).

L'approccio utilizzato è altresì volto a riconciliare le ambiguità della letteratura empirica, in quanto permette ad effetti di natura e segno opposto di coesistere all'interno dello stesso spazio tecnologico e competitivo. Al tal fine, il quadro concettuale di riferimento è costruito sulla base delle due categorie di "pressione alla competizione" e "pressione all'innovazione", intese come sintesi di elementi di eterogeneità propri dell'impresa e di quelli che caratterizzano il contesto operativo di riferimento. Tali categorie filtrano in maniera determinante gli effetti generati

*Department of Human Geography and Planning, Utrecht University e Department of Geography and Environment, London School of Economics.

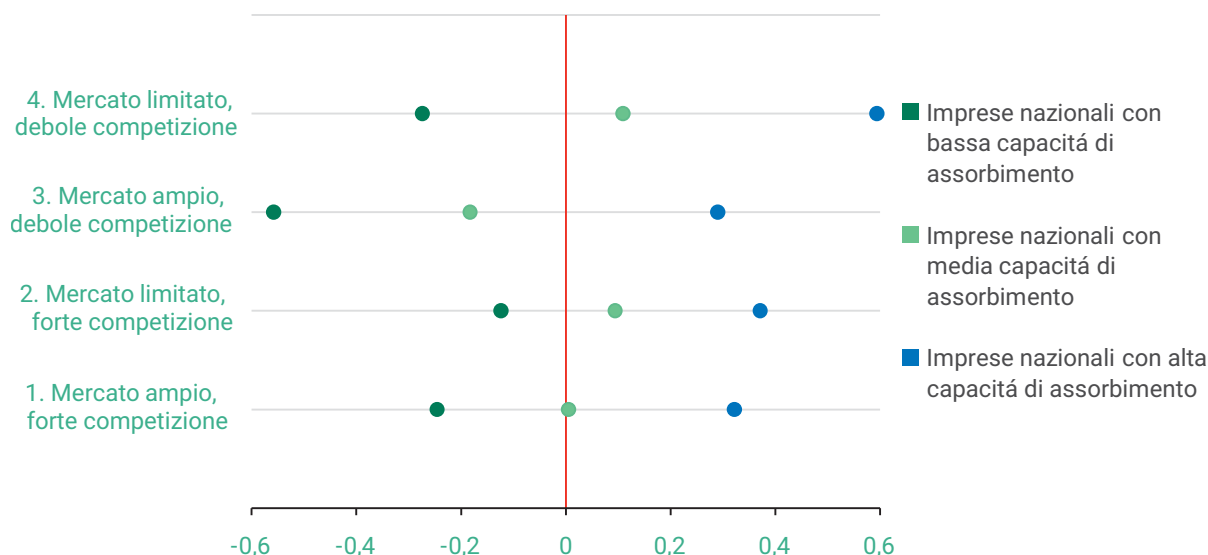
**School of Social Sciences, University of Geneva e Department of Geography and Environment, London School of Economics.

dagli IDE in entrata, facendo emergere una potenziale pletora di effetti asimmetrici. Nello specifico, la “pressione alla competizione” è unitamente rappresentata dalla posizione individuale di ogni impresa nello spazio di mercato del proprio settore industriale e dalla concentrazione del potere di mercato a livello del settore stesso. In tale ottica, si prevede la possibilità che coesistano imprese nazionali con quote di mercato alte o basse all'interno di settori più o meno competitivi. Imprese domestiche esposte ad una differente “pressione alla competizione” in funzione delle loro caratteristiche e/o delle peculiarità del contesto in cui operano saranno dunque impattate in maniera eterogenea dall'ingresso di un'impresa multinazionale all'interno del loro spazio di mercato. Allo stesso modo, la “pressione all'innovazione” racchiude tanto l'abilità individuale delle imprese nazionali di assorbire e sviluppare tecnologie e competenze tecniche più sofisticate, quanto le caratteristiche dello spazio tecnologico occupato, in termini di incentivi al cambiamento tecnologico derivanti dall'equilibrio tra le opportunità e i rischi che questo comporta. In modo analogo a quanto suggerito nel caso della “pressione alla competizione”, anche la “pressione all'innovazione” costituisce un sostanziale filtro per gli effetti di spillover tecnologici indotti dagli IDE, con il possibile esito che tali effetti siano asimmetrici all'interno di spazi tecnologici simili e/o per imprese domestiche con competenze tecniche più o meno affini.

La controparte empirica di tale impianto concettuale si basa sulla combinazione di differenti fonti di dati. Nello specifico, l'analisi è sviluppata mediante un dataset di 12.189 imprese italiane per il periodo 2003-2009 che utilizza primariamente dati di impresa provenienti dal Bureau van Dijk (Orbis), dati sugli IDE per provincia (NUTS-3) e settore provenienti dalla bilancia dei pagamenti (Banca d'Italia), e dati derivanti dal registro delle imprese ASIA (Istat). L'insieme di tali banche dati permette di generare una serie di misure che consentono di analizzare il fenomeno dell'impatto degli IDE sulle imprese nazionali quantificandone l'entità e tenendo altresì in conto possibili fattori di contesto che influenzano tale relazione. La produttività del lavoro a livello di impresa rappresenta la misura di performance per le imprese nazionali, per le quali sono state utilizzate anche informazioni sulla dotazione di capitale quale importante fattore di controllo. Al fine di determinare empiricamente la nozione di “pressione alla competizione”, sono state congiuntamente utilizzate informazioni sull'ammontare annuale di vendite per impresa e sul livello di competizione all'interno di ogni settore in cui tali imprese operano, misurato attraverso l'indice di Herfindahl. In modo analogo, la nozione di “pressione all'innovazione” considera il livello individuale di asset intangibili delle imprese domestiche, quale misura della capacità di assorbimento di tali imprese rispetto ai potenziali spillover di conoscenza derivanti dalle multinazionali, e l'intensità tecnologica dei settori in cui tali imprese domestiche operano. Quest'ultima è misurata sulla base della classificazione dei settori industriali NACE, fornita da Eurostat. Altre variabili prese in considerazione nell'analisi, come elementi che possono influenzare la relazione tra IDE e produttività del lavoro delle imprese domestiche, includono il tasso di disoccupazione all'interno di ogni provincia, così come il numero di imprese cessate e i disinvestimenti da parte di imprese straniere. L'inclusione di tali fattori nel nostro studio consente di effettuare una stima più pulita e precisa dell'impatto degli IDE. Per quanto riguarda la metodologia, il nostro approccio è quello di stimare una serie di modelli panel che sfruttano la dimensione temporale dei nostri dati in modo da depurare le stime da tutte quelle caratteristiche di impresa che non variano nel tempo. In una estensione dello studio, adottiamo inoltre un approccio di variabili strumentali per validare le nostre stime di base.

In linea con le nostre aspettative, i risultati dell'analisi econometrica suggeriscono che le imprese nazionali non possono essere considerate come un gruppo di attori omogeneo e che, di conseguenza, gli effetti degli IDE non sono uniformi. L'utilizzo delle categorie di “pressione alla competizione” e “pressione all'innovazione” ai fini della comprensione di un fenomeno così sfaccettato rivela che gli investimenti di multinazionali straniere in Italia generano un complesso quadro di dinamiche asimmetriche tra imprese domestiche e settori industriali caratterizzati da diversi incentivi di natura tecnologica a competitiva, dipendentemente dalle caratteristiche individuali delle imprese stesse e da quelle degli spazi tecnologico e di mercato che tali imprese occupano. In quest'ottica, si possono mettere in evidenza (grafico 1) gli effetti asimmetrici degli IDE sulla produttività del lavoro delle imprese nazionali operanti all'interno di settori ad alta intensità tecnologica.

Grafico 1 - Effetti asimmetrici degli investimenti diretti esteri in settori ad alta intensità tecnologica



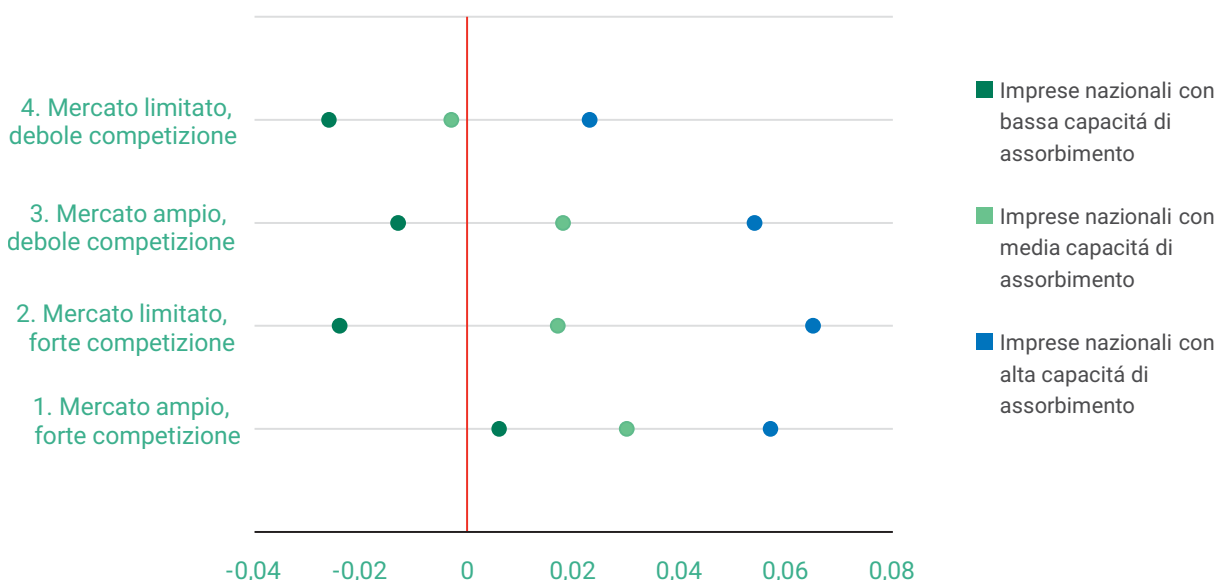
Impatto degli investimenti diretti esteri sulla produttività del lavoro delle imprese nazionali

Fonte: elaborazioni degli autori

In tale grafico l’asse orizzontale riporta la stima del coefficiente che indica l’impatto degli investimenti delle multinazionali straniere, mentre sull’asse verticale riportiamo diverse categorie di imprese classificate sulla base della nostra nozione di “pressione alla competizione”. La prima categoria riguarda imprese con ampie quote di mercato, ovvero con vendite annuali al di sopra della media, e operanti in settori caratterizzati da forte competizione, ossia settori con un indice di Herfindahl sotto la media. La seconda categoria include imprese nazionali con quote di mercato limitate e operanti in settori molto competitivi. La terza categoria riguarda aziende titolari di ampie quote di mercato e operanti in settori di attività caratterizzati da un livello di competizione più debole. La quarta ed ultima categoria, infine, include le imprese con quote di mercato limitate e operanti in settori poco competitivi. Contestualmente, le nostre imprese domestiche sono state classificate anche in funzione della nozione di “pressione all’innovazione” tenendo conto della capacità di assorbimento delle imprese nazionali, misurata sulla base della loro dotazione di asset intangibili e del livello di sviluppo tecnologico dei settori in cui tali imprese operano. Infatti, i diversi colori nel grafico denotano diversi livelli di capacità di assorbimento delle aziende, da un livello basso, corrispondente al venticinquesimo percentile, ad un livello elevato, pari al settantacinquesimo percentile, passando per il livello intermedio. I dati riportati mostrano quindi gli effetti degli IDE per tali differenti categorie di imprese nazionali operanti in settori ad alta intensità tecnologica. Un ruolo fondamentale è giocato dalla capacità di assorbimento delle imprese. Infatti, le aziende caratterizzate da una bassa capacità di assorbire competenze e conoscenze tecniche esterne sono sostanzialmente caratterizzate da un impatto negativo, mentre le imprese con più alta capacità di assorbimento sono meglio posizionate per beneficiare della presenza e dell’interazione con le multinazionali straniere. Nel mezzo, le imprese con una capacità di assorbimento intermedia possono subire effetti ambigui. La posizione di mercato individuale delle imprese, così come il contesto competitivo in cui esse operano, giocano un ruolo meno preponderante nel determinare gli effetti degli IDE, anche

se è evidente una certa eterogeneità negli effetti dipendentemente dalla “pressione alla competizione” esercitata sulle aziende nazionali. In particolare, le imprese che subiscono maggiormente gli effetti negativi legati agli investimenti delle multinazionali straniere sono quelle caratterizzate da ampie quote di mercato e operanti in settori a bassa competizione. È evidente che in questi casi, un aumento della competizione legato all’ingresso di imprese estere erode principalmente l’ampia quota di mercato delle imprese preesistenti, le quali vengono significativamente colpite dalla fluttuazione del mercato che ne deriva e al contempo hanno una limitata esperienza di dinamiche competitive accentuate. Questo tipo di imprese nazionali è anche l’unica categoria che sembra subire un effetto negativo dagli IDE tra le imprese con capacità di assorbimento intermedio.

Grafico 2 - Effetti asimmetrici degli investimenti diretti esteri in settori a bassa intensità tecnologica



Impatto degli investimenti diretti esteri sulla produttività del lavoro delle imprese nazionali

Fonte: elaborazioni degli autori

Risultati simili si ottengono per le imprese nazionali operanti in settori a bassa intensità tecnologica (grafico 2). In questo caso, tuttavia, l’entità degli effetti – sia positivi che negativi – è molto minore rispetto al caso precedente, anche se le diversità evidenziate in precedenza sono comunque presenti. La capacità di assorbimento dell’impresa gioca un ruolo determinante nel filtrare gli effetti degli investimenti delle multinazionali straniere, mentre gli elementi che compongono la “pressione alla competizione” generano una minore eterogeneità in tali effetti. Tuttavia, è dal confronto tra i due grafici che emerge un ulteriore elemento di asimmetria, legato alla dimensione di contesto propria della “pressione all’innovazione”. Infatti, nei settori ad alta intensità tecnologica, tanto gli effetti negativi quanto quelli positivi sono esacerbati rispetto a quel che accade nei settori a bassa intensità tecnologica, a testimonianza di come nei primi i rischi e le opportunità legate all’innovazione tecnologica siano sostanzialmente maggiori. In altre parole, in settori in cui la velocità e l’entità del cambiamento tecnologico sono più significative, i benefici tecnologici derivanti dagli IDE possono essere notevoli, così come i rischi legati alla maggiore competizione o all’incapacità di tenere il passo con le trasformazioni tecnologiche che caratterizzano

tali attività. In questi casi, infatti, è evidente come le imprese nazionali subiscano effetti negativi in termini di produttività molto più rilevanti di quelli che emergono nel caso di settori a bassa intensità tecnologica.

In un'ottica di politica industriale di attrazione degli IDE, tali risultati offrono una prima prototipizzazione delle tipologie di impresa nazionale che possono trarre beneficio dalla presenza di multinazionali straniere e, al contempo, di quelle che con maggiore probabilità possono subirne effetti dannosi in termini di performance economica. In tal senso, si rende possibile l'identificazione di profili di attori domestici "vincenti" e "perdenti" nel processo di globalizzazione relativo agli IDE in entrata, con la possibilità di delineare misure volte a compensarne gli effetti negativi.

Il nostro studio ha inoltre l'obiettivo di fornire ai manager uno strumento per definire strategie aziendali che permettano alle imprese domestiche di massimizzare le opportunità di trarre vantaggio dalla presenza delle imprese multinazionali, minimizzando al contempo i rischi ad esse connessi. In quest'ottica, l'investimento su asset intangibili di impresa che facilitano un confronto ed un'interazione produttiva con le imprese multinazionali, primi fra tutti il capitale umano, rimane un obiettivo primario. In tale ambito rientrano le iniziative volte al training on the job, all'adozione di tecnologie ICT e agli investimenti in ricerca e sviluppo. L'analisi presentata offre inoltre degli spunti importanti in un'ottica di politica industriale. La mera attrazione di imprese multinazionali con l'obiettivo di rivitalizzare aree geografiche o settori industriali in crisi di per sé può risultare una strategia tutt'altro che vincente, che porta tutt'al più alla creazione delle ben note "cattedrali nel deserto", sostanzialmente disconnesse dal tessuto imprenditoriale e produttivo locale e perciò incapaci di generale circoli virtuosi di crescita (Hospers e Beugelsdijk, 2002). Le politiche di attrazione degli investimenti esteri dovrebbero prima di tutto mirare ad allineare i profili delle imprese multinazionali in entrata a quelli delle imprese domestiche preesistenti. In tal senso, tali iniziative dovrebbero essere accompagnate da contestuali politiche volte al rafforzamento delle competenze e capacità di interazione delle imprese nazionali, con l'obiettivo ultimo di creare delle condizioni di contesto che offrano alle multinazionali i giusti incentivi a investire su relazioni durature di tipo produttivo con il tessuto imprenditoriale nazionale.

Riferimenti bibliografici

L. Alfaro, *Gains from foreign direct investment: Macro and micro approaches*, "The World Bank Economic Review", volume 30, 2017, pp. S2-S15.

A. Ascani e L. Gagliardi, *Asymmetric spillover effects from MNE investment*, Mimeo, 2019.

N. Bloom, M. Schankerman e J. Van Reenen, *Identifying technology spillovers and product market rivalry*, "Econometrica", volume 81, n. 4, 2013, pp. 1347-1393.

J. Cantwell, *Location and the multinational enterprise*, "Journal of International Business Studies", volume 40, n. 1, 2009, pp. 35-41.

G. Hospers e S. Beugelsdijk, *Regional cluster policies: Learning by comparing?*, "Kykkos", volume 55, 2002, pp. 381-402.

M. Rojec e M. Knell, *Why is there a lack of evidence on knowledge spillovers from Foreign Direct Investments?*, "Journal of Economic Surveys", volume 32, n. 3, 2018, pp. 579-612.

Imprenditoria immigrata ed esportazioni

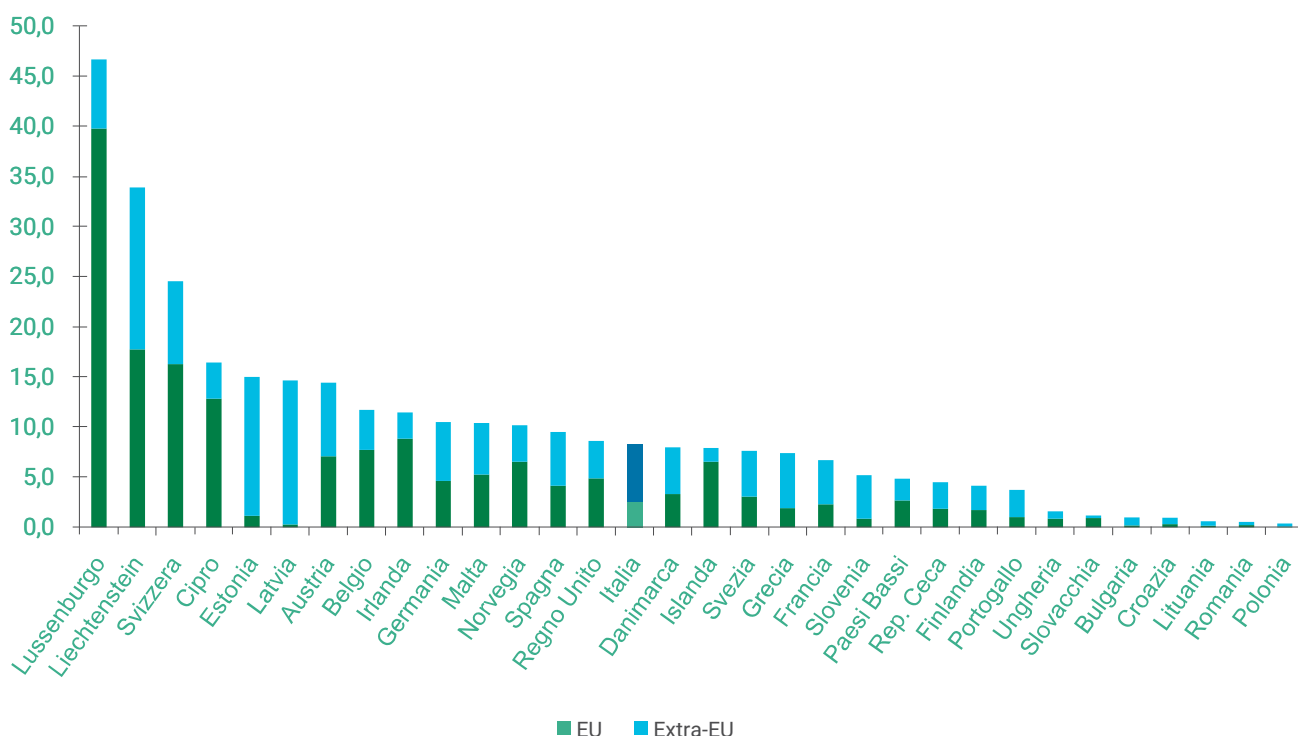
di Massimiliano Bratti*, Patrizia Cella**, Luca De Benedictis*** e Gianluca Santoni****

Introduzione

Nel 2016 vivevano in Italia 5 milioni e 25 mila immigrati, l'8,3 per cento della popolazione italiana. Secondo i dati Eurostat (2019), di questi il 2,5 per cento proveniva da paesi dell'Unione Europea (UE), mentre il restante 5,8 per cento proveniva da paesi extra-UE.

Rispetto agli altri paesi europei, l'Italia si attesta su un livello relativamente basso del rapporto tra popolazione immigrata e totale della popolazione (grafico 1): nel 2016, su 100 abitanti, quelli nati oltre confine erano 11 in Germania, 10 in Spagna, 9 nel Regno Unito. Tra i paesi di dimensioni maggiori, soltanto in Francia questo indicatore si collocava su un livello (7) inferiore a quello dell'Italia.

Grafico 1 - Stock di popolazione immigrata (per 100 abitanti)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat, 2019

Secondo il Registro delle imprese, in Italia nel 2016 erano attive circa 4 milioni e mezzo di imprese, di cui il 63 per cento costituito da imprese individuali, il 15 per cento da società di persone, il 20 per cento da società di capitale e il restante 2 per cento da cooperative, enti o consorzi.² Relativamente ai dati sulla popolazione, nel 2016 in Italia era attiva una impresa ogni 14 abitanti.

L'integrazione della struttura informativa relativa agli imprenditori con quella sull'occupazione dipendente (ASIA-Occupazione), entrambe di tipo LEED (*Linked Employer Employees Database*), è stata qui utilizzata per de-

* Università Statale di Milano; ** Istat; *** Università degli Studi di Macerata, Centro Rossi-Doria (CRES), LUISS; **** CEPII. Questo lavoro è frutto di una collaborazione scientifica promossa dall'Istat attraverso il Piano triennale della ricerca.

² Si segnala che le elaborazioni contenute in questo contributo differiscono in misura limitata rispetto a quanto pubblicato in Istat (2019), in quanto la base dati utilizzata è stata integrata con fonti amministrative che ne hanno modificato il campo di osservazione. I risultati sono comunque coerenti con quanto pubblicato in Istat (2019).

scrivere alcune caratteristiche delle imprese in base al paese di provenienza degli imprenditori e dei lavoratori³ e in base alla struttura proprietaria dell'impresa.

Tale fonte di informazione è innovativa e rilevante in quanto generalmente le indagini sulle caratteristiche delle imprese e degli imprenditori, ad esempio sull'effetto del paese di origine dell'imprenditore su diverse variabili di *outcome* dell'impresa, quali la produttività, l'innovazione e l'export, sono quasi esclusivamente basate su indagini campionarie in cui le informazioni sono dichiarate dai rispondenti. Nel nostro caso abbiamo invece una base informativa comprendente l'intera popolazione degli imprenditori, ed il dato sul paese di origine degli imprenditori è di fonte amministrativa.

Imprenditori immigrati: genere, geografia, settore produttivo e dimensione d'impresa

In base al paese di provenienza degli imprenditori attivi in Italia nel 2016, è possibile evidenziare che il 93 per cento di essi era nato in Italia, mentre il restante 7 per cento era nato all'estero⁴. La percentuale aumenta leggermente nel caso delle imprenditrici nate all'estero, le quali risultano pari all'8,2 per cento del totale delle imprenditrici. Ciò si traduce nel fatto che tra gli imprenditori nati in Italia il 28,3 per cento sono femmine, mentre tra quelli nati all'estero la percentuale aumenta al 33 per cento. L'imprenditoria immigrata – per usare la definizione di Kerr e Kerr (2018) – appare quindi leggermente più femminile di quella nativa.

Relativamente alle diverse aree geografiche di provenienza degli imprenditori e delle imprenditrici immigrate, il 20,6 per cento proviene da paesi europei non inclusi tra i membri UE, il 17,2 per cento da paesi dell'Area dell'euro (a 12 paesi), il 15,1 per cento da paesi dell'Asia orientale, il 13,4 per cento da altri paesi UE, mentre le altre aree di provenienza mostrano percentuali inferiori al 10 per cento.

La presenza maschile è predominante in tutti i casi, e in alcuni di essi, quali quelli degli imprenditori provenienti dall'Asia centrale, dall'Africa settentrionale e dal Medio Oriente, è superiore all'80 per cento (tabella 1). Le aree

Paese di origine degli Imprenditori immigrati

	Genere	
	Femmine	Maschi
Area euro12	34,9	65,1
Altri paesi UE	43,7	56,3
Paesi europei no UE	28,3	71,7
Africa settentrionale	14,6	85,4
Altri paesi africani	27,6	72,4
America centro-meridionale	42,6	57,4
America settentrionale	33,1	66,9
Asia centrale	11,6	88,4
Asia orientale	47,5	52,5
Medio oriente	17,4	82,6
Oceania	30,9	69,1
Totale	33,0	67,0

Fonte: elaborazione su dati Istat, anno riferimento 2016.

a maggiore presenza femminile sono quelle dell'Asia orientale, dell'America centro-meridionale e degli Altri paesi UE.

Dal lato dei settori di attività, il 91 per cento degli imprenditori attivi nei comparti industriali è nato in Italia; il 2,7 per cento proviene da paesi UE; il 6,3 per cento da paesi extra-UE. Nel comparto dei servizi, il 93,4 per cento è italiano; l'1,8 per cento proviene da paesi UE; il 4,7 per cento da paesi extra-UE (tabella 2).

Gli imprenditori immigrati provenienti da paesi UE sono maggiormente attivi nei settori delle manifatture a medio-alta tecnologia e nella categoria residuale degli altri settori industriali, mentre gli imprenditori immigrati provenienti da paesi extra-UE risultano più attivi nei settori delle manifatture a bassa tecnologia e nelle costruzioni. Analogamente, mentre nei servizi finanziari gli imprenditori italiani sono circa il 97 per cento del totale, gli imprenditori immigrati sia UE che extra-UE rappresentano percentuali relativamente elevate nei servizi tecnologici ad alto contenuto di conoscenza e negli altri servizi.

Dal punto di vista della dimensione d'impresa, gli

³ Tale integrazione di fonti informative è stata precedentemente utilizzata per lo studio delle dinamiche d'impresa. Si veda ad esempio Istat (2017).

⁴ Il concetto di *provenienza* è diverso da quello di *nazionalità*. Un imprenditore nato all'estero potrebbe essere di nazionalità italiana, così come un imprenditore nato in Italia potrebbe non avere la nazionalità italiana. In ciò che segue useremo i termini *provenienza* e *nazionalità* come sinonimi.

imprenditori nati in Italia sono intorno al 92 per cento nelle piccole imprese (fino alla classe 20 – 49 addetti) e cominciano a calare in percentuale, fino a risultare il 71,4 per cento nella classe con più di 250 addetti (tabella 3). Gli imprenditori immigrati appaiono numericamente e percentualmente più concentrati nelle piccole imprese. Ciò che appare di grande interesse è il peso degli imprenditori “misti” (ovvero la co-presenza di imprenditori italiani e stranieri nella stessa impresa) nelle imprese medio-grandi e grandi, dove arrivano ad essere il 12,6 (classe 100 – 249 addetti) e il 23,7 per cento del totale per la classe dimensionale più elevata. Questi dati possono essere posti in relazione con l'evidenza che mostra che le imprese multinazionali sono presenti soprattutto all'interno delle classi dimensionali più elevate.

Tabella 2. Settori di occupazione degli imprenditori italiani e immigrati (%).

SETTORI ECONOMICI	Provenienza		
	Italiani	Immigrati UE	Immigrati Extra-UE
INDUSTRIA	91,0	2,7	6,3
Manifatture ad alta tecnologia	91,3	4,3	4,4
Manifatture a medio-alta tecnologia	94,0	2,8	3,2
Manifatture a medio-bassa tecnologia	94,9	1,9	3,3
Manifatture a bassa tecnologia	90,4	1,4	8,2
Altra Industria (B,D,E)	91,8	5,0	3,2
Costruzioni	89,7	3,3	7,0
SERVIZI	93,4	1,8	4,7
Servizi tecnologici ad alto contenuto di conoscenza	94,8	1,9	3,3
Servizi di mercato ad alto contenuto di conoscenza	95,9	1,5	2,7
Servizi finanziari	96,9	1,5	1,7
Altri servizi	91,9	2,0	6,0

Fonte: Elaborazione su dati Istat, anno di riferimento 2016. Per la definizione dei settori si veda Istat (2017)

Ciò appare di estremo interesse e suggerisce l'opportunità di ulteriori indagini per verificare se la diversità etnica del gruppo di controllo delle imprese possa avere effetti benefici sulla loro produttività e sulla loro internazionalizzazione, come recentemente riscontrato nel caso di altri paesi come la Danimarca (Parrotta, Pozzoli e Sala, 2016) e il Regno Unito (Ottaviano, Peri e Wright, 2018).

Imprenditori immigrati e distribuzione etnica della forza lavoro

Com'era immaginabile, la maggior parte dei lavoratori nati all'estero lavora in imprese in cui l'imprenditore è nato in Italia. Il 12 per cento lavora in imprese in cui il paese di provenienza dell'imprenditore o degli imprenditori, se più di uno, coincide con quello del lavoratore. Il 12,3 per cento lavora invece in imprese in cui l'imprenditore non è nato in Italia ma nemmeno nel paese di provenienza del lavoratore.

Tabella 3. Imprenditori italiani e immigrati e dimensione d'impresa (%)

Classe di addetti	Provenienza imprenditori		
	Italiani	Stranieri	Misti
0	91,9	6,2	2,0
1 - 4	92,3	7,3	0,4
5 - 9	92,0	6,6	1,4
10 - 19	92,2	5,7	2,1
20-49	91,1	4,9	4,0
50-99	87,8	4,3	7,9
100-249	82,6	4,8	12,6
250+	71,4	4,9	23,7

Fonte: elaborazione su dati Istat, anno riferimento 2016.

La Tabella 4 mostra, per le prime 10 nazionalità di lavoratori nati all'estero, la distribuzione della forza lavoro per paese di provenienza degli imprenditori. La corrispondenza tra paese di provenienza dell'imprenditore e paese di provenienza della forza lavoro è particolarmente elevata nel caso della Cina, per cui si arriva all'89,3 per cento della manodopera complessiva di origine cinese impiegata in imprese i cui imprenditori o imprenditrici siano nati in Cina. Altri casi in cui la concentrazione risulta maggiore del 10 per cento sono quelli dei lavoratori nati in Egitto, in Pakistan e in Bangladesh.

Tabella 4. Caratteristiche etniche della forza lavoro e imprenditoria immigrata
Percentuale, prime 10 nazionalità più numerose in Italia

	Percentuale di dipendenti il cui paese di origine coincide con quello degli imprenditori	Percentuale di dipendenti il cui paese di origine <i>non</i> coincide con quello degli imprenditori	Percentuale di dipendenti stranieri che lavorano in imprese gestite da soli imprenditori italiani
Cina	89,3	1,6	9,1
Romania	5,4	9,6	85,0
Albania	8,1	9,5	82,4
Egitto	32,7	10,5	56,8
Bangladesh	14,7	14,5	70,7
Pakistan	21,1	14,8	64,2
Marocco	4,8	12,1	83,1
India	9,4	12,1	78,6
Germania	6,8	15,0	78,2
Francia	9,1	17,4	73,6
Totale	12,0	12,3	75,7

Fonte: elaborazione su dati Istat, anno riferimento 2016.

Imprenditori immigrati e esportazioni

È interessante osservare la relazione tra la composizione etnica degli imprenditori e l'internazionalizzazione dell'impresa. Dalla Tabella 5 si evince come, in generale, l'essere imprenditore straniero oppure nativo non sia discriminante rispetto al fatto che l'impresa sia esportatrice oppure non lo sia, mentre la percentuale delle imprese esportatrici è considerevolmente più elevata tra le imprese con imprenditori di provenienza mista, all'interno delle quali si trovano le imprese multinazionali, che hanno notoriamente una propensione a esportare più alta della media. Tale dato generale non permette di evidenziare la grande eterogeneità esistente in termini di settore, dimensione d'impresa e mercato estero di destinazione e permette di fornire solo una indicazione preliminare della relazione bilaterale tra il paese dell'imprenditore nato all'estero e il mercato di sbocco dell'impresa.

Per tale motivo, sono necessarie ulteriori indagini, che superino l'analisi descrittiva del fenomeno e che permettano di valutare correttamente se la composizione etnica mista del gruppo imprenditoriale eserciti un effetto aggiuntivo di stimolo della capacità di esportare, rispetto a quello dovuto alla natura multinazionale dell'impresa, cercando un collegamento con le analisi su dati aggregati (Bratti, De Benedictis e Santoni, 2019) e con quelle realizzate per anni precedenti sulle imprese ad elevata crescita (Istat, 2018), riassunte nella Tabella 6.

Questa mostra infatti come, per le imprese maggiormente dinamiche e di proprietà di imprenditori nati all'estero, la nazionalità dell'imprenditore (indicata in riga, per macro-aree geografiche) abbia una relazione positiva con il mercato di esportazione prevalente dell'impresa. Ad esempio, il 71,4 per cento delle imprese caratterizzate dalla presenza di un imprenditore proveniente dall'Area dell'euro (a 12) esportano prevalentemente verso quel medesimo mercato.

Tabella 5. Imprenditori italiani e immigrati ed esportazioni

Imprese attive	Provenienza		
	Italiani	Stranieri	Misti
Non esportatrici	95,8	95,0	83,6
Esportatrici	4,2	5,0	16,4
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaborazione su dati Istat, anno di riferimento 2016.

Sarà di notevole interesse verificare attraverso i dati d'impresa se quanto già posto in evidenza dalle analisi precedenti su dati aggregati (Bratti, De Benedictis e Santoni, 2019) sia confermato e se la presenza di imprenditori nati all'estero favorisca effettivamente le esportazioni delle imprese in cui questi operano, promuovendo i flussi bilaterali verso i paesi di provenienza e stimolando la competitività e l'internazionalizzazione.

Tabella 6. Imprenditori nati all'estero ed esportazioni Anno 2016

	Area euro12	Altri paesi UE	Paesi europei no UE	Africa settentr.	Altri paesi africani	America centro-merid.	America settentr.	Asia centrale	Asia orientale	Medio oriente	Oceania
Area euro12	71,4	7,1	5,6	1,6	1,6	1,5	4,0	0,8	4,0	1,6	0,8
Altri paesi UE	1,3	67,5	2,5	0,0	1,3	2,5	8,6	0,0	8,8	5,0	2,5
Paesi europei no UE	11,5	11,7	62,8	3,2	0,0	2,1	1,1	1,1	4,3	1,1	1,1
Africa settentrionale	13,5	8,1	16,2	19,0	2,7	0,0	13,5	2,7	8,1	8,1	8,1
Altri paesi africani	0,0	0,0	28,5	0,0	42,9	0,0	14,3	0,0	14,3	0,0	0,0
America centro-meridionale	12,7	12,8	14,9	2,1	4,3	27,7	8,5	2,1	4,3	8,5	2,1
America settentrionale	4,3	7,1	4,3	1,4	1,4	0,0	77,2	0,0	1,4	2,9	0,0
Asia centrale	16,7	16,7	11,1	5,6	5,6	0,0	5,6	27,8	0,0	5,6	5,3
Asia orientale	20,2	12,5	10,9	1,6	0,0	4,7	1,6	0,0	43,8	4,7	0,0
Medio oriente	22,2	0,0	11,1	0,0	0,0	0,0	11,1	0,0	0,0	55,6	0,0
Oceania	12,5	12,5	12,5	0,0	0,0	0,0	12,5	0,0	12,5	0,0	37,5

Fonte: Istat, 2018; anno riferimento 2016. Il dato è riferito alle sole imprese high-growth. Si veda Istat (2018) per una definizione.

Bibliografia

Bratti, M., L. De Benedictis e G. Santoni (2019), "Immigrant Entrepreneurs, Diasporas and Exports," *Journal of Regional Science*, prossima pubblicazione.

Eurostat (2019), *Statistiche sulle migrazioni internazionali e sulle popolazioni di origine straniera*, Eurostat, Lussemburgo.

Istat (2017), I profili dei nuovi imprenditori e delle imprese *high-growth*, Statistiche report – Anno 2015, Istat, 28 novembre 2017.

Istat (2018), I profili dei nuovi imprenditori e delle imprese ad elevata crescita, Statistiche report – Anno 2015, Istat, 14 dicembre 2018.

Istat (2019), *La situazione del paese – ISTAT Rapporto annuale*, giugno 2019

Kerr, S.P. e W.R. Kerr (2018), "Immigrant entrepreneurship in America: Evidence from the Survey of Business Owners 2007 & 2012," *Harvard Business School*, Working Paper No 18-098.

Ottaviano, G.I.P., G. Peri e G.C. Wright (2018), "Immigration, trade and productivity in services: Evidence from U.K. firms", *Journal of International Economics*, 112(C), 88-108.

Parrotta, P., D. Pozzoli, e D. Sala (2016), "Ethnic diversity and firms' export behavior", *European Economic Review*, 89(C), 248-263.



**FOCUS. LE NUOVE SFIDE
PER LE IMPRESE ITALIANE:
DIGITALIZZAZIONE E
SOSTENIBILITÀ**

Introduzione

Digitalizzazione delle imprese e mercati internazionali*

Un solido circolo virtuoso collega la capacità innovativa delle imprese al loro successo sui mercati internazionali. Per un verso, il processo di selezione competitiva generato dall'esposizione alla concorrenza estera fa sì che soltanto le imprese migliori, più produttive e innovative, riescano a crescere e a sostenere i costi e i rischi aggiuntivi degli scambi e della produzione internazionale. Nel verso opposto, l'apertura dei mercati stimola ulteriormente la competitività delle imprese che vi operano, attivando meccanismi di apprendimento che passano tramite le importazioni di beni e servizi intermedi, la partecipazione alle reti produttive internazionali e l'esperienza dei mercati esteri progressivamente accumulata con le esportazioni e gli investimenti diretti. Il processo coinvolge anche le piccole imprese che operano esclusivamente sui mercati interni, costrette a scegliere tra il salto strategico verso l'internazionalizzazione o il rischio della crisi e della chiusura. In questa prospettiva, anche l'apertura esterna dei sistemi territoriali, la loro capacità di attrarre flussi migratori e investimenti esteri, può influenzare positivamente la competitività delle imprese locali, diffondendo stimoli all'innovazione.

La radicale trasformazione dei paradigmi economici e sociali resa possibile dalla rivoluzione digitale sposta ulteriormente in avanti la frontiera delle possibilità produttive, alterando in una misura ancora imprevedibile l'intensità d'uso delle diverse competenze dei lavoratori e delle varie forme materiali e intangibili del capitale. Alle sfide già poste dalla globalizzazione, in un contesto geo-politico ancora gravato dalle tensioni della grande crisi iniziata nel 2008, si aggiungono quelle della digitalizzazione dei mercati, che sembra configurare la scomparsa delle ultime barriere legate alla distanza. In realtà il crinale appare insidioso. È vero che la diffusa possibilità di dematerializzare le funzioni aziendali e le transazioni tra i diversi soggetti apre grandi opportunità anche alle imprese di dimensioni minori, abbassando i costi fissi di accesso ai mercati internazionali. Ma le caratteristiche specifiche delle grandi piattaforme digitali accrescono fortemente la spinta alla concentrazione oligopolistica, facendo intravedere il rischio di un indebolimento della concorrenza.

L'economia italiana giunge a questo appuntamento in condizioni di grande difficoltà. Non si tratta soltanto della fase congiunturale negativa attraversata da qualche mese, dopo l'esaurirsi della debole ripresa iniziata nel 2015. I problemi sono di origine antica e di natura strutturale; si manifestano con evidenza nel divario che separa l'Italia dagli altri principali paesi avanzati in quasi tutti gli indicatori relativi alla digitalizzazione delle attività economiche e sociali.¹

Questa sezione monografica del Rapporto è stata costruita accogliendo quattro contributi diversi, che affrontano aspetti specifici della trasformazione digitale in corso, analizzando le sfide che pongono alle imprese italiane.

Lo studio di Emanuela Ciapanna e Fabrizio Colonna richiama l'attenzione su una delle condizioni di base da cui dipende la possibilità delle imprese di inserirsi nei mercati digitali, che è la disponibilità in sede di una connessione veloce a banda larga. Si dimostra che l'introduzione di questa infrastruttura ha avuto effetti differenziati tra le imprese, a seconda della loro distanza dalle centrali e quindi della velocità effettiva della connessione disponibile. Le imprese che hanno potuto avvalersi di una maggiore velocità di connessione internet hanno accresciuto la propria domanda di lavoro qualificato, con effetti benefici sulla produttività e sull'efficienza, riconducibili alla complementarità tra le competenze dei lavoratori qualificati e la velocità della connessione.

Il contributo di Marco Cucculelli va oltre la questione della connessione internet, affrontando la capacità delle imprese di rinnovare profondamente la propria organizzazione produttiva, adottando tecnologie abilitanti, basate su un uso intensivo di dati, come il *cloud computing*, i metodi di analisi dei big data e di data mining, i metodi per la sicurezza dei sistemi informatici, la virtualizzazione/simulazione dei processi, la robotica, la mecatronica, l'*Internet of things*, le nanotecnologie e i materiali intelligenti.

* di Lelio Iapadre (Università dell'Aquila)

¹ Su questo tema cfr. il riquadro *Il ritardo digitale dell'Italia*, in Banca d'Italia, *Relazione annuale*. Anno 2018, Roma, 2019, pp. 79-81.

Un'indagine diretta tra le imprese marchigiane mostra che l'intensità d'uso di queste tecnologie varia sia rispetto alle funzioni aziendali, sia rispetto ai diversi modelli organizzativi delle reti produttive internazionali a cui partecipano le imprese. In generale, l'adozione di questi nuovi modelli organizzativi della produzione migliora i risultati di mercato delle imprese. Gli effetti più forti si riscontrano nelle imprese che usano le tecnologie digitali nei loro rapporti con i committenti esteri, all'interno delle reti produttive internazionali. Seguono le imprese che le usano nei rapporti di subfornitura e infine quelle che intrattengono con l'estero soltanto rapporti commerciali.

Stefano Elia e Lucia Tajoli presentano i risultati di un'indagine su un campione di piccole e medie imprese italiane, volta a studiare le modalità della loro partecipazione al commercio internazionale digitale. L'indagine è motivata dal contrasto tra i buoni risultati ottenuti dalle imprese italiane nelle esportazioni tradizionali e la loro scarsa presenza nell'*e-commerce*.

Le risposte ottenute mettono in evidenza la grande varietà di opzioni strategiche a disposizione delle imprese per quanto riguarda il marketing, i canali distributivi, la logistica e la scelta tra internalizzazione ed esternalizzazione delle funzioni aziendali legate alle esportazioni digitali. Inoltre emerge che la scarsa disponibilità di adeguate competenze digitali all'interno e all'esterno delle imprese può essere una delle cause principali che hanno finora limitato un loro accesso più ampio alle grandi opportunità offerte dallo sviluppo dell'*e-commerce*.

Il tema delle competenze digitali è al centro anche del contributo di Mariagrazia Squicciarini, la quale pone il problema di come affrontare gli effetti negativi della digitalizzazione dell'economia sui lavoratori che svolgono funzioni di routine, facilmente sostituibili con le nuove tecnologie. Il contributo sintetizza alcuni recenti studi dell'OCSE, volti a valutare l'entità e il tipo di formazione necessaria per consentire loro di trovare nuove opportunità di impiego, che siano accettabili in termini di remunerazione e meno esposte al rischio dell'automazione. Viene in particolare sottolineata l'importanza di non dissipare il patrimonio di competenze di cui dispongono questi lavoratori, la cui perdita sarebbe dannosa non soltanto per loro, ma anche per la società.

Nel caso dell'Italia si stima che circa il 15 per cento degli occupati sia esposto al rischio di automazione e che il 27 per cento di questi (una quota nettamente superiore alla media degli altri paesi considerati) potrà transitare verso occupazioni accettabili soltanto dopo un periodo di formazione relativamente lungo.

I costi diretti e indiretti di questa formazione sono piuttosto elevati, nell'intervallo tra l'1 e il 5 per cento del PIL di un anno dei paesi considerati, il che pone il problema del loro finanziamento. Si tratta, tuttavia, di una questione non eludibile, se si vuole evitare che le tensioni sociali generate dai processi di globalizzazione e digitalizzazione delle attività economiche finiscano per arrestarne lo sviluppo, compromettendo i grandi benefici che possono derivarne.



APPROFONDIMENTI

L'export digitale delle piccole e medie imprese italiane

di Stefano Elia e Lucia Tajoli*

Il 99,9 per cento delle imprese italiane sono di piccole e medie dimensioni, cioè attività con meno di 250 addetti.¹ Questa tipologia di imprese non solo costituisce l'ossatura delle attività produttive italiane, ma fornisce anche un contributo fondamentale all'export generato dal nostro paese e in particolare al *Made in Italy*. Le piccole e medie imprese (PMI) italiane, infatti, sono responsabili di circa il 54,4 per cento delle esportazioni totali manifatturiere del nostro paese, contro una media europea del 45 per cento.² Se focalizziamo l'attenzione sulle piccole imprese (fino a 49 addetti), che rappresentano il 95 per cento delle attività produttive italiane, l'Italia risulta il paese con la maggiore intensità di export manifatturiero generato da questa categoria: le piccole imprese manifatturiere che esportano dall'Italia, infatti, sono ben 33.800, contro le 24.400 degli Stati Uniti e le 23.500 della Germania. L'Italia vince il confronto anche sul volume di export manifatturiero generato dalle piccole imprese, pari a 55,7 miliardi di dollari (per un valore medio di 1,65 milioni di dollari a impresa), contro i 17,1 miliardi di dollari degli Stati Uniti e i 28,2 miliardi di dollari della Germania (corrispondenti a un valore medio di export per impresa pari a 0,70 e 1,20 milioni di dollari, rispettivamente). Straordinaria anche la prestazione delle medie imprese manifatturiere (da 50 a 249 addetti): sebbene il numero di imprese esportatrici (pari a 7.400) risulti inferiore a quello delle imprese americane e inglesi (pari a 14.400 e 12.000, rispettivamente), il valore dell'export totale generato dalle medie imprese italiane ammonta a 115 miliardi di dollari, contro i 112 miliardi delle medie imprese statunitensi e i 58 miliardi delle medie imprese tedesche, il che significa che il valore medio dell'export manifatturiero delle medie imprese italiane è decisamente superiore (15,2 milioni contro i 4 milioni delle imprese negli Stati Uniti e i 9,3 milioni delle imprese in Germania).³ Mettendo insieme l'export delle piccole e medie imprese manifatturiere italiane, inoltre, risulta che le nostre PMI si collocano al quarto posto in Europa dopo le grandi imprese tedesche, francesi e italiane, superando dunque anche le grandi imprese inglesi⁴, mentre risultano al primo posto nel settore del tessile, dell'abbigliamento, delle calzature e del mobile, al secondo posto nei settori a base di minerali non metalliferi, nei prodotti in metallo e nelle macchine e negli apparecchi meccanici, al terzo posto nei prodotti in gomma e plastica e al quarto posto nei metalli e negli apparecchi elettrici.

Questa buona performance delle PMI italiane nell'export tradizionale non si riflette, tuttavia, nell'export digitale, cioè nell'export generato dall'*e-commerce*. Il quadro complessivo dell'export digitale italiano non è di per sé già particolarmente favorevole: nel 2018, infatti, il peso dell'*e-commerce* nelle esportazioni *business to consumer* ammontava appena al 7 per cento, per un valore totale di circa 10,3 miliardi di euro, di cui il 65 per cento generato dal settore della moda, il 12 per cento dal settore alimentare e il 9 per cento dal settore del mobile e del design.⁵

Focalizzando l'attenzione sull'export digitale delle PMI, la scarsa tendenza all'utilizzo dei canali online per favorire le esportazioni sembra essere confermata da una recente *survey* condotta dall'Osservatorio Export Digitale del Politecnico di Milano. L'indagine ha coinvolto un gruppo di 100 PMI italiane, costituito per il 13 per cento da micro imprese con meno di 10 dipendenti, 47 per cento da piccole imprese (tra i 10 e i 49 dipendenti), e 40 per cento da imprese di medie dimensioni (tra 50 e 250 dipendenti). I settori di appartenenza delle imprese della *survey* includono i classici settori del *Made in Italy*, moda (23 per cento), alimentari e bevande (31 per cento), arredamento (15 per cento) e beni di lusso (7 per cento), ma anche cosmetica (11 per cento), automotive (7 per cento) ed elettronica (6 per cento). L'indagine si è rivolta sia a imprese che vendono a consumatori finali (B2C), sia a imprese che operano come fornitori intermedi (B2B).

* Politecnico di Milano.

¹ Fonte: Confcommercio su dati Istat.

² Fonte: Il Sole 24 ore.

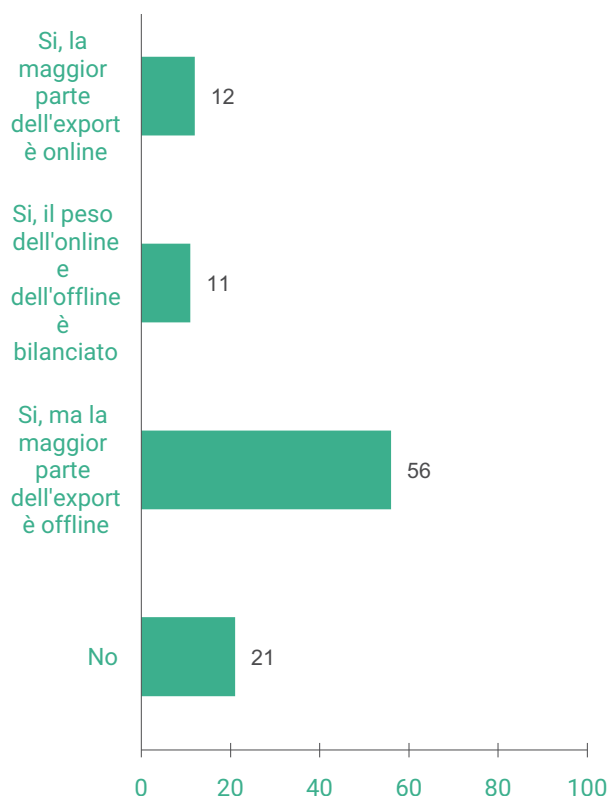
³ Fonte: Il Sole 24 ore su dati OCSE.

⁴ Fonte: Il Sole 24 ore su dati Eurostat.

⁵ Fonte: Osservatorio Export Digitale, Politecnico di Milano, https://www.osservatori.net/it_it/osservatori/export.

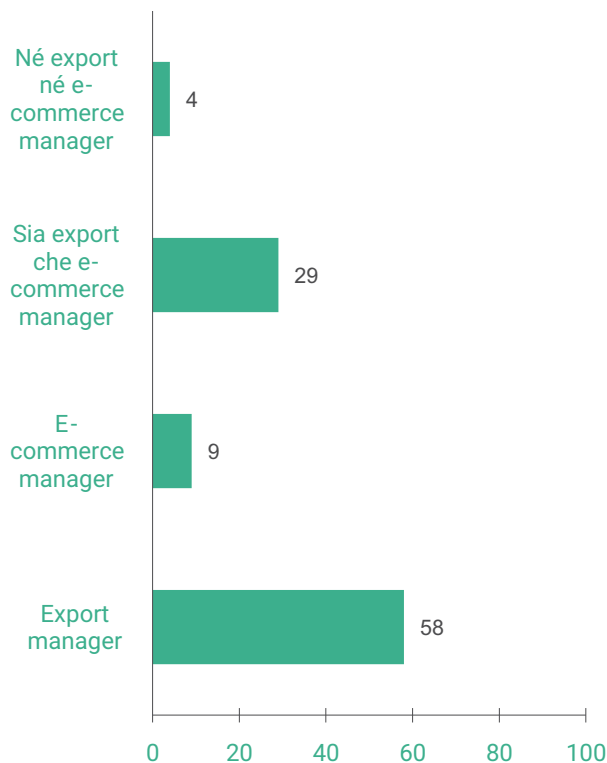
Tra le PMI intervistate, solo il 23 per cento usa i canali digitali per esportare volumi simili o superiori a quelli offline, mentre il 56 per cento delle imprese attribuisce un peso decisamente superiore all'offline e il 21 per cento delle PMI non usa l'e-commerce per esportare, come mostra il grafico 1.

Grafico 1: PMI che esportano online
Percentuali ⁽¹⁾



⁽¹⁾ Distribuzione delle risposte alla domanda: "La sua azienda usa canali online per esportare?"
Fonte: Osservatorio Export Digitale Politecnico di Milano

Grafico 2: Figure manageriali inserite nelle PMI per la gestione dell'export digitale
Percentuali ⁽¹⁾



⁽¹⁾ Distribuzione delle risposte alla domanda: "Quali delle seguenti figure sono inserite in azienda?"
Fonte: Osservatorio Export Digitale Politecnico di Milano

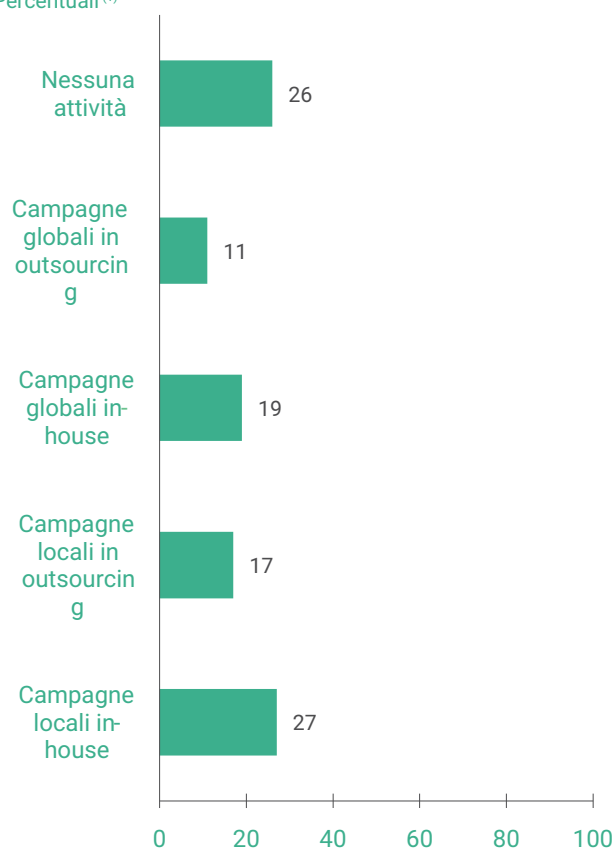
La survey dell'Osservatorio Export Digitale ha consentito di approfondire anche alcune delle possibili ragioni sottostanti a tale evidenza e di comprendere meglio i comportamenti strategici delle imprese che utilizzano l'export digitale. Un primo dato interessante emerge dalla risposta alla domanda relativa al capitale umano, che evidenzia una disponibilità ancora limitata di competenze digitali nelle PMI. Infatti, mentre l'export manager tradizionale sembra essere presente nella maggior parte delle PMI, che dichiarano di averlo nel 58 per cento dei casi,

l'export manager con competenze digitali è presente solo nel 29 per cento dei casi, come mostra il grafico 2.

Una seconda area che potrebbe fornire elementi utili a comprendere le ragioni del ritardo delle PMI nell'export digitale deriva dal marketing. L'indagine ha infatti evidenziato che ben il 26 per cento delle PMI che esporta online sembra non utilizzare questa leva per promuovere i propri prodotti all'estero attraverso l'e-commerce, dimostrando dunque di non disporre di alcun tipo di strategia di vendita e di lasciare al caso tale attività. Il resto delle imprese utilizza un approccio variegato, con una prevalenza di campagne locali o globali *in-house*, che rappresentano il 27 per cento e il 19 per cento dei casi, rispettivamente, mentre minore è il ricorso a campagne locali e globali in *outsourcing*, che rappresentano il 17 per cento e l'11 per cento, rispettivamente, come mostra il grafico 3. L'utilizzo di campagne globali potrebbe penalizzare l'efficacia delle vendite a causa di una minore capacità di adattamento ai gusti dei consumatori locali e alle strategie di marketing richieste dalle specificità dei mercati di destinazione delle esportazioni digitali.

Osservando invece i canali utilizzati per l'export online, emerge un quadro più variegato: il 40 per cento delle PMI utilizza una strategia multicanale, mentre una percentuale equivalente utilizza *marketplaces*⁶, prediligendo quelli internazionali (29 per cento) rispetto a quelli nazionali (11 per cento). Il sito proprio è usato nel 20 per cento dei casi, come mostra il grafico 4.

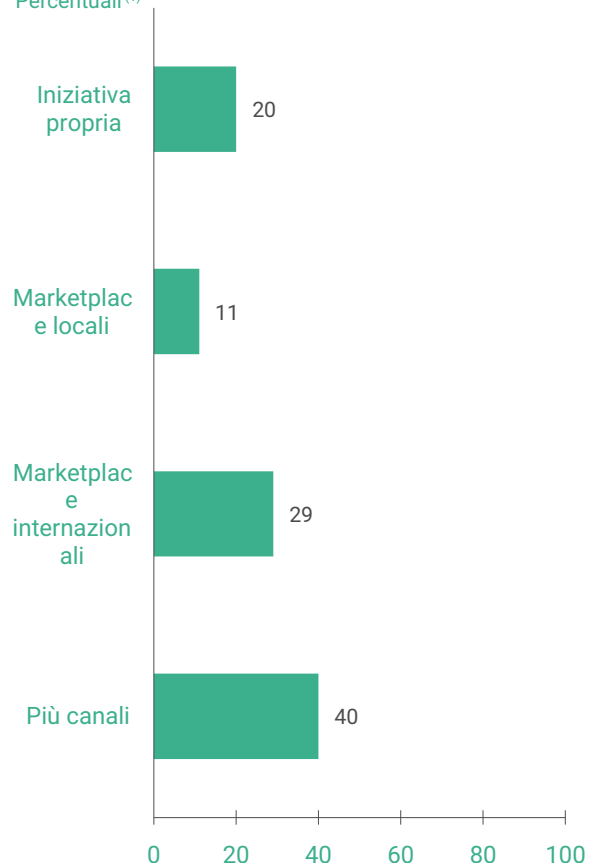
Grafico 3: Attività di marketing delle PMI che esportano online
Percentuali⁽¹⁾



⁽¹⁾ Distribuzione delle risposte alla domanda: "Quali attività di marketing sono svolte per supportare l'export online?"

Fonte: Osservatorio Export Digitale Politecnico di Milano

Grafico 4: Canali di vendita usati dalle PMI che esportano online
Percentuali⁽¹⁾



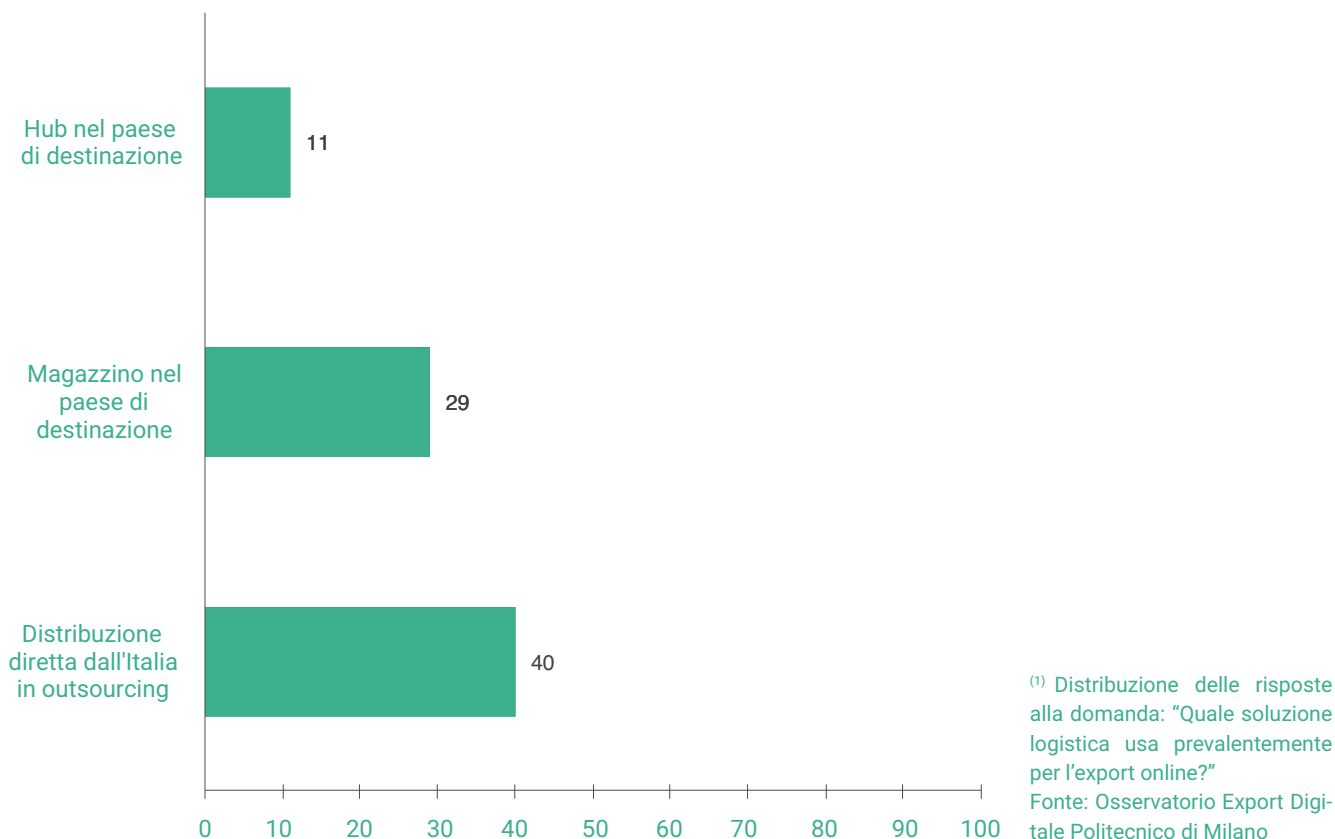
⁽¹⁾ Distribuzione delle risposte alla domanda: "Quali canali online utilizza per esportare?"

Fonte: Osservatorio Export Digitale Politecnico di Milano

⁶ I *marketplace* sono delle piattaforme online che fungono da intermediazione per la compravendita di beni e servizi; in altre parole, trattasi di un mercato virtuale in cui sono presenti più venditori e più compratori. Esempi di *marketplace* sono Amazon, eBay, Alibaba.

Con riferimento alla logistica, la *survey* evidenzia una netta predominanza del ricorso all'*outsourcing*, cioè dell'utilizzare fornitori esterni di servizi di logistica, cosa che avviene nel 65 per cento dei casi. I fornitori esterni possono essere localizzati sia in Italia che nel paese di destinazione. Solamente nel 22 per cento dei casi l'impresa fa uso di un magazzino, e nel 13 per cento dei casi dispone di un *hub*, ossia di un centro di smistamento, nel paese di destinazione, come mostra il grafico 5.

Grafico 5: Soluzioni logistiche usate dalle PMI che esportano online
Percentuali ⁽¹⁾



La *survey*, utilizzando una *cluster analysis*, ha consentito anche di evidenziare quattro modelli di export alternativi adottati dalle PMI italiane, in base alle scelte strategiche effettuate in diverse aree funzionali coinvolte nel processo di esportazione.⁷ La *cluster analysis* è basata sulle diverse opzioni strategiche adottate e definisce *clusters* diversi (ossia diversi modelli di esportazione) a seconda della combinazione delle scelte effettuate. Il primo *cluster*, a cui appartiene il 40 per cento delle PMI, è stato denominato "*outsourcing totale*", in quanto racchiude le imprese che praticano una strategia di esternalizzazione nelle aree funzionali interessate dall'internazionalizzazione, scegliendo prevalentemente intermediari locali *online* e *retailer* offline, optando per soluzioni logistiche esterne incentrate sull'uso di un *hub*, e prediligendo campagne globali in *outsourcing*. Un secondo *cluster* di imprese, invece, che rappresenta il 12 per cento delle PMI, adotta un approccio strategico opposto, fondato sull'*in-sourcing* totale: questo gruppo predilige il sito internet per l'export online e il negozio proprio per l'export offline, è propenso all'uso del magazzino proprio e adotta soluzioni di marketing locali elaborate *in-house*. Vi è poi un terzo *cluster*, a cui appartiene il 18 per cento delle PMI, che adotta un modello ibrido che combina una scelta di *out-*

⁷ Trattasi di tecnica di analisi multivariata dei dati finalizzata al raggruppamento delle osservazioni a partire da elementi che risultano omogenei all'interno di un insieme di dati.

sourcing nel marketing con l'*insourcing* nella logistica, e un ultimo *cluster* (30 per cento) che, al contrario, predilige l'*outsourcing* nella logistica e un forte controllo interno delle attività di marketing. I primi due modelli (*outsourcing* e *insourcing* totale) prevalgono tra le PMI che praticano anche export digitale, mentre gli altri due (controllo logistico e controllo commerciale) prevalgono tra le imprese che esportano offline.

In conclusione, la *survey* ha consentito di evidenziare alcuni limiti nelle capacità e nelle strategie di internazionalizzazione digitale delle PMI italiane, che lasciano spazio a possibili iniziative di *policy*. In primis, risulta necessario realizzare delle politiche per promuovere l'adozione di massa di strumenti digitali da parte delle PMI, integrando e/o sfruttando i piani già esistenti (esempio Industria 4.0) e/o creandone di nuovi. Il motivo per cui è fondamentale accelerare il processo di digitalizzazione delle nostre PMI e, soprattutto, l'utilizzo dell'*e-commerce* a sostegno delle loro strategie di internazionalizzazione, è evidente se si guarda alle statistiche sull'*e-commerce* nei paesi europei: la percentuale di popolazione che acquista online, infatti, oscilla tra il 60 per cento (Centro e Nord Europa) e il 75 per cento (Europa occidentale), con una spesa media che varia tra i 1.055 e i 2.500 euro annui.⁸ Dunque, per mantenere quei primati che le nostre PMI hanno conquistato negli ultimi anni (e che sono stati presentati nella prima parte di questo approfondimento), diventa cruciale accelerare la svolta digitale delle nostre imprese onde evitare di essere impreparati nel catturare la crescente domanda internazionale proveniente dai canali digitali.

In secondo luogo, l'indagine ha messo in evidenza la necessità di promuovere attività diffuse di formazione finalizzate allo sviluppo di competenze digitali e manageriali rivolte non solo agli export manager, ma anche agli altri *decision makers*, per consentire di cogliere appieno le opportunità di internazionalizzazione associate alle nuove tecnologie e di comprendere le differenze di cui occorre tenere conto nella pianificazione strategica dell'export digitale rispetto a quello tradizionale. In particolare, occorre investire nella formazione di competenze di marketing digitale, considerato che circa un quarto delle PMI non usa questa leva pur vendendo online, e competenze per la gestione dei processi di *outsourcing* digitale, essendo questo il modello più usato dalle PMI che esportano online.

⁸ Fonte: eCommerce foundation, 2017.

Modelli di business data-driven e attività internazionali delle imprese

di Marco Cucculelli*

Introduzione

Secondo un recente rapporto McKinsey (2015), il marcato percorso di cambiamento organizzativo che sta interessando imprese e settori produttivi è influenzato in maniera significativa dalla progressiva integrazione delle nuove tecnologie digitali nei processi produttivi. Anche i settori più tradizionali, spesso associati a bassi livelli di adozione di tecnologie digitali, stanno modificando struttura e modalità di funzionamento in maniera coerente con le potenzialità offerte dal paradigma digitale.

I canali attraverso i quali le nuove tecnologie contaminano i sistemi produttivi sono numerosi, di diversa natura e portata. Il rapporto citato indica quattro potenziali direttrici di sviluppo, all'interno delle quali le singole tecnologie – o famiglie di tecnologie omogenee – si stanno sviluppando. La prima riguarda l'utilizzo dei dati, la potenza di calcolo e la connettività, e si declina in *big data*, *open data*, *Internet of Things*, sicurezza informatica e *cloud computing*. La seconda è quella che raccoglie i c.d. *analytics*, ossia i processi finalizzati ad estrarre valore dalle informazioni quali, ad esempio, il *machine learning* e le altre modalità attive di trattamento dei dati. La terza direttrice di sviluppo è basata sull'interazione tra uomo e macchina, che coinvolge le interfacce *touch* e la realtà aumentata. Infine, il macro-ambito che interessa il passaggio dal digitale al "reale" e che comprende la manifattura additiva, la stampa 3D, la robotica, le comunicazioni, le interazioni *machine-to-machine*, i sistemi di simulazione e altre tecnologie, incluse quelle finalizzate a immagazzinare e utilizzare l'energia.

L'influenza di queste tecnologie sulle performance delle imprese riflette da un lato le modalità attraverso le quali le aziende sono organizzate (fasi produttive) e, dall'altro, la posizione dell'impresa nelle catene di produzione del valore, declinate sia in ambito nazionale che internazionale (*global value chains*, GVC).

Il presente contributo fornisce alcuni risultati preliminari relativi alla relazione tra adozione delle tecnologie digitali, modalità organizzative interne delle imprese (progettazione e sviluppo del prodotto; produzione; commercializzazione; servizio) e relazioni con il mercato, nel caso particolare delle GVC. Alle probabilità di adozione per fase e tipologia di partecipazione dell'impresa alle GVC viene poi affiancata una valutazione dell'impatto dell'adozione delle tecnologie digitali sulla performance d'impresa.

Il contributo si sviluppa nel modo seguente. Nel primo paragrafo verranno brevemente descritti il campione e le tipologie/modalità di uso delle tecnologie al suo interno. Successivamente, verranno proposte alcune evidenze relative alla probabilità di adozione delle tecnologie abilitanti per fase e per modello di partecipazione alle GVC. Infine, verranno considerati gli effetti dell'adozione delle tecnologie abilitanti sulla performance delle imprese del campione.

Il campione di analisi

L'indagine empirica è stata svolta a partire dall'universo delle imprese manifatturiere con almeno 10 addetti localizzate nelle Marche e disponibili nel database *AIDA-Bureau van Dijk*. A partire da tale aggregato (n = 2.143 imprese), è stato estratto un campione rappresentativo della struttura produttiva della regione per tipologia settoriale e dimensione. L'indagine è stata effettuata nel periodo ottobre-dicembre 2017.

Le risposte ottenute, sulle quali si basa la parte empirica del lavoro, sono state 425. La Tavola 1 riporta – per il campione di imprese rilevate – alcune informazioni relative a: livello di conoscenza, livello di adozione e previsioni di investimento futuro riguardanti le 10 tecnologie abilitanti oggetto della *survey*. Dalla tabella si nota come, nonostante gli elevati livelli di conoscenza delle tecnologie, le percentuali di adozione delle stesse appaiano molto differenziate per tipologia di tecnologia, passando dal 10 per cento delle nanotecnologie ad oltre il 60 per cento

* Università Politecnica delle Marche

delle tecnologie relative alla sicurezza dei sistemi informatici. A conferma della forte eterogeneità nei percorsi di adozione, le previsioni relative all'investimento futuro appaiono altrettanto diversificate, con valori che oscillano da poco più del 10 per cento per le nanotecnologie a oltre il 40 per cento per le tecnologie informatiche rivolte alla sicurezza, per la meccatronica e per le tecnologie *IoT*.

Tavola 1 – Livello di conoscenza, quota di adozione e previsioni di investimento futuro relativi alle 10 tecnologie abilitanti rilevate nella survey

Dati percentuali sul totale delle 425 imprese del campione

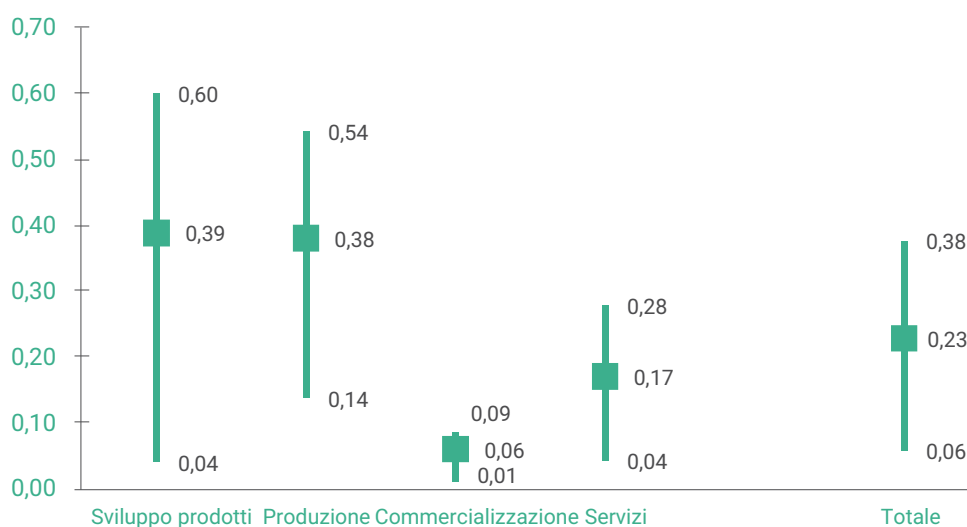
Tecnologie abilitanti	Livello di conoscenza (%)	Quota di adopters (%)	Previsioni di investimento futuro (%)
Sicurezza livelli informatici	85,2	63,1	41,6
Robotica	80,5	32,2	36,2
Cloud Computing	71,1	39,6	39,6
Meccatronica	70,7	38,9	40,2
Virtualizzazione/Simulazione	65,8	38,9	30,9
IoT - Internet of Things	61,7	38,3	41,6
Big Data/Data Mining	60,4	33,5	35,0
Nanotecnologia	55,7	10,0	12,1
Materiali intelligenti	54,4	14,8	19,5

Fonte: Indagine diretta

Tecnologie abilitanti e catena del valore dell'impresa

L'analisi della distribuzione delle tecnologie per fase del processo produttivo (progettazione e sviluppo del prodotto; produzione; commercializzazione; servizio) conferma la significativa variabilità nei percorsi di diffusione e adozione delle tecnologie per singola fase. Le fasi a maggiore attivazione di tecnologie abilitanti sono lo sviluppo dei prodotti e la produzione, seguite dai servizi e, da ultimo, dalle attività di commercializzazione (grafico 1). Il dato non stupisce se si considera che il campione raccoglie imprese manifatturiere per le quali queste attività possono assumere un ruolo meno rilevante sul fronte della capacità competitiva. Molto accentuata la dispersione dei tassi di adozione nella fase della progettazione e sviluppo dei prodotti, fase nella quale il *range* passa da appena il 4 per cento per le tecnologie *IoT* a oltre il 60 per cento nel caso delle nanotecnologie. La dispersione nelle frequenze di adozione è appena più contenuta nel caso della produzione, anche se il dato medio non si discosta da quello rilevato per la fase della progettazione e sviluppo prodotti. Meno intensa, in media, l'adozione delle tecnologie abilitanti nelle fasi di servizio e, soprattutto, di commercializzazione dei prodotti, con un *range* che oscilla tra un minimo dell'1 per cento per il *cloud computing* e un massimo del 9 per cento per i *big data*. Questa evidenza, in apparente contrasto con i risultati della letteratura sui rapporti tra tecnologia e fasi del processo produttivo (la letteratura sulla cosiddetta *smiling curve*), che indicano una progressiva perdita di peso delle fasi produttive ("centrali") a favore delle fasi "laterali" della catena del valore (progettazione, commercializzazione e servizi), si spiega in ragione della marcata connotazione manifatturiera del campione, con imprese inserite in un sistema economico regionale a forte impronta produttiva. Peraltro, alcune delle nuove tecnologie a base digitale (robotica, stampa 3D, meccatronica) hanno una prevalente applicazione all'interno delle fasi produttivo-manifatturiere, favorendo l'adozione delle tecnologie 4.0 anche in sistemi produttivi ad elevato grado di specializzazione manifatturiera.

Grafico 1 – Livelli medi e dispersione delle frequenze di adozione delle tecnologie abilitanti per fasi
Dati relativi alle 425 imprese rilevate



Fonte: indagine diretta

Tecnologie abilitanti e *global value chains*

Accanto alla ripartizione per fase, l'adozione delle tecnologie abilitanti può differire anche in relazione alle modalità con le quali le imprese si pongono in relazione con le catene del valore, nazionali o internazionali. Gereffi et al. (2005) hanno proposto una ripartizione delle modalità di partecipazione alle GVC distinta nelle seguenti tipologie: mercato, modulare, relazionale, *captive* e gerarchica. Queste tipologie sono misurate e definite sulla base di tre principali variabili: la complessità delle informazioni scambiate tra i partecipanti alla GVC; le modalità con le quali le informazioni possono essere codificate; il livello delle conoscenze da parte dei fornitori. Nel dettaglio – e in maniera molto sintetica – le tipologie considerate sono le seguenti:

Mercato. La *governance* di mercato interessa transazioni relativamente semplici, per le quali le informazioni relative alle specifiche di prodotto possono essere trasferite facilmente e i fornitori possono produrre i beni con informazioni fornite dagli acquirenti molto limitate. Queste transazioni non richiedono cooperazione formale tra attori e i costi di cambiamento (*switching costs*) sono molto bassi per produttori e acquirenti. Il meccanismo principale di governo delle transazioni è il prezzo e non il potere di mercato dell'impresa.

Modulare. La *governance* modulare si ha quando transazioni, anche complesse, possono essere codificate con relativa facilità. Tipicamente, nelle relazioni modulari i fornitori producono su specifica degli acquirenti e sono completamente responsabili della tecnologia usata nei processi. Utilizzano macchinari standard, il cui costo di investimento può essere frazionato su numerosi contratti. Questo meccanismo mantiene bassi i costi di cambiamento e limita la quantità di investimenti specifici alla transazione, nonostante le interazioni clienti-fornitori possano essere anche particolarmente complesse. Le relazioni tra imprese sono più serrate rispetto alla *governance* di mercato, a causa del massiccio flusso di informazioni che transita tra le imprese. Questo aspetto rende le tecnologie informatiche e di trattamento dei dati (inclusi gli standard e protocolli per lo scambio di informazioni) cruciali per il funzionamento di tale forma di *governance*.

Relazionale. La *governance* relazionale si ha quando acquirenti e venditori hanno bisogno di scambiare un set di informazioni molto complesso, ma non facilmente trasmissibile. Questa situazione genera frequenti interazio-

ni e trasferimenti di conoscenze tra partner, scambi che richiedono fiducia e che sono regolati da meccanismi riconducibili alla reputazione, alla prossimità sociale e spaziale, a legami familiari o etnici e ad altri meccanismi di connessione. Nonostante la mutua dipendenza, le imprese leader solitamente forniscono specifiche ed esercitano una forma di controllo sui fornitori. I produttori che partecipano a catene relazionali normalmente realizzano prodotti differenziati sulla base delle qualità, origine geografica o altre caratteristiche. I legami relazionali richiedono tempo per essere attivati e questo genera elevati *switching costs*.

Captive. In questa catene, i produttori – specie piccoli – sono dipendenti da uno o più committenti con elevato potere di mercato, che si concretizza in un significativo monitoraggio e controllo sulle imprese produttrici. L'asimmetria nel potere di mercato induce i produttori a legarsi ai committenti con contratti ad elevata specificità delle risorse, che comportano relazioni dense e alti *switching costs* per entrambe le parti. Dato che le competenze distintive degli acquirenti tendono a non essere concentrate sulle attività produttive, l'assistenza tecnologica che le imprese leader forniscono ai produttori non intacca il loro stock di competenze, ma li avvantaggia grazie all'aumento dell'efficienza delle catene di fornitura.

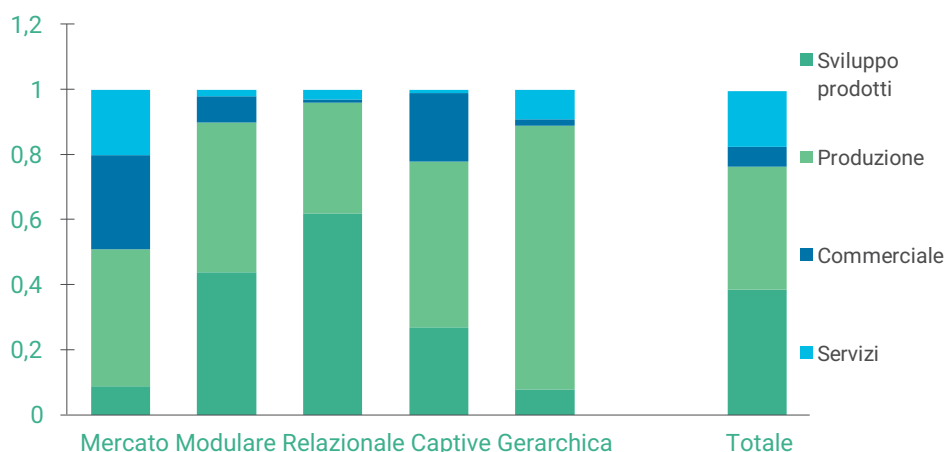
Gerarchica. La *governance* gerarchica identifica catene del valore caratterizzate da integrazione verticale e controllo manageriale da parte delle imprese leader, che sviluppano e realizzano i prodotti all'interno della propria organizzazione. Tale situazione si verifica normalmente quando le specifiche di prodotto sono complesse o è difficile trovare fornitori altamente competenti. Anche se meno frequente rispetto al passato, tale forma di organizzazione verticale resta una configurazione importante dell'economia globale.

Il grafico 2 riporta le frequenze di adozione delle tecnologie digitali per singola fase, distinte sulla base della appartenenza dell'impresa alle diverse tipologie di GVC indicate da Gereffi et al. (2005).¹

Dal grafico possono desumersi le seguenti considerazioni. Innanzi tutto, le tecnologie abilitanti relative alla progettazione e allo sviluppo dei prodotti sono marcatamente più presenti nelle tipologie relazionali di partecipazione alla GVC, e in parte in quelle modulari, rispetto alle altre tipologie di partecipazione. La possibilità di codificare le informazioni e la necessità di scambiare significativi flussi di informazioni sono probabilmente alla base della marcata intensità di utilizzo delle tecnologie finalizzate allo sviluppo e alla progettazione, sempre nell'ambito delle relazioni modulari e relazionali. In secondo luogo, il peso delle tecnologie tipiche delle fasi produttive appare pressoché uniforme – salvo il caso delle relazioni gerarchiche – tra le diverse tipologie di partecipazione alle GVC. Il peso delle tecnologie digitali per la produzione oscilla infatti dal 34 per cento delle GVC relazionali al 51 per cento delle GVC *captive*. Significativamente più elevata – e in linea con le attese – la presenza di tecnologie digitali per la produzione nelle relazioni di tipo gerarchico. In generale, forse anche a causa della selezione del campione a favore di imprese manifatturiere, l'utilizzo delle tecnologie digitali per la produzione non sembra differenziarsi marcatamente in relazione alla tipologia della partecipazione dell'impresa alla GVC, fatto salvo il caso dei percorsi di integrazione verticale nei quali l'uso di tecnologie digitali appare pervasivo ed esclusivo. Infine, nel caso di partecipazione legata a forme di governo di mercato, l'utilizzo delle tecnologie digitali è solo in parte simile a quello osservato nelle fasi produttive, mentre l'utilizzo delle tecnologie a supporto delle fasi dei servizi e della commercializzazione rimane significativo, comunque superiore a quello osservato in media nelle altre tipologie di partecipazione. Ne deriva un profilo di impresa – o di sistema di imprese – che utilizza le tecnologie digitali lungo l'intera tastiera delle combinazioni disponibili, bilanciando in maniera equilibrata il ruolo delle tecnologie di supporto alle fasi a monte (progettazione e produzione) con quelle delle fasi a valle (commercializzazione e servizio) dell'organizzazione produttiva e commerciale.

¹ La forma di governo adottata può cambiare a seguito dell'evoluzione e della maturazione dell'industria, o cambiare da uno stadio della catena ad un altro (Dolan e Humphrey, 2004; Gereffi, Lee et al. 2009).

Grafico 2 – Livelli medi di adozione delle tecnologie abilitanti per fasi e tipologia di partecipazione alle GVC



Fonte: indagine diretta

Tecnologie abilitanti, catene globali del valore e performance d'impresa

L'analisi descrittiva sopra brevemente illustrata è confermata da una indagine empirica più robusta, che valuta la probabilità di adozione delle tecnologie digitali per fase organizzativo-produttiva dell'impresa e tipologia di partecipazione alle GVC (Tavola 3 – Panel A), ed è seguita da una valutazione del contributo alla performance d'impresa dell'adozione delle tecnologie digitali (Tavola 3 – Panel B). In entrambi casi, il modello empirico include variabili di controllo relative alla dimensione d'impresa, età, settore di appartenenza (Ateco a 3 cifre), crescita delle vendite, liquidità (quoziente di liquidità) e profittabilità (ROS), provincia di appartenenza e intensità di investimenti intangibili. Soffermandoci sul Panel A, ossia sulla probabilità di adozione di specifiche tecnologie digitali, i risultati riportati confermano la pervasività delle tecnologie associate alle fasi di sviluppo in quasi tutte le tipologie di partecipazione alle GVC, ad eccezione della governance di mercato. Le tecnologie associate alle fasi di produzione e servizio sono ugualmente osservate con elevata frequenza nel caso delle catene relazionali, *captive* e gerarchiche. Evidente il ruolo delle tecnologie per la commercializzazione, ma solo nelle catene modulari, dove l'impegno nella definizione degli standard da parte dei fornitori impone loro di investire in attività di diffusione e condivisione delle informazioni. Infine, nessuna delle fasi organizzativo-produttive osservate nella governance di mercato appare associarsi all'adozione di tecnologie digitali in maniera significativa.

La seconda parte della Tavola 3 (Panel B) mostra risultati parzialmente in linea con quelli appena descritti. Innanzi tutto, il ruolo delle tecnologie digitali adottate nelle fasi di sviluppo e produzione appare significativo nello spiegare la performance delle imprese misurata in termini di variazioni delle vendite tra il 2017 e il 2018. Quasi tutti i coefficienti sono significativi e positivi, segnalando la relazione virtuosa tra tecnologie digitali e competitività dell'impresa in pressoché tutte le tipologie di GVC, ad eccezione di quella di mercato. In secondo luogo, ed eccezion fatta per il coefficiente positivo e significativo delle tecnologie relative alla sola fase di commercializzazione nelle catene relazionali, i coefficienti relativi alle tecnologie adottate nelle fasi finali della catena del valore (commercializzazione e servizio) e nelle forme di governo gerarchiche e *captive* sono negativi e significativi. Ne deriva che, almeno nel panel considerato, l'adozione di tecnologie digitali a supporto delle fasi finali della catena del valore non sembra aver aiutato lo sviluppo delle vendite delle imprese operanti in catene globali a tipologia *captive* o gerarchica. Infine, nessuna evidenza di effetti sulla performance per le imprese operanti in GVC a *go-*

vernance di mercato, per le quali peraltro si nota addirittura una flessione della performance nel caso specifico di investimenti in tecnologie a supporto della fase di servizi.

Tavola 2 – Adozione di tecnologie abilitanti e performance d'impresa inserita in catene internazionali del valore (GVC)

Panel A - Adozioni	Totale campione	Tipologie di governance				
		Mercato	Modulare	Relazionale	Captive	Gerarchica
Sviluppo	0.448*** (0,0895)	0,325 (0,523)	0.992*** (0,317)	1.182*** (0,436)	0.880** (0,354)	1.179*** (0,274)
Produzione	0.695*** (0,0958)	2,017 (1,524)	-0,591 (0,407)	2.169*** (0,586)	1.644*** (0,383)	0.940*** (0,237)
Commercializzazione	-0,156 (0,134)	1,069 (1,132)	0.852** (0,348)	-0,378 (0,353)	1.086** (0,467)	-0,386 (0,36)
Servizio	0.644*** (0,103)	1,077 (1,811)	-0,333 (0,251)	2.872*** (0,716)	1.008*** (0,39)	1.010*** (0,249)

Panel B - Performance	Totale campione	Tipologie di governance				
		Mercato	Modulare	Relazionale	Captive	Gerarchica
Sviluppo	0.213** (0,0886)	0,377 (0,297)	0.863** (0,313)	1.236*** (0,219)	2.299* (1,311)	1.079** (0,526)
Produzione	0.307*** (0,0922)	0,146 (0,202)	2.606** (1,134)	0,259 (0,193)	7.479*** (0,792)	6.800*** (1,317)
Commercializzazione	0,0843 (0,153)	0,283 (0,355)	-1,179 (0,764)	0.672* (0,392)	-8.723*** (1,417)	-6.964** (2,213)
Servizio	-0,0624 (0,108)	-1.113* (0,570)	1,096 (0,667)	0,0113 (0,223)	-4.862** (1,503)	-1.666* (0,869)
Imprese	425	114	51	103	117	40

Errori standard in parentesi - *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Panel A: Probabilità di adottare tecnologie abilitanti per area di adozione e tipo di GVC.

Panel B: Effetti sulla performance d'impresa dell'adozione delle tecnologie abilitanti.

Variabile dipendente: Variazione delle vendite 2018-2017 per area di adozione e tipo di GVC.

Fonte: Indagine diretta

Alcune conclusioni

La disponibilità crescente di dati e tecnologie digitali nei processi manifatturieri genera opportunità per le imprese di riordinare le proprie attività, potenziandone il ruolo di supporto ai fattori competitivi sui quali l'impresa basa la propria posizione sul mercato. L'indagine empirica svolta su un campione di 425 imprese manifatturiere analizza il ruolo delle tecnologie digitali nelle fasi organizzativo-produttive dell'impresa e la diversa rilevanza che assumono nei differenti modelli di governo delle catene globali del valore. In particolare, l'analisi mostra come, tra le imprese che intrattengono rapporti con l'estero e che sono inserite in catene di fornitura internazionali, quelle che hanno sfruttato maggiormente le tecnologie digitali sono quelle che le hanno usate per la progettazione con committenti esteri. Questo primo gruppo è seguito dalle imprese che le hanno utilizzate nei rapporti di subfornitura produttiva e, infine, dalle imprese che intrattengono con l'estero solo rapporti commerciali.

Bibliografia

- Baldwin, Richard, Tadashi Ito and Hitoshi Sato, *The Smile Curve: Evolving Sources of Value Added in Manufacturing*. <http://www.uniba.it/ricerca/dipartimenti/dse/e.g.i/egi2014-papers/ito>, 2014.
- Baum, C. and Wee, D., *Manufacturing's Next Act*, McKinsey & Company, 2015.
- Buckley, P.J. and Strange, R., *The governance of the global factory: location and control of world economic activity*, *Academy of Management Perspectives*, Vol. 29 No. 2, 2015, pp. 237-249.
- Cassetta E., Meleo L. e Pini M., *Il ruolo della digitalizzazione nel processo di internazionalizzazione delle imprese*, *L'industria*, (2), 2016, pp. 305-328.
- Gereffi G, Karina Fernandez-Stark, *Global Value Chain Analysis: A Primer*, The Duke Center on Globalization, Governance & Competitiveness (Duke CGGC), Duke University, 2016.
- Humphrey, John and Hubert Schmitz, *How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?* *Regional Studies*, 36(9), 2002, 1017-1027.
- Iapadre L., *L'economia digitale globale e le imprese italiane*, in Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale, Roma, 2016.
- McAfee, A., Brynjolfsson, E., *Big data: the management revolution*, *Harvard Business Review*, Vol. 90 No. 10, 2012, pp. 61-67.
- Oecd, *Oecd Digital Economy Outlook 2015*, Oecd Publishing, Paris, 2015.
- Oecd, *The Internet of things. Seizing the benefits and addressing the challenges*, *Oecd Digital Economy Papers*, No. 256, OECd Publishing, 2016.
- Paris e Schwab K., *The fourth industrial revolution*, Penguin Uk, 2017.
- Rodrik, D., *New Technologies, Global Value Chains, and the Developing Economies. Pathways for Prosperity*, Commission Background Paper Series; no. 1. Oxford. United Kingdom, 2018.
- Strange R, Zucchella A., *Industry 4.0, global value chains and international business*, *Multinational Business Review*, Vol. 25 Issue: 3, 2017, pp.174-184.
- Saladini M., *Economia digitale e commercio estero*, in Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale, 2016.

Automazione, impiego e formazione nell'era digitale: opportunità e costi della riconversione occupazionale

di Maria Grazia Squicciarini*

Lo sviluppo e l'adozione di tecnologie che consentono di ottimizzare la produzione ed automatizzarne alcune funzioni, con conseguente risparmio di costi e miglioramento della produttività, hanno da sempre avuto importanti ripercussioni sull'organizzazione e la performance aziendale ed industriale e sulle dinamiche della forza lavoro. I nuovi paradigmi tecnologici, e specialmente l'avvento dell'era digitale, in tutte le sue manifestazioni – hardware, software, big data, internet delle cose ed intelligenza artificiale, per citarne solo alcuni -, associati ai organizzazioni della produzione in catene di valore mondiale, contribuiscono a modificare in maniera sostanziale tanto le dinamiche economiche e di produzione, quanto quelle sociali e di mercato, incluse quelle del mercato del lavoro.

Nel mercato del lavoro cambiano, in alcuni casi anche in maniera importante, le funzioni che ai lavoratori viene chiesto di svolgere, per così dire, il “cosa” del lavoro; e le infrastrutture, anche e soprattutto dell'informazione e della comunicazione, utilizzate al lavoro e, con esse, l'organizzazione del lavoro e le procedure da seguire, cioè il “come” del lavoro. Con il “cosa” ed il “come” del lavoro cambiano anche il “quanto” del lavoro, cioè il numero di lavoratori che il mercato del lavoro domanda e riesce ad assorbire; ed il tipo ed il livello di competenze richieste ai lavoratori.

La maggior efficienza e produttività che l'automazione porta con sé, però, spesso viene accompagnata dal rendere ridondante una parte della forza lavoro, in particolare quei lavoratori che svolgono funzioni sostanzialmente routinarie o più facilmente codificabili (Mercolin et al., 2019). Per questi lavoratori, rimanere nel mercato del lavoro richiede l'acquisizione di nuove competenze volte allo svolgimento di funzioni di tipo diverso all'interno della stessa impresa o dello stesso settore, o più frequentemente, alla necessità di dover cercare un altro lavoro altrove.

La storia spesso si ripete, e questo tipo di dinamiche sono già emerse in passato, per esempio a seguito dello sviluppo e dell'adozione di tecnologie dell'automazione meccanica, cioè robot, nell'industria automobilistica. In questi casi si osserva una riduzione, a volte anche sostanziale, dell'occupazione in alcuni imprese e settori accompagnata, anche se spesso con tempistiche diverse, all'aumento degli occupati ed all'offerta di tipi diversi di occupazione in altri ambiti di produzione.

L'automazione digitale non rappresenta un'eccezione alla regola in questo senso.

Negli ultimi cinquant'anni tale trasformazione ha contribuito, all'inizio in maniera tutto sommato marginale e più recentemente in modo importante, a rendere alcuni tipi di occupazione e funzioni lavorative non più necessarie o richieste. Stime recenti propongono scenari a volte inquietanti rispetto al futuro. Frey and Osborne (2017) stimano che il 47 per cento dei lavoratori sia a rischio di perdere il proprio posto di lavoro a causa dell'automazione digitale, nell'arco temporale di una o due decadi. Le stime proposte dall'OCSE a questo riguardo sono meno allarmanti, e si attestano sul 14 per cento, in media, nei paesi considerati nello studio in questione (Nedelkoska and Quintini, 2018). L'OCSE però pone l'accento non solo sul “quanto” ma anche e soprattutto sul “cosa”, sul tipo di funzioni che i lavoratori dovranno svolgere. A questo riguardo, lo studio OCSE evidenzia come in aggiunta a coloro che potrebbero veder scomparire il proprio posto di lavoro, il 32 per cento dei lavoratori potrebbe essere soggetto a cambiamenti importanti in termini di natura e tipo di funzioni da svolgere sul posto di lavoro, ed alla conseguente necessità di adattarsi a quelle che saranno le nuove funzioni che caratterizzeranno la loro occupazione.

Evidentemente, cambiando “cosa” si fa e “come” lo si fa, per preservare il loro status di lavoratori o per trovare nuovi o diversi impieghi, i lavoratori avranno bisogno di acquisire nuove competenze, probabilmente anche di tipo diverso da quelle richieste a presente nel mercato del lavoro. Perché tali transizioni occupazionali possano avvenire in modo ottimale, evitando fenomeni di disoccupazione di massa, impasse della produzione conseguenti

* Economista Senior, Dipartimento per la Scienza, la Tecnologia e l'Innovazione, OCSE.

all'impossibilità delle imprese di trovare lavoratori qualificati, e le conseguenti tensioni sociali che possano derivarne, è importante fornire risposte concrete a due domande chiave.

La prima domanda alla quale è necessario fornire una risposta è di quanta e quale formazione, cioè di che tipo e di che durata possano dover essere la formazione e riconversione occupazionale necessarie a far sì che i lavoratori acquisiscano le competenze richieste sul mercato, che consentano loro di trovare impiego in occupazioni che non sono a rischio di essere automatizzate – occupazioni che possiamo definire in un certo qual senso “franche”, nel senso di occupazioni che non rischiano di sparire nel breve e medio periodo.

La seconda domanda è quanto possa costare tale formazione necessaria a far sì che i lavoratori che rischiano di perdere il lavoro a causa dell'automazione, possano trovare una occupazione di tipo diverso. In altre parole, quanto può costare aiutare questi lavoratori a transitare verso occupazioni “franche”?

Due recenti studi OCSE cercano di fornire risposte a queste importanti domande.

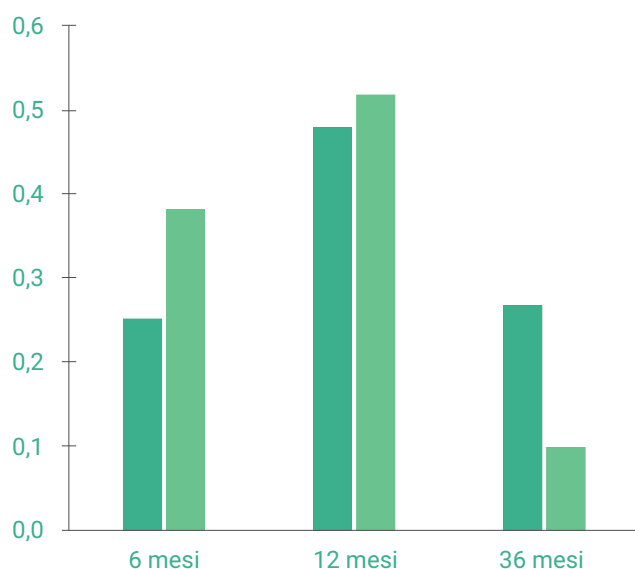
Il primo (Bechichi et al., 2019) propone una nuova metodologia capace di stimare le differenze in termini di capacità cognitive, cioè il livello di alfabetizzazione e di conoscenze matematiche di base, che caratterizzano un'occupazione rispetto ad un'altra. Questa metodologia consente di identificare quali transizioni occupazionali diventano possibili - quanto meno da un punto di vista ipotetico, in termini di competenze che possono essere ragionevolmente acquisite – dopo periodi di formazione di diversa durata.

Una volta identificate quelle che vengono definite come transizioni “possibili” (cioè riconversioni identificate sulla base di una ragionevole possibilità di acquisizione delle competenze necessarie a svolgere le funzioni che caratterizzano l'occupazione verso la quale si vuole transitare), lo studio identifica il sottogruppo delle occupazioni definite “accettabili”. Tali occupazioni hanno la caratteristica di massimizzare l'utilizzo di tutta una serie di competenze, non solo cognitive, che i lavoratori possono aver maturato durante la loro esperienza lavorativa, come per esempio le capacità di comunicazione e management, o le competenze di tipo informatico; e di garantire ai lavoratori il mantenimento di livelli salariali simili a quelli dell'occupazione che sono costretti a lasciare a causa dell'automazione.

Lo studio identifica le transizioni occupazionali rese possibili di periodi di formazione di durata diversa, cioè di massimo di 6 mesi, massimo 1 anno, e massimo 3 anni (quest'ultimo in pratica corrisponde al completamento di un nuovo o diverso ciclo educativo). Questa analisi mostra l'esistenza di transizioni possibili ed accettabili per la quasi totalità delle occupazioni, già dopo una formazione della durata massima di un anno. Le più basse capacità cognitive che di solito caratterizzano le occupazioni più elementari portano all'individuazione di un numero relativamente più basso di possibili transizioni occupazionali, specialmente dopo una formazione di massimo un anno. Nel caso dei lavoratori in impieghi a basso livello di qualificazione le transizioni occupazionali che si rendono possibili generalmente richiedono una formazione relativamente più prolungata rispetto a quella necessaria alla transizione di lavoratori impiegati in occupazioni che richiedono competenze di tipo medio o alto. Nel caso di lavoratori in impieghi ad alto livello di qualificazione, invece, il problema è di tipo diverso. Consiste nel riuscire ad individuare transizioni occupazionali che non comportino né riduzioni salariali eccessive, né rendano le competenze non-cognitive che i lavoratori hanno acquisito con l'esperienza inutili o irrilevanti nell'impiego verso il quale si vuole transitare.

Nel caso specifico dei lavoratori in occupazioni a rischio di essere automatizzate, che per l'Italia è stimato essere il 15,2 per cento dei lavoratori, l'analisi di Bechichi et al. (2019) mostra come sia relativamente più difficile individuare transizioni occupazionali accettabili. Tali transizioni accettabili peraltro richiedono una formazione che consenta ai lavoratori di acquisire competenze sia di tipo cognitivo, che competenze specifiche al tipo di funzioni da svolgere sul posto di lavoro. Lo studio OCSE ad ogni modo evidenzia che c'è speranza per tutti i lavoratori, e che è sempre possibile trovare ipotetiche alternative occupazionali, anche se in alcuni casi ciò richiede fino a tre anni di formazione.

Grafico 1. Proporzione dei lavoratori a rischio automazione che necessitano formazione di una durata massima di 6 mesi, di 1 anno o di 3 anni per transitare verso occupazioni "franche"



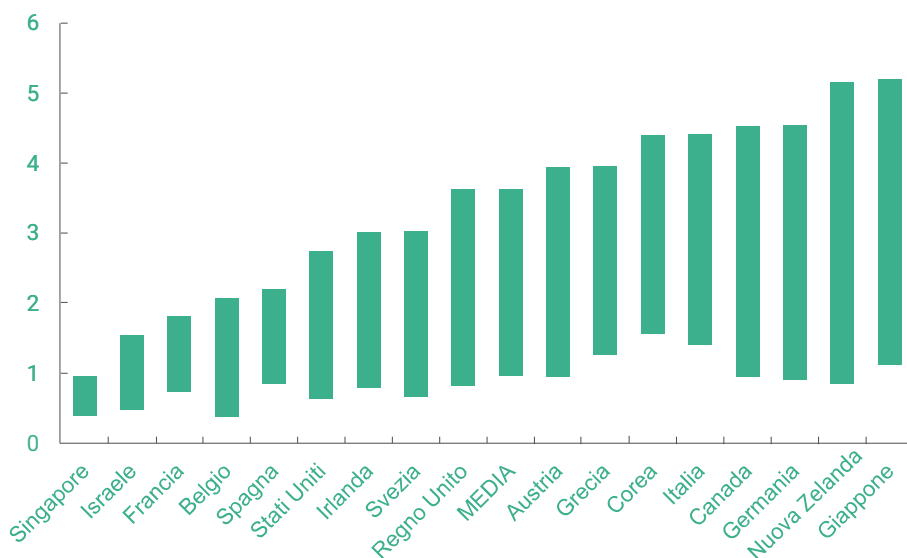
Fonte: Stime OCSE su dati PIAAC basate su Bechichi et al. (2019).

corrispondere ai lavoratori mentre permangono in formazione.

Le risorse minime necessarie a rendere possibile la riconversione dei lavoratori a rischio automazione sono stimate tra l'1 per cento ed il 5 per cento del prodotto interno lordo di un anno dei Paesi considerati, a seconda del Paese.

Nel caso dell'Italia tale proporzione si attesta tra l'1,4 per cento ed il 4,4 per cento del PIL di un anno. Tale variazione è data da considerazioni fatte in relazione alla proporzione di lavoratori a rischio automazione presenti nelle diverse occupazioni, ed alle aspettative di automazione che si fanno al riguardo.

Grafico 2. Costo totale relativo alle transizioni occupazionali dei lavoratori a rischio automazione, percentuale del PIL di un anno, limiti superiore e inferiore di stima



Fonte: Stime OCSE su dati PIAAC, Structural Analysis (STAN), and Education at a Glance (2018), basate su Andrieu et al. (2019)

Le risorse mostrate nella Figura 2 devono considerarsi necessità aggiuntive rispetto alle risorse già dedicate ad educazione e formazione. Dal punto di vista del singolo lavoratore, il costo relativo alla riconversione occupazionale è stimato intorno ai 5,5 mila euro per quello che concerne i costi diretti, ed intorno ai 10,5 mila euro, per quanto riguarda i costi indiretti, in media tra le occupazioni considerate a rischio di automazione. Il costo totale medio stimato si attesta intorno ai 16 mila euro per lavoratore.

In generale, il costo totale stimato è relativamente più basso in quelle occupazioni dove c'è maggiore presenza di lavoratori giovani (definiti da Andrieu et al., 2019, come lavoratori tra i 25 ed i 40 anni), verosimilmente grazie alle più alte capacità cognitive dimostrate dai giovani nell'ambito dell'Inchiesta sulle competenze degli adulti (PIAAC). Inoltre, lo studio di Andrieu et al (2019) evidenzia come il minimo costo totale relativo alla riqualificazione dei lavoratori a rischio automazione aumenta con l'aumentare dei lavoratori a rischio automazione impiegati nelle industrie manifatturiere.

Anche se i due studi menzionati (Bechichi et al., 2019, ed Andrieu et al, 2019) propongono una immagine tutto sommato statica del problema, in quanto non contengono alcuna componente dinamica (per esempio, relativa a come possano cambiare le cose col passare del tempo, a variazioni nell'offerta di impiego e come questa cambi col cambiare della domanda, etc.), l'analisi proposta lancia un grido dall'allarme forte e chiaro. Lo scopo di questa "chiamata alle armi", per così dire, è quello di iniziare una discussione seria e supportata da robusta evidenza empirica riguardo all'ordine di grandezza delle risorse necessarie a far sì che i lavoratori possano essere riqualificati e possano trovare sbocchi occupazionali nel momento in cui l'automazione possa finire per spingerli fuori dal mercato del lavoro.

Oltre a discutere di quante risorse ci sia bisogno è anche importante sin d'ora capire e mettersi d'accordo sul chi debba sostenere quale parte del costo così stimato. A questo riguardo è importante rendersi conto della necessità di portare intorno ad un tavolo i lavoratori, il governo, le imprese, e tutti quegli attori che devono e possono avere un ruolo al riguardo e discutere per arrivare ad un accordo che tenga presente necessità e possibilità.

Allo stesso tempo, è fondamentale cominciare a ripensare il sistema educativo e della formazione ed a pensare all'apprendimento come a una dinamica di lungo periodo, un supporto che accompagni i cittadini durante tutta la vita. È altresì importante cercare di capire cosa renda un programma di formazione non solo efficiente ma anche e soprattutto efficace, e come fare leva anche sulla possibilità che i lavoratori imparino sul posto di lavoro, e cumulino le loro esperienze e capacità. Le nuove tecnologie della informazione e comunicazione in questo possono essere di grande aiuto, e non solo essere causa di cambiamenti strutturali che spaventano e che i lavoratori a volte temono, perché non vedono le opportunità che i nuovi paradigmi tecnologici creano.

Riferimenti bibliografici

E. Andrieu, S. Jameti, L. Marcolin and M. Squicciarini, *Occupational transitions* : The cost of moving to a "safe haven" », OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, n° 61, OECD, Paris, <https://doi.org/10.1787/6d3f9bff-en>.

N. Bechichi, S. Jamet, G. Kenedi, R. Grundke and M. Squicciarini, *Occupational mobility, skills and training needs*, OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, n° 70, OECD, Paris, <https://doi.org/10.1787/30a12738-en>.

C. B. Frey and M. A. Osborne, *The future of employment: how susceptible are jobs to computerisation?*, "Technological forecasting and social change", volume 114, 2017, pp. 254-280. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2016.08.019>

L. Marcolin, S. Miroudot and M. Squicciarini, *To be (routine) or not to be (routine), that is the question: a cross-country task-based answer*, "Industrial and Corporate Change", Volume 28, n. 3, Giugno 2019, pp. 477-501, <https://doi.org/10.1093/icc/dty020>

L. Nedelkoska and G. Quintini, *Automation, skills use and training*, OECD Social, Employment and Migration Working Papers, n° 202, OECD, Paris, <https://doi.org/10.1787/2e2f4eea-en>.

L'impatto della connessione internet a banda larga sulle imprese italiane

di Emanuela Ciapanna e Fabrizio Colonna*

Introduzione

La rete internet veloce (a banda larga o *broadband network*) costituisce una delle infrastrutture in grado di modificare in modo sostanziale il sistema economico di un paese. Facilitando la conservazione e la trasmissione di una grande mole di dati, l'accesso rapido a internet permette alle imprese di organizzare in modo più efficiente i propri processi produttivi e gestionali, di raggiungere più agevolmente i mercati esteri, di accrescere quindi la propria produttività.

Un recente studio¹ analizza l'impatto della velocità delle connessioni internet sulla domanda di lavoro e sulla produttività per un campione rappresentativo di imprese italiane. Sebbene il rapido sviluppo della rete abbia garantito un accesso pressoché universale alla banda larga, la massima velocità di connessione varia significativamente da azienda a azienda in base alla dislocazione geografica. A causa delle proprietà fisiche delle tecnologie DSL (Digital Subscriber Line) su rame, la qualità del segnale dipende dalla lunghezza del cosiddetto 'ultimo miglio' della rete telefonica cosicché, al crescere della distanza tra la sede dell'impresa e la centrale, si ha un graduale deterioramento della connessione.

I risultati suggeriscono che, a partire dal 1999, quando la rete a banda larga è stata introdotta, le imprese che hanno avuto accesso a una connessione internet più veloce, in quanto più vicine a una centrale telefonica, hanno modificato la composizione della propria forza lavoro, favorendo le occupazioni più qualificate. Questo ha accresciuto la produttività, sostenendo anche l'efficienza complessiva dell'azienda.

La banda larga in Italia

Il mercato dei servizi internet in Italia si è sviluppato a partire dal 1999, grazie all'impiego delle tecnologie DSL sulla preesistente rete di accesso in rame, dispiegata tra il 1945 e il 1960 da TETI (al tempo *incumbent* di telecomunicazioni di proprietà dello Stato) con l'intento di fornire servizi di telefonia vocale all'universo dei cittadini italiani. La rete di accesso, oggi di proprietà di Telecom Italia (TIM), comprende circa 11 mila centrali di commutazione collegate all'utente finale attraverso cavi in rame lunghi in media 2 chilometri. Le centrali sono a loro volta connesse, tramite linee ad alta capacità in fibra ottica, ai livelli superiori della rete (ad esempio, la dorsale) per garantire la connettività a livello mondiale. Sebbene la topologia della rete risalga al secondo dopoguerra, essa si è dimostrata particolarmente flessibile rispetto all'innovazione tecnologica, grazie alla capillarità dei commutatori che minimizza la lunghezza dei cavi in rame. Alla fine degli anni Novanta, con l'avvento delle tecnologie DSL è stato dunque possibile fornire internet ad alta velocità dotando tutte le centrali di un DSLAM-ATM (Digital Subscriber Line Access Multiplexer - Asynchronous Transfer Mode)² che ha consentito, grazie anche a successivi aggiornamenti, una velocità fino a 8 megabit per secondo (8 Mbit/s). A partire dal 2012, la tecnologia ATM è stata affiancata, e in parte sostituita, dalla tecnologia Ethernet DSLAM, con un aumento della velocità di connessione fino a 20 Mbit/s. Più recentemente, la crescente domanda di servizi digitali ha richiesto un passaggio dalla banda larga a quella ultra-larga (nell'ordine di Gigabit per secondo³), supportata dalla rete di nuova generazione (Next Generation Access Network - NGAN) in fibra ottica.

* Banca d'Italia

¹ L'approfondimento riporta i principali risultati del lavoro di Ciapanna e Colonna (2019).

² Modalità di trasferimento asincrono del multiplexer di accesso alla linea Digital Subscriber Line.

³ Un Gigabit è pari a 1.000 megabit.

Il modello

Lo studio proposto sfrutta l'eterogeneità territoriale relativa alla posizione di imprese e centrali per analizzare, tra il 1993 e il 2015, l'impatto della velocità della connessione internet sulla domanda di lavoro e sulla produttività per un campione rappresentativo di imprese italiane, per le quali è stato possibile abbinare i dati di bilancio e occupazionali a quelli relativi alla qualità della banda larga disponibile.⁴

Si considera un semplice modello lineare:

$$Y_{it} = \alpha + \beta \text{speed}_i + \gamma X_{it} + \zeta_t + \eta_{it}$$

dove per ogni impresa i , nell'anno t , Y_{it} è una variabile dipendente di interesse (cioè dimensione, produttività, quota di lavoratori qualificati), speed_i è la massima velocità di connessione disponibile presso l'azienda, X_{it} è un vettore di controlli che contiene anche effetti fissi di settore e provincia, ζ_t è l'effetto fisso del tempo e η_{it} è uno shock specifico per impresa.

La relazione causa-effetto tra caratteristiche delle imprese e qualità della connessione potrebbe essere anche inversa se, ad esempio, la tempistica del processo di aggiornamento delle centrali dipendesse dalla qualità delle imprese locali, o le aziende più produttive spostassero la propria sede per migliorare la propria connessione. Per tenere conto di tali problemi si utilizza un approccio a variabili strumentali, in cui lo *shifter* esogeno è la distanza tra la sede dell'impresa e la centrale di prossimità. La restrizione di esclusione su cui si basa l'identificazione è che tale distanza non influenzi direttamente le decisioni e la performance dell'impresa, ma solo per il tramite della velocità di connessione internet disponibile. Tale ipotesi è corroborata da due elementi: in primo luogo, come anticipato, la distanza, come variabile strumentale, è predeterminata, in quanto le centrali in Italia sono state installate negli anni '40, dopo la Seconda Guerra Mondiale, come parte della rete telefonica del paese, e il loro numero e posizione è stato mantenuto fisso nel tempo, mentre la banda larga DSL risale al 1999. Inoltre il campione è limitato a tutte quelle società che sono state fondate prima del 1995⁵ e non hanno cambiato il loro quartier generale.

La regressione IV è dunque:

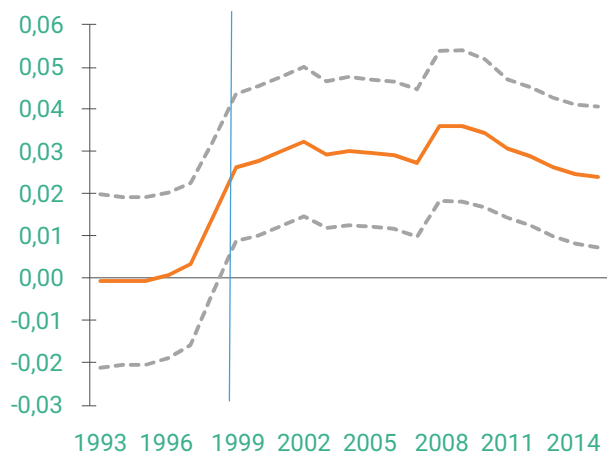
$$Y_{it} = \alpha + \beta_t \text{speed}_{IV_i} + \lambda \text{dens}_i + \gamma X_{it} + \zeta_t + \eta_{it}$$

dove speed_{IV_i} è il fit del primo stadio, dens_i è la densità di connessione, cioè il numero di centrali entro un raggio di 5 Km dalla sede di impresa, X_{it} è un vettore di controlli che contiene anche gli effetti fissi di impresa, ζ_t è l'effetto fisso di tempo e η_{it} è un shock specifico per azienda. Lo strumento è valido se soddisfa la condizione $\beta_t = 0$ prima del 1999.

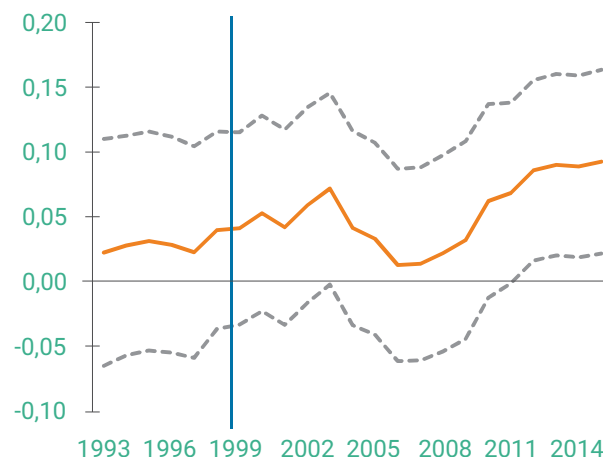
La distanza tra azienda e centrale telefonica non era inizialmente associata ad alcuna differenza sistematica nel mix di qualifiche scelto dalle imprese. A partire dal 1999, anno di introduzione della tecnologia ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line), le imprese più prossime ad una centrale telefonica hanno operato una ricomposizione più marcata della manodopera verso professioni a più alta qualifica (grafico 1) per aumentare, in una seconda fase, anche la propria dimensione (grafico 2).

⁴ Si considerano gli anni dal 1993 al 2015, prima della diffusione della fibra ottica, e ci si limita alla banda larga basata su tecnologie in rame. Tale scelta è guidata dalla natura della strategia empirica, che sfrutta una proprietà tecnologica delle connessioni DSL sulla rete in rame: il decadimento esponenziale della velocità di trasmissione al crescere della distanza dalla centrale.

⁵ La struttura della rete in rame di Telecom ha risposto ad una logica di "servizio universale" per la linea telefonica, che non ha la proprietà tecnologica del decadimento del segnale con la distanza fino a 5 Km, tipica della trasmissione dati DSL.

Grafico 1 - Quota di Impiegati e dirigenti ⁽¹⁾

⁽¹⁾ Le linee rappresentano i coefficienti (e i relativi intervalli di confidenza al 95 per cento) stimati con una regressione della composizione dell'occupazione sulla velocità massima di connessione internet disponibile presso la sede operativa di impresa, tenendo conto delle caratteristiche dell'impresa invariabili nel tempo. La distanza tra la sede operativa dell'impresa e la centrale telefonica più vicina è utilizzata come strumento per ridurre possibili distorsioni della stima. Fonte: elaborazioni degli autori su dati INVIND, INPS e TIM

Grafico 2 - Dimensione media d'impresa ⁽¹⁾

⁽¹⁾ Le linee rappresentano i coefficienti (e i relativi intervalli di confidenza al 95 per cento) stimati con una regressione della dimensione d'impresa sulla velocità massima di connessione internet disponibile presso la sede operativa di impresa, tenendo conto delle caratteristiche dell'impresa invariabili nel tempo. La distanza tra la sede operativa dell'impresa e la centrale telefonica più vicina è utilizzata come strumento per ridurre possibili distorsioni della stima. Fonte: elaborazioni degli autori su dati INVIND, INPS e TIM

Ciò suggerisce che l'utilizzo di internet da una parte sia complementare con le mansioni tradizionalmente svolte nelle occupazioni più qualificate, dall'altra migliori anche l'efficienza complessiva dell'azienda. Per dar conto separatamente di tali possibili effetti, si ricorre a un modello parametrico, largamente impiegato in letteratura per la stima della produttività totale dei fattori. La classica funzione di produzione a due input di tipo Cobb-Douglas viene però modificata seguendo Kasahara e Lapham (2013) e introducendo un aggregatore di tipo CES (Constant Elasticity of Substitution) per il fattore lavoro, al fine di dar conto del rapporto di sostituibilità/complementarietà tra occupazioni di diverse qualifiche.

$$Y_{it} = A_{it} L_{it}^{\alpha} K_{it}^{\beta}$$

dove per ogni impresa i al tempo t , Y_{it} denota il valore aggiunto, K_{it} il capitale e A_{it} la produttività totale dei fattori non osservabile. Il fattore lavoro L_{it} è un input composito secondo l'equazione:

$$L_{it} = \left(\theta_{it}^{\frac{1}{\sigma}} S_{it}^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} + U_{it}^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right)^{\frac{\sigma}{\sigma-1}}$$

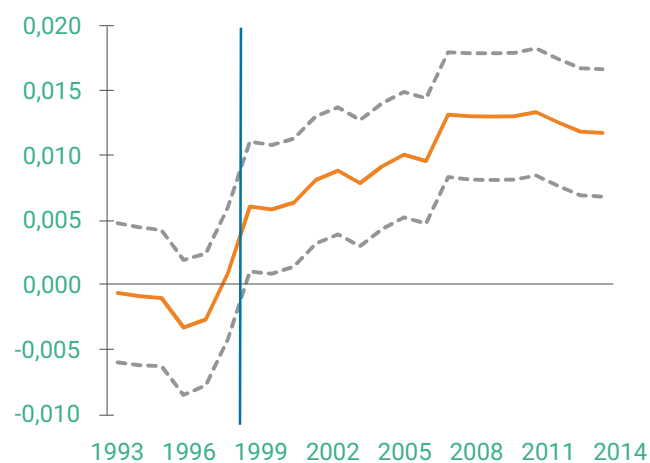
dove S_{it} e U_{it} sono input di manodopera qualificati e non qualificati, la cui sostituibilità è determinata da $\sigma \geq 0$. Infine, la costante θ_{it} indica la produttività del lavoro qualificato (relativamente a quella del lavoro non qualificato).

La stima di una funzione di produzione di tipo *nested CES* è più complessa rispetto al classico caso Cobb-Douglas, poiché richiede l'identificazione del parametro di sostituzione σ , che entra nella relazione in modo non lineare. Si propone una procedura a due stadi, à la Bøler (2015): nel primo stadio si utilizza l'elasticità ai salari della domanda di lavoro, qualificato e non qualificato, per ottenere una stima del parametro σ . Se ne deduce anche

una serie temporale specifica di produttività del lavoro qualificato $\hat{\theta}_{it}$, utilizzata per stimare l'input composito \bar{L}_{it} . Quest'ultimo entra infine nella funzione di produzione completa nel secondo stadio in cui si ricava la produttività totale dei fattori.

I risultati delle stime mostrano che l'accesso a una connessione migliore accresce la produttività relativa della manodopera qualificata, portando a un miglioramento della domanda di lavoro (grafico 3). Successivamente, a partire dal 2009 le imprese dotate di internet più veloce registrano una maggiore crescita della TFP (*total factor productivity*) (grafico 4).

Grafico 3 - Produttività del lavoro qualificato⁽¹⁾



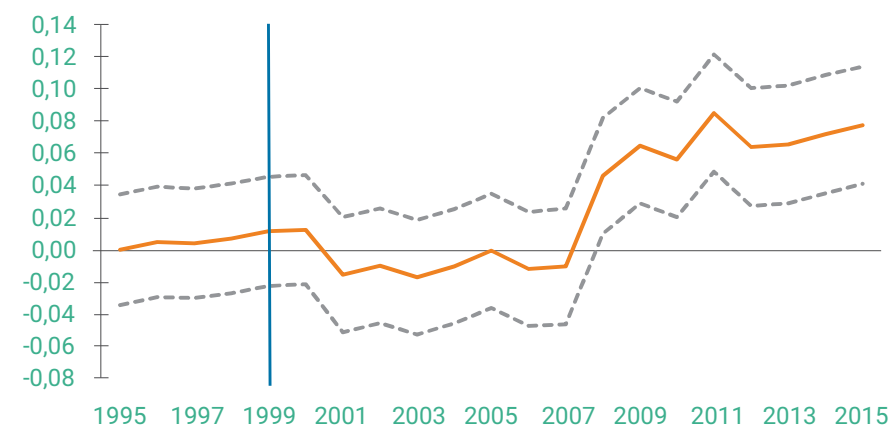
⁽¹⁾ Le linee rappresentano i coefficienti (e i relativi intervalli di confidenza al 95 per cento) degli effetti della velocità massima di connessione sul rapporto tra produttività dei lavoratori più qualificati, inquadrati come impiegati o dirigenti, e quella degli operai. Fonte: elaborazioni degli autori su dati INVIND, INPS e TIM

Conclusioni

Lo studio indaga la relazione causale tra la velocità di connessione in banda larga, disponibile presso le sedi dell'impresa, e i relativi risultati economici in termini di domanda di lavoro e produttività per un campione di circa 1.600 aziende italiane, dall'introduzione delle tecnologie DSL, nei primi anni 2000, fino al recente avvento delle connessioni in fibra.

I risultati suggeriscono che la disponibilità di connessioni più veloci aumenta la domanda di lavoro e la produttività dei lavoratori qualificati, immediatamente dopo la sua adozione. Inoltre, le aziende che dispongono di una connessione internet più veloce presentano maggiore complementarità tra competenze, miglioramenti significativi di efficienza (TFP) e, infine, crescita dimensionale, sebbene quest'ultimo effetto sia in qualche modo ritardato rispetto all'adeguamento della qualità del fattore lavoro. I canali attraverso i quali la velocità delle connessioni internet dispiega gli effetti menzionati si identificano nella complementarità tra quest'ultima e le competenze dei lavoratori più quali-

Grafico 4 - Produttività totale dei fattori⁽¹⁾



⁽¹⁾ Le linee rappresentano i coefficienti (e i relativi intervalli di confidenza al 95 per cento) degli effetti della velocità massima di connessione sulla produttività totale dei fattori. Fonte: elaborazioni degli autori su dati INVIND, INPS e TIM

ficati nell'esecuzione di compiti astratti e non di routine e nella sostituzione dei lavoratori meno qualificati e con mansioni ripetitive.

Nel complesso, i risultati dello studio confermano il ruolo delle tecnologie digitali come motore portante per la crescita del sistema produttivo con importanti implicazioni per il dibattito politico in corso sull'opportunità del sostegno da parte dei governi e delle istituzioni europee agli investimenti nell'infrastruttura a banda ultra-larga.

Bibliografia

Akerman, A., Gaarder, I., and Mogstad, M. (2015). *The Skill Complementarity of Broadband Internet*. *The Quarterly Journal of Economics*, 130(4):1781–1824.

Czernich, N., Falck, O., Kretschmer, T., e Woessmann, L. (2011). *Broadband infrastructure and economic growth*. *Economic Journal*, 121(552):505–532.

Ciapanna, E. e Colonna, F. (2019). *Is your Broadband really broad? Internet Speed, Labour Demand and Productivity Outcomes: Evidence from Italian Firms*. Banca d'Italia, di prossima pubblicazione.

Kasahara, H. e Lapham, B. (2013). *Productivity and the decision to import and export: Theory and evidence*. *Journal of International Economics*, 89(2):297–316.

Introduzione

Internazionalizzazione e sostenibilità ambientale e sociale: un sentiero in divenire ricco di opportunità

di Francesco Rullani*

Il tema della sostenibilità ambientale e sociale dell'attività economica ha ormai cessato di essere un tema di nicchia, confinato all'accademia e appannaggio solo di quelle imprese che, per settore di attività (come nel caso di produzioni ad alto impatto ambientale) o per specifici fatti (come nel caso di depauperamento delle comunità toccate da investimenti diretti all'estero non contestualizzati), vedono il proprio valore sul mercato intrecciato a doppio filo con la propria reputazione. Oggi non solo la sostenibilità ambientale e sociale è divenuta un tema fondamentale per gestire il marchio di qualsiasi impresa, a prescindere dal settore, dal paese, e dalle specifiche operazioni che compie, ma è andata oltre la mera reputazione, mostrando di poter incidere in maniera importante in termini di legittimità sui mercati sia esteri che nazionali, di valore immateriale della produzione, di innovazione, e in definitiva di *business model*.

La sostenibilità non è tuttavia un tema nuovo. Nelle ultime decadi del Novecento si sviluppa una corrente di pensiero che ruota attorno al concetto di "responsabilità sociale d'impresa" e che individua nella relazione tra l'impresa e i propri *stakeholders* (i soggetti interessati sia direttamente che indirettamente dall'attività dell'impresa), il fulcro attorno cui far ruotare le strategie e le azioni dell'azienda. Questo movimento nasce in contrapposizione con un altro punto di vista, incentrato solamente sugli *shareholders*, vale a dire quei particolari *stakeholders* che, detentori di *shares* dell'impresa e quindi suoi proprietari, sono identificati come gli unici il cui punto di vista è rilevante per la vita dell'impresa e, in definitiva, per l'economia e la società nel suo complesso. Ma il dibattito sulla responsabilità sociale d'impresa nasce anche in continuità con una serie di iniziative imprenditoriali, di cui Olivetti fu l'emblema, che in Italia così come in altri paesi cominciano a rendere visibile il valore di un modello di crescita dell'impresa in armonia con l'ambiente, con i propri lavoratori, fornitori e clienti, promuovendo lo sviluppo della comunità e dei territori su cui insistono gli impianti, e in generale con una attenzione importante per le persone e le risorse ambientali.

Nel tempo queste idee trovano terreno fertile soprattutto in relazione alla comunicazione, spingendo la responsabilità sociale d'impresa verso una concezione molto più ristretta, prettamente legata alla gestione della reputazione dell'azienda. In alcuni casi, emerge una rischiosa deviazione di questo trend, il *green washing*, laddove alcune imprese disaccoppiano completamente il proprio business – incentrato unicamente sul perseguimento del massimo profitto a prescindere dal contesto d'azione – dal proprio operato in tema di responsabilità sociale d'impresa – relegata ad azioni di facciata volte unicamente a compensare i danni reputazionali creati dalle proprie azioni economiche.

Il cambiamento che si osserva con l'avvento del nuovo millennio, dunque, sta proprio nel rovesciamento di questa situazione: il concetto di sostenibilità cresce in *profondità* e *pervasività*. Oggi la responsabilità sociale d'impresa del Novecento non basta più per dare conto dell'importanza che ha assunto nelle nostre economie e società il concetto di sostenibilità sociale ed ambientale. Accanto all'evoluzione della nozione di responsabilità sociale d'impresa, osserviamo dunque il fiorire di nuovi termini che declinano in modo originale la relazione tra impresa, ambiente e società: impatto sociale e ambientale, *purpose* aziendale, valore condiviso (*shared value*) sono tutte idee che cercano di dare conto di questa nuova profondità del concetto di sostenibilità. Parallelamente a questa accresciuta poliedricità, il tema della sostenibilità diventa anche più *pervasivo*, sempre più determinante per le imprese di ogni settore, dai servizi alla manifattura, e sempre più trasversale tra le funzioni aziendali e le strategie, dall'innovazione tecnologica all'internazionalizzazione, dagli investimenti diretti all'estero fino alla scelta dei propri partner nelle catene di fornitura globali.

Ma su cosa poggia questa nuova importanza del concetto di sostenibilità? Da dove trae la forza per crescere?

* LUISS e ERShub

Nel Novecento i temi relativi alla sostenibilità erano appannaggio di una nicchia che sperimentava e coltivava modelli di sviluppo alternativi in cui venivano fusi gli orizzonti economico e socio-ambientale, ma senza molto impatto a livello del sistema nel suo complesso. Alla fine del Novecento, sulla scorta di evidenti scompensi climatici e di incidenti ambientali su larga scala, la preoccupazione per temi di sviluppo ambientale rompe gli argini delle nicchie in cui era stata coltivata sino ad allora, raggiungendo il grande pubblico. *Policy makers*, istituzioni, imprese e organizzazioni della società civile reagiscono raccogliendo il cambiamento, generando una coevoluzione tra produzione e consumo, tra impatto reale e reportistica, tra legislazione e programmi elettorali, tra progetti finanziati ed incentivi, che sposta il sistema verso un equilibrio diverso, in cui investire ed innovare per il rispetto dell'ambiente e della persona viene promosso dalla legge e dagli interventi di politica economica, e premiato ormai da un cospicuo gruppo di consumatori e investitori. L'ampia mobilitazione del settore pubblico e privato generata con l'Agenda 2030 e i Sustainable Development Goals delle Nazioni Unite ben rappresenta la portata di questo cambiamento.

Impostare un approfondimento sul tema della sostenibilità all'interno del Rapporto ICE 2018-2019 ci dà la possibilità di investigare quindi come questo orizzonte in espansione influisca sulle scelte di internazionalizzazione delle imprese italiane, se le favorisca o le ostacoli, e come si possa creare sinergia tra sostenibilità e commercio estero. Nella presente introduzione e nei contributi che seguiranno ci siamo dunque chiesti "Che conseguenze può avere questa evoluzione del concetto di sostenibilità per l'internazionalizzazione delle imprese italiane?"

Per poter rispondere si deve innanzitutto notare che, in realtà, vi è stata una evoluzione differenziale tra le varie componenti del concetto di sostenibilità. Nell'ambito del business, la componente ambientale ha infatti un livello di profondità e pervasività molto superiore rispetto a quello della componente sociale. E sono dunque diverse anche le sfide che le imprese devono affrontare quando cercano di coniugare queste due dimensioni con la crescita internazionale, l'ingresso nelle catene globali del valore, e la conquista di nuovi mercati.

Per quanto riguarda la componente ambientale, le preoccupazioni per il clima e il consumo eccessivo di risorse non riproducibili hanno spinto l'innovazione tecnologica, l'esplorazione di nuovi modelli di consumo e di nuovi *business models*, arrivando a creare una serie di circoli virtuosi tra dimensione economica e ambientale. Il rispetto dell'ambiente non più come un vincolo, ma come una opportunità di business. Ad esempio, il modello delle *Energy service companies* (ESCO), composto da imprese che offrono consulenza, e a volte anche impiantistica e accesso a finanziamenti di terzi, per ridurre il consumo energetico chiedendo come contropartita parte del risparmio generato per l'impresa: meno emissioni e riduzione del consumo delle risorse da un lato, risparmio e riduzione dei costi dall'altro. Dunque, in questo contesto la sfida che le aziende italiane devono affrontare in termini di internazionalizzazione riguarda innanzitutto la creazione, l'adozione e la messa a valore dell'innovazione tecnologica *green* nei mercati internazionali. E non devono affrontarla tanto come singole imprese, ma come sistemi territoriali, dato che il concetto di sostenibilità ambientale è intrecciato a doppio filo con quelli di esternalità, eco-sistema, ed economia circolare. Il contributo di Consoli, Barbieri e Perruchas riguarda proprio la relazione tra l'adozione di tecnologie ambientali e il livello delle esportazioni dei diversi sistemi regionali italiani. Il contributo cerca innanzitutto di identificare quali sistemi territoriali siano stati in grado di agganciare il trend crescente dell'eco-innovazione e quali invece siano rimasti indietro. Il capitolo arriva a mostrare un chiaro divario Nord-Sud che, come in altri campi, ripropone anche qui la visione di un'Italia a più velocità. Successivamente il contributo cerca di valutare la relazione tra eco-innovazione e apertura internazionale dei sistemi territoriali regionali, mostrando come vi sia una correlazione tra le due variabili, cioè come le diverse velocità regionali tendano a riprodursi sia a livello di innovazione che a livello di esportazione: chi ha accolto nel proprio sistema territoriale l'attenzione alla sostenibilità ambientale promuovendo l'eco-innovazione è anche chi è più aperto ai mercati internazionali. Internazionalizzazione e sostenibilità ambientale in chiave di eco-innovazione sono quindi non solo compatibili, ma due facce dello stesso successo.

Per quanto concerne invece la componente sociale, che pure è cresciuta di importanza e ha mostrato notevoli sperimentazioni su larga scala anche nel Novecento (ad esempio con la diffusione del *fair trade* o degli strumenti della micro-finanza), possiamo notare che essa non ha ancora generato una convergenza tra diversi interessi, settori e soggetti della stessa portata della componente ambientale. Gli esperimenti più interessanti in questa direzione sono quelli che cercano di generare modelli di business nuovi, che integrino elementi economici e di impatto sociale non tanto per smorzarne le tensioni, ma anzi per magnificarne le complementarità. Il concetto di "organizzazione ibrida" – che gestisca e percorra le tensioni tra economico e sociale al fine di innovare e crescere sia finanziariamente che in termini di impatto – è quello che coglie al meglio questo punto di vista, mentre le imprese che lo incarnano, come le imprese sociali e le *Benefit corporations* o *B corp*, sono le organizzazioni che rendono reale e testabile questa sperimentazione.

Nel contributo di De Marchi e Di Maria) viene presa in esame proprio la relazione tra l'essere una impresa ibrida (qui identificata con l'impresa *B corp*) e la capacità di commercializzare i propri prodotti e servizi in mercati extranazionali. Dallo studio emerge che l'aver conseguito la certificazione di *B corp* si lega innanzitutto ad una migliore reputazione e visibilità dell'impresa. Ma anche che le imprese hanno tratto dalla scelta di diventare *B corp* lo spunto per innovare, non solo poiché chi è più innovativo è anche più efficiente ed efficace, contenendo gli sprechi e valorizzando le risorse umane, ma probabilmente anche perché il processo di accreditamento *B corp* – che è in realtà un percorso, in cui si reitera la valutazione finché il punteggio del *B corp impact assessment* (BIA) non supera lo score di 80 – implica spesso una trasformazione dell'impresa stessa e del suo *business model*, "costringendola" ad investire in innovazione. Eppure, nel campione di imprese *B corp* di De Marchi e Di Maria chi esporta è marcatamente diverso da chi non esporta, e dunque solo alcune *B corp* hanno una tensione verso i mercati internazionali, volta a spendere l'acquisita reputazione e innovatività, particolarmente marcata, mentre altre restano confinate nel proprio locale. Chi esporta, invece, ha visto crescere le proprie esportazioni in concomitanza con la certificazione *B corp*, mostrando come anche in questo caso sostenibilità e internazionalizzazione possano sostenersi a vicenda. Ci chiediamo però: da cosa possono essere determinate queste due velocità in termini di export? De Marchi e Di Maria collegano la differenza in termini di propensione all'export tra i due gruppi di imprese alla diversa componente di sostenibilità, sociale o ambientale. Chi è più attento al proprio impatto ambientale tende ad essere anche più aperto verso i mercati esteri, mentre chi è più impegnato sul lato sociale tende a concentrarsi di più sul locale.

Quest'ultima considerazione ripropone e conferma il punto di vista esposto inizialmente, che poneva le due componenti della sostenibilità, sociale ed ambientale, su due livelli diversi. Mentre attorno al tema ambientale si è sviluppata una convergenza di soggetti, idee, e *business models*, attorno al tema sociale non si è ancora osservato un trend simile. Le imprese non sanno ancora come sfruttare a pieno il proprio impegno sociale nei mercati internazionali, e dunque si legano al locale più di quanto non facciano le imprese impegnate sul fronte ambientale.

E tuttavia, se prendiamo come *benchmark* il sentiero seguito dalla sostenibilità di stampo ambientale, ci accorgiamo che non è troppo diverso da quello seguito fin qui dalla componente sociale, che in questo senso è solo più "indietro" nello sviluppo di ecosistemi e *business models* capaci di valorizzarla a pieno. Il messaggio che ne deriva, quindi, è in realtà positivo: si aprono importanti spazi di investimento che favoriranno chi per primo saprà cogliere le nuove opportunità che un approccio più pervasivo e più profondo alla sostenibilità stanno aprendo sui mercati nazionali ed internazionali. Scegliere ora posizionamenti nelle catene globali del valore che facciano leva su queste opportunità vuol dire agire da *first mover*, cogliendo l'odierna maggior attenzione all'ambiente e anticipando la crescente attenzione al sociale.



Export e sostenibilità ambientale e sociale: l'esperienza delle B-Corp italiane*

di Valentina De Marchi* e Eleonora Di Maria**

Introduzione

La sostenibilità sociale e ambientale delle imprese e dei sistemi economici è diventata una priorità. Le imprese si sono fatte progressivamente più consapevoli delle implicazioni sociali e ambientali delle loro attività produttive e distributive e stanno realizzando pratiche di sostenibilità per mitigare tale impatto, perché si rendono conto che la sostenibilità è un percorso importante per assicurare la crescita futura. In questo contesto è interessante verificare in che modalità tali investimenti siano legati alle strategie di internazionalizzazione delle imprese. L'esistenza di un legame positivo tra internazionalizzazione, diffusione di comportamenti rispettosi dell'ambiente e sviluppo dell'innovazione ambientale è ben radicata nel contesto dei paesi in via di sviluppo (Jeppesen, Hansen, 2004), mentre risultati contrapposti sono stati evidenziati tra i paesi sviluppati (Chiarvesio, De Marchi, Di Maria, 2015). In questo contributo ci proponiamo di analizzare il rapporto tra il livello e le caratteristiche dell'approccio all'internazionalizzazione di un'azienda e i suoi investimenti sul fronte della sostenibilità sociale e ambientale. Utilizziamo come base empirica di analisi le imprese *Benefit Corp* (o *B-Corp*) (Stubbs, 2017), che si contraddistinguono per una certificazione volontaria che attesta l'orientamento dell'impresa verso il raggiungimento di finalità non solo economiche, ma anche sociali ed ambientali. Sulla base di una serie di dati originali incentrati sulle *B-Corp* raccolti a livello europeo (Italia, Regno Unito, Spagna) nel corso del 2018, mostreremo il rapporto tra la loro propensione all'innovazione ambientale e sociale e le dinamiche sul fronte dell'export.

Internazionalizzazione e sostenibilità

Studi sull'*outsourcing* e sulla frammentazione (internazionale) della produzione hanno mostrato, attraverso molteplici prospettive, una progressiva estensione dei processi produttivi e distributivi tra i diversi attori. Di conseguenza, una realizzazione più completa della strategia di sostenibilità di un'azienda può essere ottenuta solo coinvolgendo tutti gli attori della catena del valore, cioè fornitori, distributori e clienti (Elg, Hultman, 2011), spesso localizzati in paesi diversi.

In questo contesto, è stato analizzato l'impatto dell'internazionalizzazione inteso sia in termini di frammentazione internazionale della produzione, sia, in misura minore, di opportunità per vendere i propri prodotti in nuovi e più redditizi mercati.

Per quanto riguarda l'organizzazione del lavoro su scala internazionale, focalizzandosi in particolar modo sul tema della sostenibilità ambientale, molti studi hanno evidenziato l'importanza di coinvolgere gli altri attori a monte della catena del valore per poter efficacemente ridurre gli impatti dei propri prodotti (Seuring, Müller, 2008). Le caratteristiche di sostenibilità di un prodotto, infatti, derivano necessariamente da quelle degli input che lo compongono, spesso realizzati da diversi fornitori localizzati in territori caratterizzati da diversi livelli di consapevolezza e di regolamentazione su questi aspetti, rendendo la collaborazione e l'integrazione necessarie per poter

* Università di Padova (paragrafo 1 e 3) ** Università di Padova (paragrafi 1, 2, 4).

realizzare prodotti *green* (De Marchi, Di Maria, Ponte, 2013).

In questo contesto, le aziende leader – aziende di dimensioni medio/grandi che hanno spesso un contatto diretto con il mercato – possono giocare un ruolo fondamentale nel promuovere miglioramenti sociali e ambientali dei propri fornitori, usando il loro potere di mercato per allinearli verso più elevati standard di sostenibilità, che possano essere usati come leva competitiva presso i propri mercati finali (De Marchi et al., 2013; Tseng, Chiu, 2013). Trasferendo conoscenze tecniche, richiedendo l'utilizzo di specifiche certificazioni ambientali e monitorando accuratamente i prodotti e i processi realizzati, tali aziende internazionali possono rappresentare un importante stimolo per la sostenibilità di imprese specializzate anche in settori *business-to-business*.

Se da un lato esiste una letteratura consolidata sul ruolo positivo che le attività di esportazione svolgono per l'innovatività generale di un'impresa, dall'altro le riflessioni teoriche sul rapporto con l'innovazione che comporta benefici sociali e ambientali sono più scarse e l'evidenza empirica è meno sviluppata.

L'argomento principale per proporre l'esistenza di una relazione positiva tra internazionalizzazione e sostenibilità è legato all'esposizione a diversi mercati o a richieste normative differenziate in termini di caratteristiche "sostenibili" che devono possedere i prodotti per la loro commercializzazione internazionale. Tanto più un'impresa esporta in un numero maggiore di mercati, tanto più è probabile che adotterà politiche di sostenibilità, potendo replicare e sfruttare le conoscenze e le esperienze in materia di pratiche ambientali su diversi mercati e dovendo gestire una più ampia e forte pressione normativa da diversi paesi, relativa ai propri prodotti, processi, servizi o tecnologie (Aguilera-Caracuel, Hurtado-Torres, Aragón-Correa, 2012). Più in generale, a conferma di questo punto, un cospicuo numero di studi ha riscontrato una relazione positiva tra il grado di internazionalizzazione dell'azienda e le sue prestazioni ambientali.

Tuttavia, tale risultato dipende molto dal contesto locale in cui operano le aziende.

Nel contesto delle piccole e medie imprese italiane focalizzate sui settori tipici del *Made in Italy*, per esempio, Chiarvesio et al. (2015) trovano piuttosto un risultato opposto e cioè che le imprese con un network di fornitura locale, meno orientate verso mercati internazionali, hanno una maggiore probabilità di introdurre nel mercato prodotti *green*. Il risultato di Chiarvesio et al. (2015) è in linea con altri studi che suggeriscono che l'esportazione non fornisce alle imprese ulteriori incentivi alla sostenibilità ambientale rispetto a quelli di cui godono nel solo mercato interno. Questa conclusione può essere motivata dal fatto che in tali studi il paese esportatore e le sue principali destinazioni di mercato (paesi UE) condividono lo stesso rigido contesto normativo. Inoltre, l'importanza di interagire direttamente e più intensamente con il mercato, per garantire le caratteristiche di sostenibilità dei prodotti e dei processi, potrebbe giustificare una maggiore rilevanza dei mercati nazionali su quelli internazionali, come è stato verificato nel caso delle imprese spagnole (De Marchi, 2012).

Dunque poco si sa relativamente al rapporto tra internazionalizzazione e sostenibilità intesa in senso ampio, cioè mettendo a sistema gli aspetti economici, ambientali, e sociali, con modalità di fare impresa che creino un impatto positivo sulle persone (dentro e fuori l'impresa), le comunità, i territori. In questo contributo ci focalizziamo dunque sul rapporto tra esportazioni e sostenibilità a tutto tondo, utilizzando come contesto empirico una particolare categoria di aziende impegnate in maniera sostanziale e formale sul fronte della sostenibilità, le imprese *B-Corp* e le società *benefit* italiane ed europee.

Imprese, sostenibilità e internazionalizzazione: un focus sulle *B-Corp*

Le società *benefit* o le imprese certificate *B-Corp* sono un contesto particolarmente interessante per ricercare nuovi modelli aziendali in cui gli obiettivi sociali e ambientali guidano il comportamento aziendale e le scelte strategiche (Stubbs, 2017).

Per società *benefit* si intendono quelle imprese che hanno cambiato la propria forma societaria secondo le regole introdotte a partire dal 2016 nell'ordinamento italiano. Tale nuova forma societaria include specificata-

¹ Per maggiori informazioni si rimanda a: <https://bcorporation.eu/directory>

mente nello statuto e nell'oggetto sociale elementi di sostenibilità che impegnano il management e gli azionisti a standard più elevati di scopo, responsabilità e trasparenza.

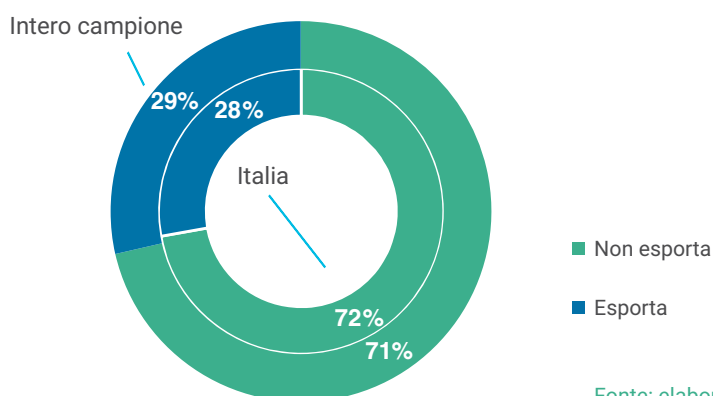
Per *B-Corp* si intendono imprese che hanno perseguito la certificazione volontaria *B-Corp*, sviluppata e rilasciata dalla non-profit americana BLab, con il supporto, nel territorio italiano della società Nativa. Il movimento delle *B-Corp*, nato negli Stati Uniti, ha raggiunto dimensioni mondiali, con oltre 2.700 imprese certificate in oltre 50 paesi. A livello europeo le *B-Corp* sono 445 (al 31 luglio 2018), con il Regno Unito come primo paese (147), mentre l'Italia è al secondo posto con 72 imprese.¹ Per ottenere la certificazione, ogni azienda viene valutata in base alle sue prestazioni in termini sociali, ambientali, di *governance* e comunitari attraverso la *B-Corp Impact Assessment* (BIA). Questa complessa attività di assesment viene poi sintetizzata in un indice, l'indice BIA: per poter ottenere la certificazione le imprese devono dimostrare di avere ottenuto un punteggio di almeno 80, in una scala che arriva fino a 200. Pur essendo diverse, le due forme di impresa sono collegate: alle imprese che hanno ottenuto la certificazione *B-Corp* è infatti richiesto di trasformarsi in società *benefit* entro pochi anni, pena la perdita della certificazione, così che la maggior parte delle imprese italiane ad oggi certificate *B-Corp* sono anche società *benefit*.

Le *B-Corp* e le società *benefit* possono essere interpretate come forme di organizzazione ibride per il loro ruolo di promozione di obiettivi condivisi e di pubblica utilità (André, 2012): tali imprese si impegnano infatti a formalizzare – e a quantificare – il raggiungimento simultaneo di obiettivi di natura non solo economica, ma anche ambientale e sociale. Tali aziende rappresentano quindi un nuovo modo di fare impresa, ove il vertice strategico si impegna verso una molteplicità di *stakeholders* a conseguire obiettivi di sostenibilità sociale e ambientale attraverso il proprio business (che resta comunque orientato al profitto).

Nel corso del 2018 è stata effettuata un'indagine quantitativa nell'ambito del progetto Mobis² rivolta alle *B-Corp* italiane, spagnole e del Regno Unito e alle società *benefit* italiane per analizzarne i modelli di business, i risultati conseguiti e le relazioni di mercato, con un focus anche sul fronte dell'internazionalizzazione. Le imprese complessivamente intervistate, per cui sono stati ottenuti dati completi, sono 58, di cui 47 italiane. Si tratta di imprese mediamente piccole (con, in media, 24 dipendenti), a controllo non familiare (nel 70,2 per cento), fortemente orientate all'innovazione (con un investimento medio in ricerca e sviluppo pari al 9,9 per cento del fatturato) e specializzate in diversi settori della manifattura e dei servizi. È interessante rilevare anche che si tratta di aziende particolarmente competitive dato che nell'ultimo triennio hanno fatto registrare un aumento della redditività (per il 69,6 per cento delle imprese intervistate), della quota di mercato (68,9 per cento) e dell'occupazione (61,4 per cento).

Dallo studio emerge come i risultati economici conseguiti dalle imprese *benefit/B-Corp* siano soprattutto legati

Grafico 1 - Imprese BCorp esportatrici

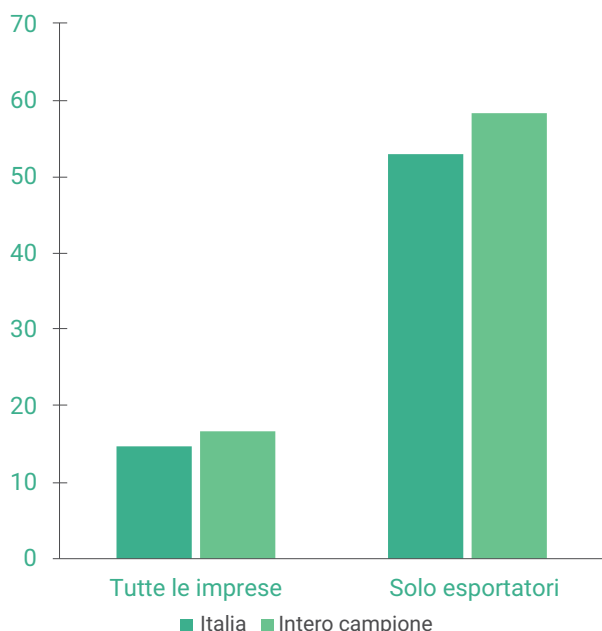


Fonte: elaborazioni degli autori su dati progetto Mobis

² Regione Veneto POR F.S.E. 2014-2020. Code: 4285-1-1267-2017 - <http://www.isre.it/nuovi-modelli-business-valutazione-dellimpatto-sociale/>

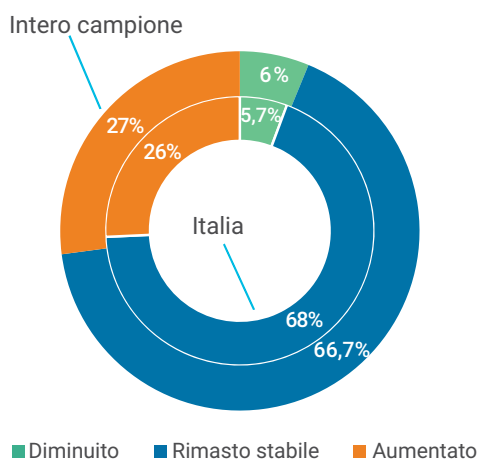
ad un miglioramento della reputazione (60 per cento per l'intero campione, poco oltre il 50 per cento per le sole imprese italiane) e a una migliore visibilità mediatica (40 e 31 per cento rispettivamente). Ma anche a una migliore capacità di innovare (34,5 e 29 per cento rispettivamente: percentuale delle imprese che hanno risposto dando un valore > 4 in una scala da 1 a 7 con 5 = molto; 6 = moltissimo; 7 = estremamente). Dunque si trova un supporto all'idea che investire in sostenibilità permetta alle imprese di aumentare non solo il valore della propria reputazione, ma anche della propria offerta, grazie a una maggior innovatività, e quindi quello generale della propria azienda.

Grafico 2 - Incidenza export Bcorp



Fonte: elaborazioni degli autori su dati progetto Mobis

Grafico 3 - Andamento export ultimo triennio



Fonte: elaborazioni degli autori su dati progetto Mobis

Quanto alla relazione tra investimenti in sostenibilità e internazionalizzazione, il grafico 1 mostra come il 28,6 per cento di tutte le imprese del campione (27,8 se ci si focalizza sulla sola l'Italia) esporti, suggerendo che il focus di due terzi delle imprese siano i mercati locali. Tale quota risulta molto importante se confrontata con la media italiana (in Italia le imprese esportatrici rappresentano il 4,6 per cento delle imprese attive), ma sensibilmente bassa qualora si considerino le sole imprese di dimensioni comparabili a quelle del campione considerato (per la fascia di imprese con 20-49 dipendenti, tale incidenza di assesta attorno al 40 per cento).³

Il grafico 2 mostra in modo più dettagliato l'incidenza media dell'export sul fatturato, considerando tutte le imprese o solo quelle che esportano almeno parte del loro fatturato. Dai dati risulta come considerando tutte le imprese, la percentuale di export sul fatturato sia circa pari al 16 per cento (leggermente minore se si consideri il solo campione di imprese italiane). Tuttavia, focalizzando l'attenzione sulle sole imprese esportatrici, questo valore si alza significativamente, con un valore medio del 58 per cento su tutte le imprese intervistate. Tali risultati permettono una più interessante lettura di quanto emerso dal grafico 1, suggerendo la presenza di due tipologie di imprese *B-Corp*/società *benefit*: alcune che hanno scelto di focalizzarsi principalmente sui mercati locali – eventualità più ricorrente nel caso delle imprese di servizi – ed altre che hanno invece scelto di valorizzare in modo importante i propri prodotti nei mercati esteri – spesso il caso delle imprese manifatturiere, sia di piccolissime che di maggiori dimensioni.

In questo contesto, è interessante valutare anche la dinamica dell'orientamento all'export e la capacità competitiva di tale imprese sui mercati internazionali. Il grafico 3 mostra come solo tra il 5 e il 6 per cento delle imprese abbia visto una contrazione dell'export negli ultimi tre anni. Al contrario tra il 25 e il 27 per cento (rispettivamente se considerata la sola Italia o l'intero

³ Annuario Istat-ICE "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", ed. 2018.

campione) delle *B-Corp*/società *benefit* ha visto aumentare la propria presenza sui mercati internazionali, mentre la restante parte ha comunque mantenuto i propri valori di vendite sui mercati esteri. Tale risultato appare particolarmente interessante, supportando l'evidenza che l'investimento fatto da tali imprese sul fronte degli impatti ambientali e sociali non sia andato a svantaggio della propria capacità di competere, ma anzi sia in linea con una relazione positiva tra sostenibilità e competitività.

Infine, è parso interessante poter confrontare la relazione tra gli investimenti in sostenibilità e le strategie di internazionalizzazione, anche considerando la diversa capacità delle imprese di ridurre impatti di diversa natura

Tavola 1 - Punteggi di sostenibilità (BIA) medi per le imprese esportatrici e non esportatrici

	Intero campione		Italia	
	Non esporta	Esporta	Non esporta	Esporta
Ambiente	18,9	29,9	23,3	27,1
Lavoratori	24,6	20,9	25,6	22,1
Comunità	28,0	27,0	28,4	23,6
Complessivo ¹	92,0	93,9	91,9	88,9

¹ Il valore complessivo è la somma delle tre categorie riportate più le categorie governance (esclusa perché non legate alla sostenibilità) e consumatori (esclusa perché tale categoria non è calcolata per tutte le imprese, ma solo per quelle che, per la natura della loro attività, hanno un rapporto più stretto con il mercato finale)

Fonte: elaborazione degli autori su dati progetto Mobis

di sostenibilità ambientale, mentre il contrario è vero per le imprese che non realizzano nemmeno una piccola parte del proprio fatturato in mercati esteri. Tale interessante risultato, pur di natura preliminare, può essere giustificato sia con il fatto che nei mercati internazionali, ed in particolare in quelli del Nord Europa, vi è una maggiore attenzione verso gli aspetti ambientali dei processi produttivi, sia con il fatto che le azioni delle imprese che comportano impatti di natura sociale hanno spesso una natura locale, coinvolgendo partner (associazioni, enti di volontariato, etc.) a livello locale, e quindi manifestandosi più facilmente sui mercati interni.

Conclusioni

La nostra analisi esplorativa sulla proiezione internazionale delle imprese *B-Corp*/società *benefit* evidenzia come le imprese orientate alla sostenibilità ambientale e sociale possano raggiungere importanti risultati di performance ed occupazionali, anche con una dimensione internazionale non secondaria. La certificazione consente di segnalare e quantificare le ricadute sulla società e sull'ambiente ottenute con le proprie attività di impresa, e dunque anche di poter incidere positivamente non solo sulla propria reputazione, ma anche sulla propria innovazione, andando a determinare infine un riscontro positivo sui mercati internazionali. Sfruttando la standardizzazione della comunicazione sul fronte ambientale e sociale che questa certificazione offre, le imprese sono più leggibili in termini di valore offerto sui mercati internazionali, il che potenzialmente ne sostiene la crescita.

Dallo studio emerge una conferma della relazione positiva tra sostenibilità ambientale e sociale ed internazionalizzazione, ma anche un'importante distinzione tra i diversi aspetti considerati, suggerendo che gli impatti di natura sociale siano ancora poco valorizzati sui mercati internazionali, che invece accolgono già con favore gli interventi di natura ambientale.

delle proprie attività. In particolare, con i dati riportati nella Tavola 1 si vogliono confrontare le performance relativamente agli aspetti di sostenibilità ambientale con quelle di natura sociale. Per le sole imprese *B-Corp* (43 imprese complessivamente) è stato infatti possibile confrontare tali performance utilizzando i dati forniti dal BIA, che distingue per diverse categorie di impatti. Il punteggio totale del BIA è composto dai punteggi ottenuti relativamente a diversi aspetti e la Tavola 1 riporta quelli relativi alle aree ambiente, lavoratori, comunità; più alto il punteggio, migliore la performance sociale delle imprese.

Il principale elemento che emerge dall'analisi è che le imprese esportatrici sono più orientate agli elementi

Riferimenti bibliografici

J. Aguilera-Caracuel, N.E. Hurtado-Torres, J.A. Aragón-Correa, *Does international experience help firms to be green? A knowledge-based view of how international experience and organisational learning influence proactive environmental strategies*, "International Business Review", volume 21, n. 5, 2012, pp. 847–861.

R. André, *Assessing the Accountability of the Benefit Corporation: Will This New Gray Sector Organization Enhance Corporate Social Responsibility?*, "Journal of Business Ethics", volume 110, n. 1, 2012, pp. 133–150.

M. Chiarvesio, V. De Marchi, E. Di Maria, *Environmental innovations and internationalization: Theory and practices*, "Business Strategy and the Environment", volume 24, n. 8, 2015, pp. 790–801.

V. De Marchi, *Environmental innovation and R&D cooperation: Empirical evidence from Spanish manufacturing firms*, "Research Policy", volume 41, n. 3, 2012 pp. 614–623.

V. De Marchi, E. Di Maria, S. Ponte, *The greening of global value chains: Insights from the furniture industry*, "Competition & Change", volume 17, n. 4, 2013, pp. 299–318.

U. Elg, J. Hultman, *Retailers' management of corporate social responsibility (CSR) in their supplier relationships—does practice follow best practice?*, "The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research", volume 21, n. 5, 2011, pp. 445–460.

S. Jeppesen, M.W. Hansen, *Environmental upgrading of third world enterprises through linkages to transnational corporations. Theoretical perspectives and preliminary evidence*, "Business Strategy and the Environment", volume 13, n. 4, 2014, pp. 261–274.

S. Seuring, M. Müller, *From a literature review to a conceptual framework for sustainable supply chain management*, "Journal of Cleaner Production", volume 16, n. 15, 2008, pp. 1699–1710.

W. Stubbs, *Characterising B-Corps as a sustainable business model: An exploratory study of B-Corps in Australia*, "Journal of Cleaner Production", volume 144, 2017, pp. 299–312.

M.L. Tseng, A.S.F. Chiu, *Evaluating firm's green supply chain management in linguistic preferences*, "Journal of Cleaner Production", volume 40, 2013, pp. 22–31.

Eco-innovazione, diversificazione e competitività internazionale

di Nicolò Barbieri*, François Perruchas**, Davide Consoli**

Negli ultimi decenni la sostenibilità ambientale è emersa con forza al centro del dibattito globale come obiettivo di primaria importanza per il futuro della società moderna. Come conseguenza, i governi di tutto il mondo hanno riorientato le politiche pubbliche verso questa nuova priorità con il fine di stimolare la transizione energetica e ambientale, o "verde", diminuendo dunque il peso dell'attività economica sugli ecosistemi e riducendo lo sfruttamento delle risorse naturali e la produzione di sostanze inquinanti. Senza dubbio, tale cambiamento rappresenta una sfida, vista la necessità di trovare un bilanciamento tra crescita economica ed impatto ambientale, ma anche un'opportunità per ripensare i sistemi di produzione e distribuzione in modo da generare impatti socio-economici positivi ed equi per tutti i segmenti della società.

Gli analisti identificano tre grandi direttrici della transizione ambientale (Stern, 2007). La prima consiste nell'aumentare l'efficienza energetica dei sistemi già esistenti, dunque utilizzare meno energia mantenendo inalterato il livello di benessere. Soluzioni di questo tipo puntano a migliorare le attuali infrastrutture, per esempio sfruttando l'energia solare per il riscaldamento o la circolazione dell'aria per la ventilazione degli edifici. La seconda direttrice prevede la creazione di nuovi sistemi di generazione che, sfruttando risorse naturali, producano energia, come quella solare, eolica o idrica, che non implichi l'uso di combustibili fossili. Infine, la terza, per le attività per le quali i combustibili fossili restano indispensabili, si cercano soluzioni che permettano di ridurre l'impatto ambientale catturando le emissioni di CO₂ prima che finiscano nell'atmosfera. La realizzazione di questo ampio ventaglio di soluzioni dipende tuttavia dalla disponibilità di tecnologie e competenze con diversi gradi di complessità.

Investire in attività di ricerca e sviluppo è fondamentale per cogliere le opportunità della transizione ambientale (Stern, 2007; OCSE, 2011). La crescita sostenibile infatti si contrappone alle strategie di decrescita e viene proposta come uno stimolo allo sviluppo economico. Diversi studi evidenziano l'enorme impatto potenziale della *green economy* in termini di cambiamenti nei sistemi produttivi, filiere e mercato del lavoro. Questi mutamenti sono condizionati alla generazione e diffusione di conoscenza: il raggiungimento degli obiettivi di politica ambientale di lungo periodo impone la creazione di nuove tecnologie, il miglioramento delle prestazioni di quelle esistenti e l'adozione di pratiche e *know-how* all'interno dei settori economici. Ne consegue che la capacità di sfruttare le opportunità create dalla *green economy* sia legata a innovazioni che permettano di adeguarsi alle scelte di politica ambientale e, al tempo stesso, di aumentare la competitività (Porter e van der Linde, 1995). Senza dimenticare che investire per tenere il passo della frontiera tecnologica è strategicamente importante anche per ridurre la dipendenza dall'estero per quanto riguarda sia la componentistica che l'offerta di energia.

Un elemento degno di nota in questo contesto riguarda la competitività internazionale e come la creazione di conoscenza possa portare ad un vantaggio competitivo nei mercati internazionali. L'innovazione infatti permette di aumentare il profitto atteso generato dall'ingresso in nuovi mercati attraverso una riduzione dei costi e un più ampio *portfolio* di possibilità da sfruttare nella competizione con altre imprese, regioni, paesi, ecc. Nel contesto della sostenibilità questo aspetto assume una connotazione ancor più rilevante data la transizione in atto a livello istituzionale, sociale ed economico, anche se il suo potenziale nello stimolare la competitività rimane un aspetto tuttora scarsamente esplorato. Le tecnologie che sono necessarie per accelerare la transizione ambientale in gran parte esistono già, per quanto con diversi gradi di maturità e diffusione (Barbieri et al., 2018). Difficile dire tuttavia quali paesi e regioni saranno capaci di adottarle e cambiare rotta per raggiungere gli obiettivi di sostenibilità e, al contempo, di cogliere le opportunità di sviluppo insite nel cambio di paradigma, come nel caso del commercio internazionale.

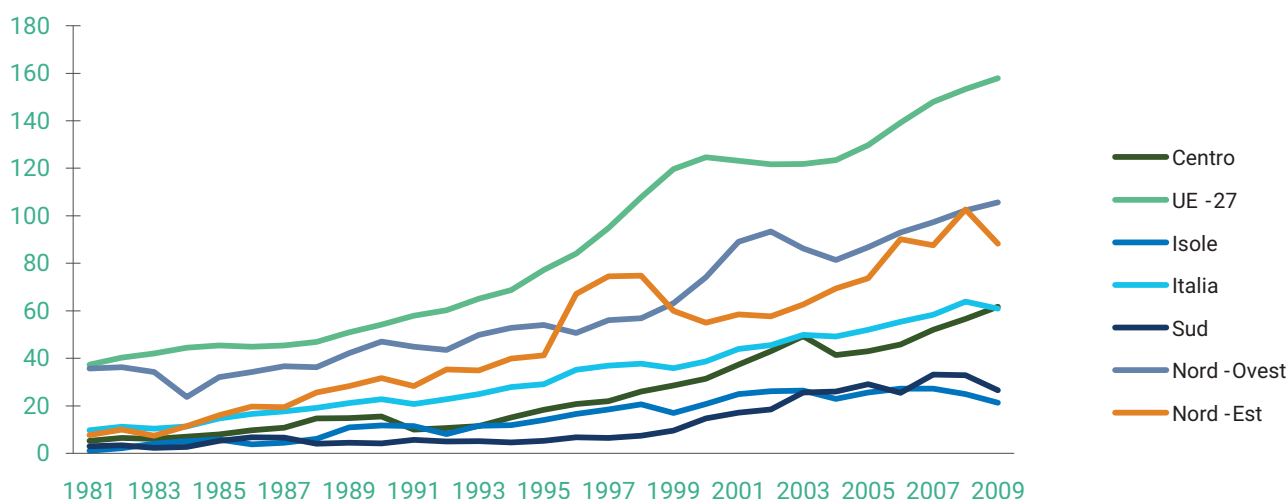
* Università degli Studi di Ferrara. ** INGENIO, CSIC-Universitat Politècnica de València.

Il presente contributo propone una prima approssimazione empirica alla questione, discutendo se e quanto le regioni stiano raccogliendo i frutti dell'attuale prima fase di transizione "verde". L'obiettivo è esplorare come lo sviluppo di conoscenza tecnologica in campo ambientale generi vantaggi nel commercio internazionale, uno dei principali canali per la diffusione di nuove tecnologie. La nostra analisi empirica mira a misurare la capacità delle regioni italiane di convertire la conoscenza prodotta in opportunità economiche studiando la connessione fra innovazione verde ed esportazioni.

Evoluzione dell'innovazione ambientale

Il cambiamento climatico è un fenomeno globale con forti connotazioni locali. Regioni e paesi differiscono sia per grado di esposizione alle multiple manifestazioni di questo fenomeno, sia per capacità tecnologica, istituzionale e organizzativa di rispondere alle esternalità negative ad esso legate. L'analisi dell'innovazione ambientale è pertanto inestricabilmente legata allo studio dei fattori che influenzano la dotazione di competenze ed infrastrutture necessarie alla generazione di nuove tecnologie. Uno degli indicatori maggiormente utilizzati per analizzare il grado di innovatività sono i brevetti. Attraverso l'estrazione di informazioni contenute nei brevetti come, ad esempio, l'indirizzo dell'inventore, il campo tecnologico a cui l'invenzione fa riferimento e l'anno di sviluppo, è possibile identificare per ogni regione italiana il numero di brevetti riferiti a tecnologie ambientali.

Grafico 1 - Evoluzione temporale dell'eco-innovazione
 Numero di famiglie di brevetti per regione (per milioni di abitanti)⁽¹⁾



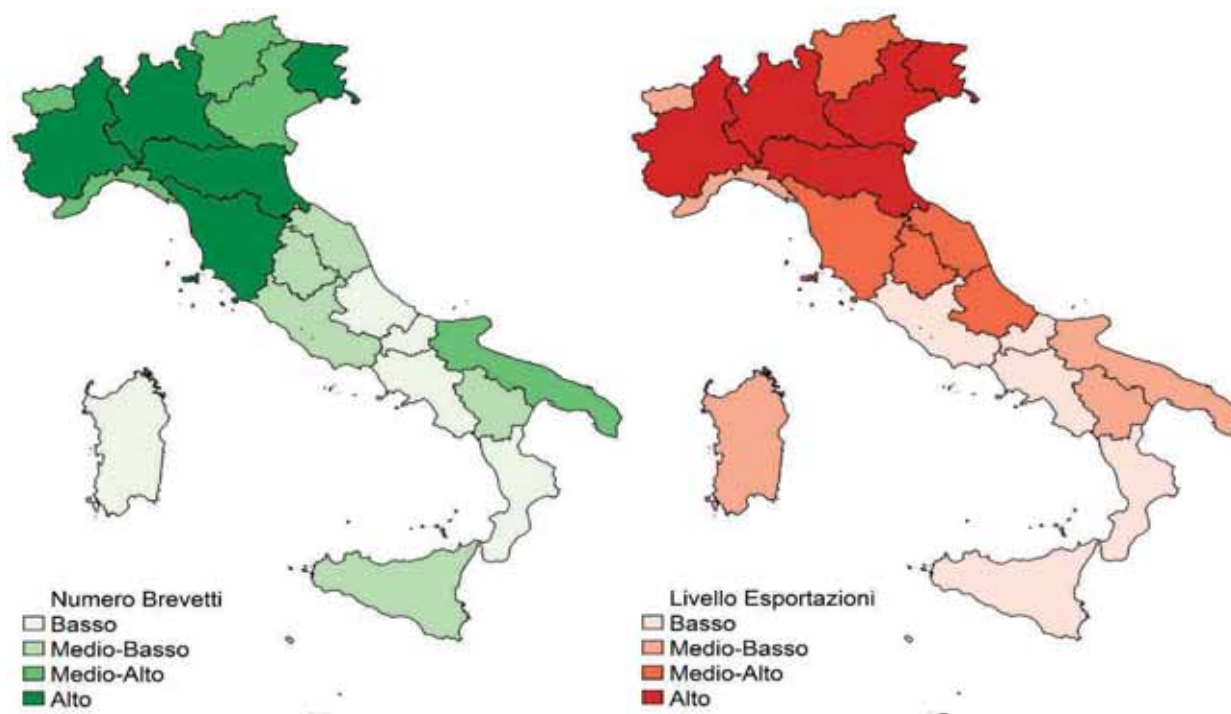
⁽¹⁾ Media mobile (tre anni). I brevetti sono stati geo-localizzati utilizzando l'indirizzo dell'inventore a livello NUTS 2. Fonte: elaborazioni degli autori

L'eco-innovazione¹ in Italia ha sperimentato una rapida accelerazione a partire della fine degli anni ottanta.² Il grafico 1 mostra la crescita del numero di brevetti procapite in aggregato ed in tutte le macro-regioni, anche se con marcate differenze. Utilizzando la media dell'Unione Europea (UE-27) come riferimento, i gruppi di regioni più

¹ Questo studio utilizza la seguente definizione di eco-innovazione, ampiamente adottata nella letteratura di riferimento: produzione, creazione, adozione di prodotti o processi produttivi che sono nuovi per l'organizzazione e che portano, lungo il ciclo di vita, ad una riduzione del rischio ambientale, dell'inquinamento e di altri impatti negativi derivanti dall'uso di risorse rispetto alle alternative esistenti (Kemp e Pearson, 2007).
² Sono stati identificate nel periodo 1980-2012, 68.153 famiglie di brevetti ambientali da PATSTAT 2016a. I brevetti ambientali sono stati ottenuti attraverso una ricerca dei codici tecnologici (Cooperative Patent Classification – CPC) elencati nella lista ENV-TECH (OCSE 2016). L'assegnazione dei brevetti alle regioni avviene attraverso la geo-localizzazione dell'indirizzo dell'inventore. I dettagli della procedura sono disponibili presso il portale GreenTechDatabase (www.greentechdatabase.com).

proattivi sono quello nord-occidentale e nord-orientale, soprattutto dagli anni novanta in poi.³ La performance di questi due blocchi è superiore alla media nazionale, anche se resta inferiore al ritmo di crescita medio delle regioni europee e, soprattutto, evidenzia un divario crescente con il resto del territorio. In tal senso, colpisce come i due blocchi di regioni meridionali e insulari sperimentino nell'ultima parte del periodo una flessione, in coincidenza con l'inizio della recente crisi economica, che non si osserva nelle altre regioni.

Grafico 2 - brevetti ambientali (a), export (b)
Medie 1996-2012 per regione



Fonte: elaborazioni degli autori

Il grafico 2a riporta la media dei brevetti ambientali procapite per regione fra il 1996 ed il 2012 divisa in quartili ed evidenzia la concentrazione di capacità innovativa nelle due ripartizioni nord-orientale, con Friuli Venezia Giulia ed Emilia Romagna in testa, e nord-occidentale, soprattutto Piemonte e Lombardia. Sebbene l'intensità dell'attività di innovazione sia inferiore nelle regioni meridionali, il grafico mostra l'esistenza di *hubs* di proattività in Puglia, Basilicata e Sicilia, plausibilmente legati ad attività localmente prominenti, ma debolmente integrate nell'intorno produttivo locale. Tale proiezione geografica non è dissimile da quella che si evince da recenti studi sugli investimenti in tecnologie verdi da parte di aziende italiane (Unioncamere, 2017). Il grafico 2b mostra il dato relativo al volume di esportazioni totali delle regioni⁴, dal quale si evince una distribuzione territoriale abbastanza simile a quella delle innovazioni ambientali. Anche in questo caso emerge il divario fra le regioni settentrionali e quelle meridionali, con un'inversione di ruolo tra il Veneto, che qui si trova fra le regioni leader, e la Toscana, che retrocede al terzo quartile.

³ "Nord-Occidentale": Liguria, Lombardia, Piemonte, Valle d'Aosta; "Nord-Orientale": Emilia-Romagna, Friuli-Venezia Giulia, Trentino-Alto Adige, Veneto; "Centrale": Lazio, Marche, Toscana, Umbria; "Meridionale": Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia; "Insulare": Sardegna, Sicilia.

⁴ La variabile esportazioni è stata calcolata dividendo il valore delle esportazioni per il PIL regionale (milioni di euro a prezzi dell'anno precedente). Fonte: Indicatori territoriali per le politiche di sviluppo (Istat) (<https://www.istat.it/it/archivio/16777>)

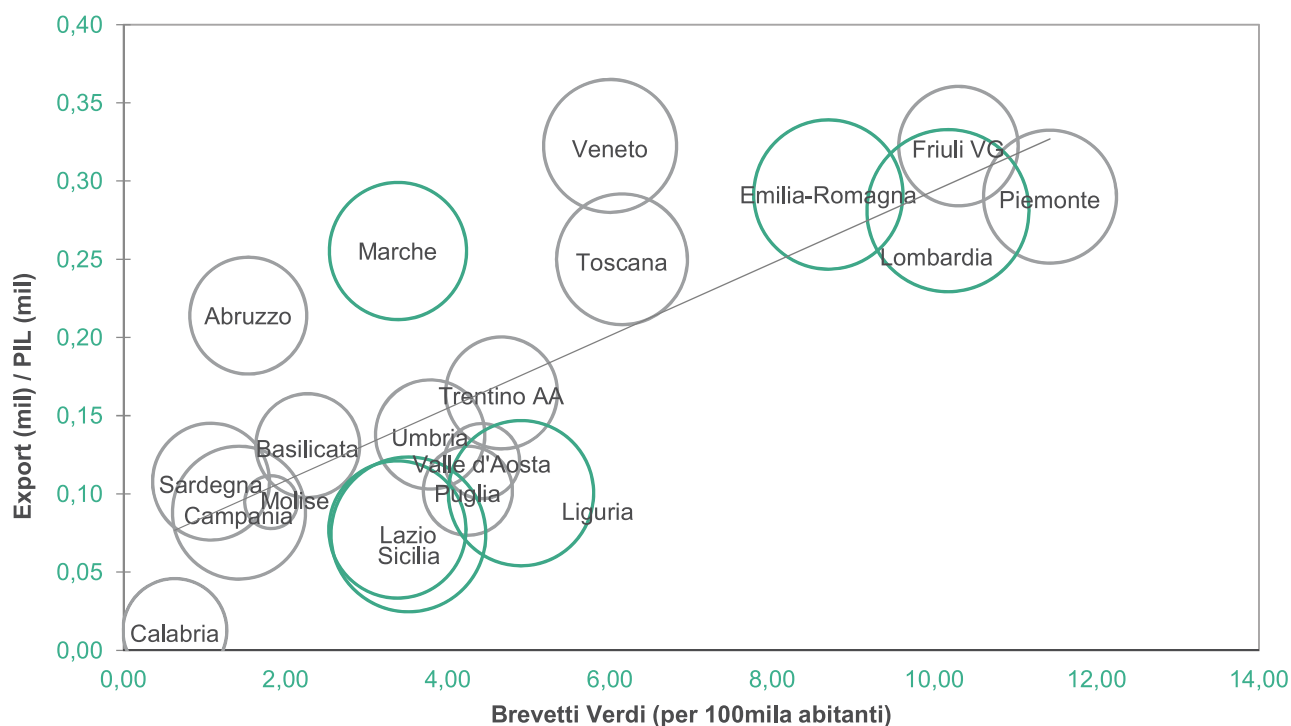
Un ulteriore elemento da considerare nell'analisi dell'innovazione ambientale regionale è la composizione dello sviluppo tecnologico. Infatti, è interessante sottolineare che lo sviluppo di competenze tecnologiche può portare ad un vantaggio competitivo che permette di entrare e sfruttare nuovi mercati. Alla base di questa dinamica sta il concetto di complessità introdotto negli studi di Hausmann et al. (2007) e Hidalgo et al. (2007). Questo filone di letteratura ha evidenziato come la composizione del paniere di beni esportato possa spiegare la crescita economica dei paesi nel medio-lungo termine, riscontrando una relazione positiva tra la specializzazione nella produzione di beni complessi e tassi di crescita più elevati. Nel presente approfondimento ci si è avvalsi di questa logica per determinare il grado di complessità delle capacità innovative ambientali delle regioni con l'obiettivo di osservare se vi sia una relazione positiva con le esportazioni. Ci si è avvalsi di due indicatori ampiamente utilizzati nella letteratura di riferimento. Il primo cattura il grado di diversificazione tecnologica ambientale delle regioni misurato grazie al *Revealed technological advantage* (RTA). Una regione registra un RTA in una tecnologia ambientale se la percentuale di brevetti in quella tecnologia, sul totale dei brevetti ambientali che ne compongono il *portfolio*, è maggiore della percentuale calcolata sull'intero paese. Il numero di tecnologie per le quali una regione ha un RTA permette di misurare la diversificazione tecnologica ambientale. La stessa logica è utilizzata per misurare il grado di diffusione della conoscenza tecnologica ambientale. Il secondo indicatore, infatti, (ubiquità) cattura il numero di regioni che hanno un RTA nei diversi campi tecnologici legati alla *green economy*. Calcolando l'ubiquità media delle tecnologie ambientali sviluppate nelle regioni è possibile catturare quanto le competenze tecnologiche regionali siano diffuse – e perciò comuni tra i territori nazionali – oppure peculiari solo di alcune regioni.

Il grafico 3 mostra la relazione tra questi due indicatori e l'intensità brevettuale nelle regioni italiane. Nel quadrante in alto a sinistra si posizionano quelle regioni che sviluppano tecnologie ambientali più comuni nel territorio nazionale (alta ubiquità) e sono caratterizzate da un basso grado di diversificazione tecnologica. Il caso opposto si verifica nel quadrante in basso a destra, dove le regioni hanno una elevata diversificazione e sviluppano tecnologie ambientali più sofisticate, legate a competenze tecnologiche presenti in un minor numero di regioni. Tuttavia, questo aspetto sembra non influenzare la relazione con le misure di export come vedremo nel grafico 4.

Il grafico 4 mette in risalto la correlazione positiva tra esportazioni e brevetti ambientali pro capite nelle regioni italiane, mostrando altresì il grado di diversificazione della base di conoscenza regionale (rappresentata anche qui dalla dimensione dei cerchi attorno ai punti). È importante evidenziare che la variabile sull'asse delle ordinate cattura il peso dell'esportazione sull'economia regionale. Questo risultato corrobora l'evidenza emersa dal grafico 2, ovvero che le regioni con maggiori capacità produttive in campo ambientale – catturate dal numero di brevetti pro capite – hanno un'elevata apertura verso i mercati internazionali in termini di percentuale di reddito che deriva dal commercio con l'estero. La correlazione positiva che emerge è spiegabile attraverso due meccanismi teorici presenti nella letteratura economica. Il primo riguarda il fatto che le imprese innovative, sia in campo ambientale che non, hanno una maggior propensione ad esportare rispetto alle imprese non innovative. Nonostante i costi fissi di ingresso in nuovi mercati esteri siano simili per entrambe le tipologie di imprese, quelle innovative sono caratterizzate da un profitto atteso, legato all'attività di esportazione, più elevato rispetto alle altre imprese. Il secondo meccanismo è denominato "ipotesi di Porter" (Porter, 1991; Porter e van der Linde, 1995), per la quale l'inquinamento è la manifestazione di un utilizzo non efficiente delle risorse naturali e, per tale ragione, una riduzione dell'inquinamento coincide con un aumento della produttività nell'uso delle stesse. Contrariamente a quanto previsto dal paradigma tradizionale, la regolamentazione ambientale potrebbe portare ad una situazione *win-win* attraverso l'incentivo allo sviluppo e all'adozione di tecnologie ambientali che, a sua volta, permetterebbe di ridurre l'inquinamento e i costi di produzione, aumentando le performance delle imprese anche sui mercati esteri.

Dal grafico 4 emerge che l'intensità di innovazione ambientale ha una forte correlazione con le esportazioni. Meno rilevante sembra essere il legame con il grado di diversificazione tecnologica, così come catturato precedentemente nel grafico 3, data la presenza di regioni ad alta complessità innovativa come Lazio, Sicilia e Liguria nella porzione di grafico più vicina all'origine. Tuttavia, è ragionevole ipotizzare che l'elevata complessità delle tecnologie ambientali sviluppate in queste regioni possa portarle ad un vantaggio competitivo nel medio-lungo periodo, fungendo da stimolo per lo sviluppo economico regionale anche in termini di internazionalizzazione.

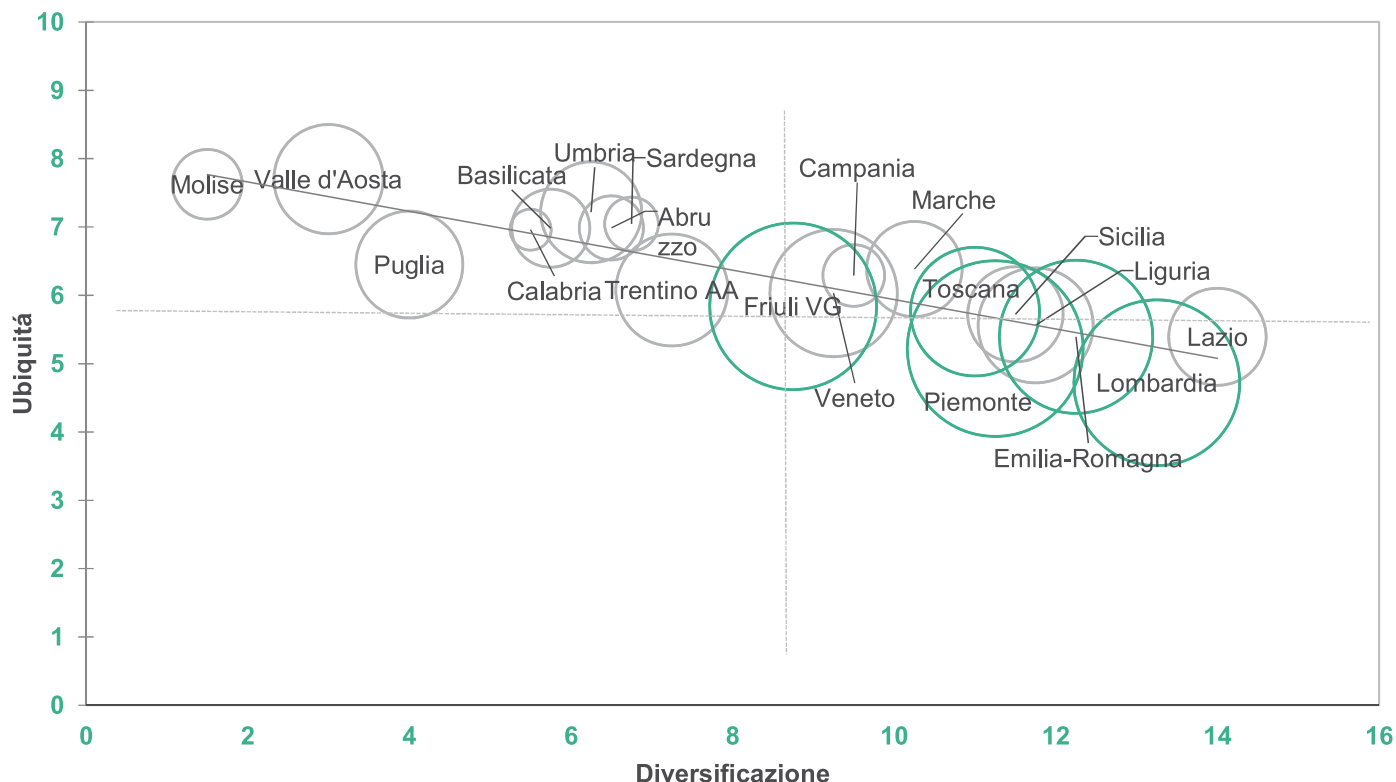
Grafico 3 - Complessità tecnologica ambientale nelle regioni italiane
Diversificazione, ubiquità e intensità dell'eco-innovazione per regione ⁽¹⁾



⁽¹⁾ La grandezza dei cerchi rappresenta l'intensità brevettuale in campi tecnologici legati alla sostenibilità ambientale.

Fonte: elaborazioni degli autori su dati PATSTAT 2016a, ENV-TECH (OCSE 2016), greentechdatabase.com, Eurostat NUTS 2013

Grafico 4 - La relazione tra eco-innovazione e esportazioni
 Numero di brevetti (per 100mila abitanti), esportazioni (per milioni di PIL) e diversificazione⁽¹⁾



⁽¹⁾ La grandezza dei cerchi cattura il grado di diversificazione tecnologica ambientale nelle regioni.
 Fonte: elaborazioni degli autori su dati PATSTAT 2016a, ENV-TECH (OCSE 2016), greentechdatabase.com, Eurostat NUTS 2013

Considerazioni conclusive

Questa breve nota mette in evidenza, in linea con varie fonti empiriche, che nel suo complesso l'Italia gioca un ruolo di primo piano nell'adattamento del sistema produttivo ai nuovi criteri di sostenibilità ambientale. Al tempo stesso, la capacità innovativa, misurata dai brevetti, è caratterizzata da notevoli disparità intra-territoriali, specialmente fra aree settentrionali e meridionali. Considerando l'orientamento dell'attività innovativa "verde", ed in particolare la diversificazione del *portfolio* di brevetti, emergono altri elementi di interesse. Da un lato, regioni leader in termini di volume di innovazione hanno un profilo più conservatore, nel senso che diversificano meno ed assumono un ruolo di *smart adopters* di tecnologie mature piuttosto che emergenti. Di contro, regioni che non primeggiano in termini di volume di innovazione mostrano gradi di diversificazione superiori alla media, e dunque un profilo maggiormente votato all'esplorazione di tecnologie meno mature e più vicine alla frontiera. Sotto questo punto di vista, pertanto, il divario Nord-Sud si attenua. Infine, il contributo analizza il grado di correlazione fra capacità innovativa "verde" e volume di esportazioni. La relazione che emerge è chiaramente positiva, ma il divario Nord-Sud riemerge. Infatti, per il periodo 2000-2010 il volume dell'attività di innovazione ambientale premia le regioni in termini di performance commerciale internazionale più che la diversificazione. Risultano quindi favorite nell'internazionalizzazione le regioni settentrionali con maggiore volume di innovazione ambientale, anche se non necessariamente prossime alla frontiera tecnologica.

Riferimenti bibliografici

N. Barbieri, F. Perruchas e D. Consoli, *Specialization, diversification and environmental technology life-cycle*. Papers in Evolutionary Economic Geography, 18.38. University of Utrecht, 2018. <https://peeg.wordpress.com/tag/technology-life-cycle/>

Eurostat, *Energy, transport and environment indicators*. 2016. <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-statistical-books/-/KS-DK-16-001>

R. Hausmann, J. Hwang, D. Rodrik, *What you export matters*. "Journal of Economic Growth" 12(1), 2007, 1–25.

C.A. Hidalgo, B. Klinger, A.-L. Barabási, R. Hausmann, *The Product Space Conditions the Development of Nations*. "Science" 317(5837), 2007, 482-487.

R. Kemp e P. Pearson, Final report MEI project about measuring eco-innovation. UM Merit, Maastricht, 10, 2007.

OCSE, *Towards Green Growth*. OECD Green Growth Studies, OECD Publishing, 2011.

OCSE, *Green Growth Indicators*. OECD Green Growth Studies, OECD Publishing, 2017.

M. Porter, *America's green strategy*. "Scientific American" 264 (4): 168, 1991.

M. Porter e C. van der Linde, *Toward a New Conception of the Environment- Competitiveness Relationship*, "Journal of Economic Perspectives" 9(4), 1995, 97–118.

N.H. Stern, *The Economics of Climate Change: the Stern review*. Cambridge University Press, 2007.

Unioncamere, Green Italy. Rapporto 2017. www.unioncamere.gov.it/download/8247.html



7. IL SOSTEGNO PUBBLICO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE



7. IL SOSTEGNO PUBBLICO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

Quadro d'insieme*

Questo capitolo offre un'analisi integrata dell'insieme di politiche attuate dai diversi soggetti del sistema pubblico per il sostegno all'internazionalizzazione delle imprese italiane e per l'attrazione di investimenti esteri ed è organizzato come segue. Nel quadro d'insieme si presentano l'evoluzione delle politiche messe in atto dal Ministero dello Sviluppo Economico e una sintesi delle principali attività svolte nel 2018 dai vari enti che costituiscono il sistema. Per agevolare la consultazione del capitolo, in questa edizione si è scelto di fornire una rappresentazione sintetica dei suoi contenuti attraverso una tabella, consultabile alla fine del quadro d'insieme, che riporta i principali strumenti utilizzati indicandone l'organo di indirizzo politico e l'ente responsabile dell'attuazione.

Nei paragrafi successivi vengono esaminate le attività svolte nei due ambiti dei servizi reali e finanziari di sostegno agli scambi internazionali e agli investimenti diretti esteri in uscita e dei servizi reali per l'attrazione degli investimenti diretti esteri in entrata. Infine vengono illustrate alcune attività recenti in materia di monitoraggio e valutazione degli interventi.

Politiche governative

In occasione della legge di bilancio 2019, il Governo ha ribadito la fiducia nell'importante sforzo finanziario rappresentato dal Piano straordinario per la promozione del *made in Italy* e l'attrazione degli investimenti (di seguito "Piano straordinario"), istituito con il DL n. 133/2014, convertito con modificazioni dalla L. 11 novembre 2014, n. 164, incrementando lo stanziamento previsto per il secondo anno del triennio 2018-2020, che si assesta a 140 milioni di euro.

L'obiettivo preposto è garantire il proseguimento delle linee di intervento previste dal DL 133/2014, assicurando all'Agenzia ICE stanziamenti in linea con quelli sino ad ora gestiti, nell'ottica di rendere strutturale lo sforzo compiuto. Ulteriori importi risultano inoltre stanziati per azioni specifiche affidate ad altri soggetti, quale la promozione dell'agroalimentare all'estero, pari a 7 milioni di euro per il triennio.

A tali fondi straordinari triennali si aggiungono gli stanziamenti già previsti in via ordinaria per il piano promozionale – che si assestano su un valore medio di circa 17 milioni di euro annui – e gli ulteriori fondi del Piano straordinario per il *made in Italy* (di seguito Piano *made in Italy*), a regime a partire dal 2004 – con uno stanziamento definitivo di 9,1 milioni di euro nel 2018 e uno di 11,1 milioni di euro nel 2019.

Oltre alle suddette risorse, programmate e coordinate dalla Direzione Generale per l'internazionalizzazione e la promozione degli scambi, il MiSE ha provveduto, attraverso la Direzione Generale per l'incentivazione delle attività d'impresa, al proseguimento del Piano Export Sud – programma quadriennale di interventi di sostegno all'internazionalizzazione delle PMI, start-up, consorzi e reti di imprese localizzate nelle regioni meridionali (Basilicata, Campania, Calabria, Puglia e Sicilia) e nelle regioni c.d. "in transizione" (Abruzzo, Molise e Sardegna) – finanziato dal Programma operativo nazionale "Imprese e Competitività" 2014-2020 FESR (PON I&C), la cui attuazione è affidata all'Agenzia ICE.

Le risorse aggiuntive del Piano Export Sud sono volte a superare la disparità tra le aree territoriali italiane

Coordinamento editoriale del capitolo a cura di Stefania Spingola (ICE). Ha collaborato Beatrice Taraborelli (ICE). Supervisione di Fabrizio Onida (Università Bocconi).

* Quadro d'insieme redatto da Federica David, Ministero dello Sviluppo Economico (sottoparagrafo Politiche governative) e Stefania Spingola, ICE (sottoparagrafo Sintesi delle attività del 2018).

nell'apporto alle esportazioni nazionali, concentrato prevalentemente nelle regioni del Nord. Le iniziative sono programmate e realizzate in stretta collaborazione con gli organismi territoriali competenti per l'internazionalizzazione e con la rete di uffici esteri di Agenzia ICE. Il Piano, articolato in linee di intervento, comprende azioni di natura promozionale e di natura formativa, nonché azioni di supporto alla sua gestione e realizzazione.

Le risorse messe in campo dal Governo sono rilevanti, considerando il contesto caratterizzato dal perdurare di vincoli stringenti per la spesa pubblica, ed emblematiche riguardo al riconoscimento del valore dell'internazionalizzazione all'interno della nostra economia, in termini sia di prodotto interno lordo (PIL) sia di occupazione.

Il Piano straordinario si propone di incidere sul posizionamento del sistema economico sui mercati internazionali e di sostenere la ripresa dell'economia in una fase in cui i segnali di dinamismo delle esportazioni confermano l'internazionalizzazione come leva strategica per consolidare la crescita. Gli obiettivi prefissi riguardano l'ampliamento del numero delle imprese, in particolare piccole e medie, che lavorano con l'estero, la crescita delle quote italiane del commercio internazionale, la valorizzazione dell'immagine del *made in Italy* nel mondo ed il sostegno alle iniziative di attrazione degli investimenti esteri in Italia.

I risultati del primo triennio (2015-2017) sono stati illustrati nell'edizione scorsa di questo Rapporto. Per quanto attiene al triennio in corso (2018-2020) i suddetti macro obiettivi, tuttora validi, vanno considerati in misura addizionale rispetto ai risultati finora raggiunti, per quanto riguarda l'aumento del valore dell'export, il numero complessivo di aziende esportatrici e il volume degli IDE attratti nel Paese.

In tale ambito si evidenzia come nelle stime 2019 FDI Confidence Index ATKearney il nostro paese guadagni ulteriori due posizioni e si collochi tra i primi otto mercati più attrattivi dal punto di vista degli investimenti diretti esteri.

I risultati ottenuti dalle imprese italiane sui mercati internazionali nel 2018 e l'andamento recente degli IDE in entrata sono stati già illustrati nei capitoli precedenti di questo Rapporto.

A tali positivi risultati contribuiscono sia le risorse messe in campo dal sistema Italia (attività dei piani promozionali del *made in Italy* assieme al Polo dell'export e dell'internazionalizzazione del gruppo CDP) sia il consolidarsi dell'innovativo approccio sinergico che il Governo ha definito per il supporto all'internazionalizzazione delle imprese, costituito da una combinazione tra strategia condivisa (Cabina di regia, Comitato attrazione investimenti, Polo export, gruppi di lavoro sui mercati prioritari), impiego di nuovi strumenti – voucher per *temporary export managers* (TEM), accordi con la grande distribuzione organizzata (GDO) ed azioni mirate nell'ambito e-commerce) ed azioni volte a impattare sull'efficienza operativa.

La strategia condivisa si definisce negli incontri della Cabina di regia per l'internazionalizzazione, che si riunisce con cadenza annuale; il coordinamento tra istituzioni e soggetti privati valorizza il ruolo strategico dell'azione di sostegno all'internazionalizzazione – alla luce dell'evoluzione congiunturale e del riemergere di spinte protezionistiche – per attivare il potenziale delle imprese italiane rimasto ancora inespresso.¹

In tale sede vengono indicati, in considerazione del contesto geopolitico e delle dinamiche economiche, i mercati di riferimento ed i settori di intervento delle principali azioni previste dal Piano nonché le missioni strategiche.

Il ruolo delle missioni imprenditoriali a guida politica, indirizzate su paesi particolarmente promettenti in considerazione sia dei tassi di crescita sperimentati negli ultimi anni che della complementarità con alcuni specifici settori del sistema produttivo italiano e del livello complessivo delle relazioni bilaterali, resta centrale. Le missioni rappresentano un intervento sinergico con le azioni promozionali settoriali e geografiche previste dal Piano straordinario, con una capacità di amplificazione delle strategie di intervento su obiettivi di medio-lungo termine a favore di macro-settori e mercati determinati. I mutamenti degli scenari geopolitici internazionali vengono costantemente monitorati e si lavora affinché risulti una continuità dell'azione promozionale nei paesi target, con un

¹ Ai sensi dell'articolo 14, comma 18-bis del decreto legge 98 del 2011 e successive integrazioni e modificazioni, della Cabina fanno parte MiSE e MAECI, che la co-presiedono insieme al Ministero per i Beni e le Attività Culturali (MiBAC) per le materie di sua competenza, oltre al Ministero dell'Economia e delle Finanze (MEF), e al Ministero delle Politiche Agricole, Alimentari, Forestali e del Turismo (MiPAAFT), Conferenza delle Regioni e delle Province autonome, Unioncamere, Alleanza cooperative italiane, Associazione Bancaria Italiana, Confindustria e Rete imprese Italia; hanno partecipato alla riunione del settembre 2018 anche il Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, il Gruppo Cassa Depositi e Prestiti e l'Agenzia ICE.

preciso calendario di *follow up* e un monitoraggio costante degli sviluppi.

Tra le missioni realizzate nel 2018 si ricordano, in ordine di realizzazione, quelle in Albania, nelle province cinesi del Liaoning e dello Shandong, in Georgia e Azerbaijan, in Cina, India, Vietnam, Corea del Sud e Giappone.

Importanti incontri internazionali presidiati sono stati l'Indio-Italian Technology Summit, dove l'Italia ha rappresentato il paese partner, il China International Import Expo, in concomitanza del quale è stata organizzata la V edizione del Business Forum Italia-Cina, e la *task force* italo-russa sui distretti e le PMI.

Per il 2019 la Cabina di regia, riunitasi a settembre 2018, ha indicato come priorità geografiche dell'azione promozionale, i seguenti paesi:

- Stati Uniti, Cina, Canada, Russia ed India, verso cui saranno rivolti piani promozionali speciali;
- in Europa: Francia, Germania, Spagna, Paesi Bassi, Regno Unito e Polonia;
- in Asia e Oceania: Corea del Sud, Giappone, Vietnam ed Australia;
- in Centro-Sud America: Messico e Brasile;
- nell'area mediterranea e del Golfo: Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti (anche in vista di Expo Dubai 2020), Marocco e Tunisia;
- in Africa: Kenya;

convenendo sull'opportunità di mantenere lo stretto raccordo tra la strategia promozionale e determinate priorità geografiche, allo scopo di massimizzare i ritorni degli investimenti a fronte di una ponderata ed efficace concentrazione degli stessi.

In particolare le missioni di sistema per l'anno in corso riguarderanno Emirati Arabi Uniti (già realizzata) e Messico (prevista nel secondo semestre); inoltre è stata realizzata una missione a guida politica in Tunisia.

Importante è anche l'attenzione posta verso i mercati asiatici ed in particolare la Cina. Nel 2019 sono stati siglati tre memorandum d'intesa con questo paese (sulla Belt and Road Initiative, sul commercio elettronico e sulle startup), finalizzati al rafforzamento dell'export verso l'enorme mercato cinese, al coinvolgimento delle nostre imprese per la realizzazione di progetti infrastrutturali lungo la "Nuova via della seta", all'inclusione dei nostri porti nelle rotte del commercio internazionale, a promuovere la cooperazione tra le imprese e i consumatori del commercio elettronico operanti in Italia e in Cina, a favorire la cooperazione scientifica e tecnologica tra startup italiane e cinesi.

Tali accordi fanno parte delle 29 intese, istituzionali e commerciali, sottoscritte tra Italia e Cina nei settori del commercio, dell'energia, dell'industria, delle infrastrutture e del settore finanziario, al fine di promuovere un rafforzamento delle relazioni economico-commerciali tra i due paesi, nel rispetto delle linee strategiche dell'Unione Europea e della nostra collocazione euro-atlantica.

Si ricorda, in tale ambito, che presso il Ministero dello Sviluppo Economico è attiva la *task force* Cina, presieduta da MiSE e MAECI, volta all'elaborazione, in cooperazione e dialogo fra governo, associazioni di categoria e società civile, di una nuova strategia nazionale di sistema, destinata a rafforzare le relazioni economiche e commerciali con quel mercato.

Seguendo gli orientamenti delineati dalla Cabina di regia ed in base alle tipologie di azione individuate dall'articolo 30, comma 2, del decreto-legge Sblocchi Italia, il MiSE, in concerto con il MAECI e con il MiPAAFT, definisce la ripartizione dei fondi del Piano straordinario volti alla realizzazione di una serie articolata di iniziative, attuate principalmente da Agenzia ICE, sia sul territorio nazionale che all'estero.

Tra le novità previste dal piano per il 2019, oggi più che mai particolarmente attento alle esigenze delle PMI, si evidenzia ad esempio il progetto, totalmente innovativo, *Scale Up & Sale Lab*, riservato alle start up titolari di brevetti, non ancora presenti sui mercati internazionali. Tale intervento comprende sia una formazione specialistica con forte caratterizzazione pratica – per sviluppare e consolidare le competenze tecnico-manageriali – sia una fase di stage all'estero per favorire opportunità di business e la ricerca di partner di investimento.

Tale strumento mira ad ampliare l'offerta di servizi relativi all'azione "informazione e formazione", cruciale, in

sinergia con altri strumenti quali i *vouchers* TEM, per lo sviluppo di competenze abilitanti necessarie alle imprese orientate ad uno sviluppo internazionale.

In linea generale i principali strumenti messi in campo dalle amministrazioni centrali sono sintetizzati, insieme a quelli degli altri principali attori, nella tabella a chiusura del quadro d'insieme, in cui si rimanda per i dettagli alle relative pagine di approfondimento ivi indicate.

Tra i progetti del MiSE con ricadute nell'ambito dell'internazionalizzazione e della promozione degli scambi si segnala l'avvio di sperimentazioni nell'applicazione della *blockchain* per la tracciabilità e la certificazione dei prodotti *made in Italy* nel settore tessile, che verranno successivamente estese anche nell'agroalimentare, e la prosecuzione dei "*vouchers* per la digitalizzazione" per le micro, piccole e medie imprese, finalizzati all'adozione di interventi di digitalizzazione dei processi aziendali e di ammodernamento tecnologico.

Al fine di facilitare un più flessibile adeguamento della rete dell'Agenzia ICE alle esigenze dei mercati esteri ed alla gestione di una massa crescente di risorse promozionali, è proseguito l'impegno a sostenere il sistema dei "desk", strutture di affiancamento alle sedi estere con compiti specialistici e settorialmente circoscritti.

Nel 2019, è stato avviato un processo di razionalizzazione di tale sistema, che porterà alla disattivazione di 15 desk ed all'apertura di sette nuovi desk – Toronto e Pechino (vini), Tokyo (moda e gioielleria, agroalimentare), Osaka (beni di consumo), Minsk (innovazione), Houston (gioielleria).

Al termine di tale processo i desk attivi risulteranno 37, di differenti tipologie ed operanti in diversi paesi, come indicato nella seguente tabella.

Tipologia desk ICE	Numero	Paesi
Settoriale	23	Stati Uniti(5), Canada(2), Cina, Giappone(3), Emirati Arabi Uniti(2), Perù, Costa d'Avorio, Etiopia, Tanzania, Gibuti, Uganda, Ruanda, Angola, Kenya, Camerun
Innovazione	5	Stati Uniti, Russia, India, Singapore, Francia
Attrazione investimenti	9	Stati Uniti, Emirati Arabi Uniti, Cina, Giappone, Turchia, Regno Unito, Singapore
Progetti europei	1	Belgio

Si ricorda, in particolare, che i desk per l'attrazione degli investimenti sono frutto di uno stretto raccordo tra Agenzia ICE e la rete diplomatico-consolare e svolgono attività di studio del mercato locale, di *scouting* della domanda e *lead generation* di potenziali investitori esteri, di analisi dell'offerta italiana e *matching* delle opportunità, di promozione del sistema Paese e dell'offerta italiana.

Il Regno Unito rappresenta il quinto paese per destinazione delle nostre esportazioni, che nel paese ammontano ad oltre 23 miliardi di euro, ed il secondo come dimensione del surplus commerciale, circa 11 miliardi di euro; pertanto la questione Brexit viene attentamente monitorata dal Governo attraverso una *task force*, presieduta dal consigliere diplomatico del Primo Ministro ed in cui sono presenti tutte le istituzioni nazionali che risultano coinvolte.

Nell'ambito di tale *task force* è stato deciso di costituire presso l'ufficio ICE di Londra uno specifico sportello di assistenza alle imprese. Tale sportello, attivo dal 15 aprile 2019, ha il compito di coordinare i vari soggetti coinvolti nella gestione del dopo Brexit, in modo da fornire alle imprese italiane un supporto adeguato in caso di necessità, nonché di informare e formare le aziende esportatrici ed importatrici italiane, in particolare PMI, con riguardo alla transizione post Brexit.

In conclusione, merita ricordare come siano state aggiornate le linee direttrici SIMEST, per renderne il ruolo ancor più efficace, anche alla luce dell'avvenuta costituzione nell'ambito del Gruppo CDP del nuovo Polo dell'export e dell'internazionalizzazione.

La Legge 27 dicembre 2017, n.205 (legge di bilancio 2018), all'art.1, commi 269 e 270, ha introdotto importanti novità nel sostegno del credito all'export (Fondo 295/73) e nel Comitato Agevolazioni. Sul Fondo 295 la legge di bilancio ha disciplinato le modalità per modificare la metodologia del calcolo degli accantonamenti per la copertura dei rischi di variazione dei tassi di interesse e di cambio, e ha ridisegnato la *governance* affidandola al CIPE, sulla base di proposte del Ministro dell'Economia e delle Finanze, di concerto con il Ministro dello Sviluppo Economico. Per il Comitato agevolazioni si è intervenuti sulla composizione (ridotta da 7 a 5 membri), nonché sulle competenze e sul funzionamento. A tali disposizioni è stato dato corso attraverso la nomina del nuovo Comitato agevolazioni e con l'emanazione del Decreto interministeriale, con il quale il Ministro dello Sviluppo Economico e il Ministro dell'Economia e delle Finanze hanno definito competenze e funzionamento del Comitato, "organo competente ad amministrare" i fondi gestiti da Simest *ex lege* n 295/73 e 394/81.

Con un apposito Decreto interministeriale su proposta del MiSE e di concerto con il MEF è stata anche ampliata l'operatività del Fondo *ex lege* 394/81. Grazie a questo intervento normativo sono state aperte due nuove linee di finanziamento agevolato dedicate a progetti di internazionalizzazione tramite l'utilizzo dello strumento del *temporary export manager* e di progetti di *e-commerce*.

Sintesi delle attività del 2018

Nel corso del 2018 il sistema pubblico di sostegno all'internazionalizzazione ha assistito direttamente circa 90.000 soggetti italiani, perlopiù imprese produttrici di beni o servizi ma anche associazioni, organizzazioni territoriali e imprese di consulenza di diverso genere, che hanno redistribuito a un'utenza ancora più ampia l'assistenza ricevuta.

I fondi complessivamente spesi per i servizi promozionali hanno registrato nel 2018 un ulteriore aumento², anche se più contenuto rispetto a quello dell'anno precedente (tavola 7.1). Sono cresciute in misura consistente la spesa promozionale dell'ICE, che ha raggiunto, grazie alle importanti assegnazioni del Piano straordinario, la cifra record di 144 milioni di euro (contro i 124 del 2017) e quella delle Regioni e province autonome, che ha toccato i 112 milioni di euro, a fronte dei valori di poco superiori agli 80 milioni registrati nel biennio precedente. Si è invece ridotta in modo rilevante, dopo la forte crescita dell'anno precedente dovuta al potenziamento della misura dei voucher per l'acquisizione di servizi di *temporary export management*³, la spesa del MiSE⁴, nel 2018 circoscritta ai soli contributi a favore delle camere di commercio italiane all'estero.

² Al netto del dato relativo al sistema camerale, al momento non disponibile.

³ Si consideri, tuttavia, che i fondi assegnati nel 2017 alla misura dei voucher erano destinati a progetti da realizzarsi nel 2018-2019, pertanto le erogazioni hanno avuto inizio nel 2018 e si concluderanno alla fine del 2019.

⁴ Si fa riferimento agli strumenti gestiti direttamente dal MiSE (tavola 7.2).

Tavola 7.1 - Sostegno pubblico all'internazionalizzazione, quadro d'insieme dei servizi promozionali e finanziari
Valori in milioni di euro

	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
	Servizi promozionali								
	Utenti			Fondi spesi ⁽¹⁾			Contributo utenti		
Ministero dello Sviluppo Economico ⁽²⁾	1.912	2.497	69	26	54	9	15	23	6
Regioni ⁽³⁾	-	-	-	81	83	112	-	-	-
ICE ⁽⁴⁾	38.948	36.068	38.450	134	124	144	13	15	16
Camere di commercio ⁽⁵⁾	36.180	34.679	30.371	35	35	nd	-	-	-
	Servizi finanziari								
	Imprese clienti			Risorse mobilitate			Ricavi		
SACE-SIMEST ⁽⁶⁾	-	21.300	21.070	17.900	25.298	28.586	672	949	888
	Imprese clienti			Risorse mobilitate			Totale finanziato		
Cassa Depositi e Prestiti ⁽⁷⁾	21	16	21	4.949	3.372	4.489	7.752	19.975	39.016

⁽¹⁾ Per ICE i fondi spesi includono il contributo degli utenti ai costi, per CCIAA inclusi contributi e incentivi erogati alle imprese per conto di terzi.

⁽²⁾ Programmi di sostegno gestiti direttamente a favore di associazioni, camere di commercio italiane all'estero, consorzi, enti e istituti e voucher previsti dal Decreto legge 133 del 2014. Il contributo degli utenti ai costi è stato stimato.

⁽³⁾ Fondi spesi equivalenti alla somma di fondi del bilancio regionale, fondi europei e, laddove previsti, contributi privati.

⁽⁴⁾ Fondi e utenti (numero di partecipazioni) per attività promozionali, inclusi utenti esteri.

⁽⁵⁾ Imprese partecipanti ad attività promozionali e partecipanti ad attività formative. Il dato di spesa 2018 sarà disponibile da settembre 2019.

⁽⁶⁾ Dato non disponibile per il 2016 essendo cambiati i criteri di rilevazione delle imprese clienti.

⁽⁷⁾ Numero di operazioni finanziate; le imprese clienti possono aver stipulato più di un contratto. L'operatività di CDP in termini di imprese clienti è anche contabilizzata nell'operatività di SACE.

Fonte: Ministero dello Sviluppo Economico, Regioni, ICE, Unioncamere, Cassa Depositi e Prestiti, SACE, SIMEST

L'andamento del numero di soggetti beneficiari degli interventi è risultato in linea con le variazioni intervenute nell'impiego dei fondi, in aumento nel caso dell'ICE, in calo per il MiSE (si consideri al riguardo che il dato relativo ai beneficiari dei voucher è stato rilevato nel 2017, ma le erogazioni sono avvenute nel biennio successivo). In ulteriore diminuzione le imprese coinvolte nelle attività realizzate dal sistema camerale, in corrispondenza con il progressivo calo dei principali interventi di promozione svolti dalle CCIAA, nel quadro del nuovo scenario scaturito dalla riforma delle competenze camerali in tema di internazionalizzazione. Sul ridimensionamento complessivo del contributo degli utenti ai costi ha inciso soprattutto la misura dei voucher. In lieve aumento è risultato invece l'apporto finanziario dei privati alle attività dell'ICE, in un contesto di generale incremento dell'attività realizzata; è rimasta pertanto sostanzialmente invariata l'incidenza del contributo privato sulla spesa complessiva.

Sul fronte dei servizi finanziari per l'internazionalizzazione, fortemente integrati nelle attività del gruppo Cassa Depositi e Prestiti (CDP), si registra un ulteriore incremento delle risorse mobilitate. I fondi impiegati nel 2018 dal Polo dell'export e dell'internazionalizzazione, attraverso le linee di intervento di SACE e SIMEST, hanno superato i 28,5 miliardi di euro, con una crescita del 13 per cento rispetto all'anno precedente. Dopo il calo del 2017, sono aumentate anche le risorse impiegate da CDP attraverso l'operatività di Export Banca, salite a 4,5 miliardi dai 3,4 dell'anno precedente; è inoltre quasi raddoppiato il volume complessivo delle operazioni finanziate, grazie soprattutto all'aumento della quota finanziata dal settore bancario.

Quadro di sintesi dei principali strumenti gestiti dal sistema pubblico di sostegno all'internazionalizzazione

Strumento / linea di attività	Regia	Gestione	Descrizione strumento / linea di attività
Piano Promozionale Agenzia ICE, pag. 299	MiSE	ICE	Progetti promozionali di filiera, a supporto di specifici comparti produttivi in vari mercati, articolati in iniziative tra: partecipazioni collettive a fiere settoriali internazionali, mostre autonome, workshop e seminari, missioni di operatori esteri a fiere e distretti produttivi, campagne di comunicazione, desk di assistenza su specifiche tematiche, azioni di formazione
Fondi FESR PON Imprese e competitività 2014-2020 - Asse III - Competitività PMI: Piano Export Sud 2, pag. 299; pag. 306	MiSE	ICE	Interventi di promozione e formazione a favore delle PMI localizzate nelle "regioni meno sviluppate" (Calabria, Campania, Puglia, Basilicata, Sicilia) e nelle "Regioni in transizione" (Abruzzo, Molise, Sardegna)
Piano straordinario per la promozione del made in Italy e l'attrazione degli investimenti DL n. 133/2014 (conv. e modif. L. 164/2014), p. 299	MiSE		
<i>Iniziativa straordinaria di formazione e informazione sulle opportunità offerte dai mercati esteri alle imprese, in particolare piccole e medie</i>	MiSE	ICE	<ul style="list-style-type: none"> • Azioni di formazione su digitale e e-commerce • Formazione su certificazione e origine delle merci • Progetto FTA: informazione sulle opportunità derivanti dagli accordi di libero scambio tra l'UE e i Paesi terzi • Roadshow per l'internazionalizzazione
<i>Supporto alle più rilevanti manifestazioni fieristiche italiane di livello internazionale</i>	MiSE	ICE	<ul style="list-style-type: none"> • Piani di comunicazione sui media nazionali ed internazionali • Missioni di incoming di operatori esteri selezionati e di giornalisti • Campagne di comunicazione ed eventi speciali di promozione della manifestazione
<i>Valorizzazione delle produzioni di eccellenza in particolare agricole e agroalimentari, e tutela all'estero dei marchi e delle certificazioni di qualità e di origine delle imprese e dei prodotti</i>	MiSE	ICE	<p>Sostegno alle filiere food, wine e private label attraverso:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Partecipazioni collettive di aziende italiane in fiere di richiamo • Eventi di promozione alimentare rivolti a consumatori e stampa • Borse vini italiani, promozione dei distillati e grandi degustazioni
<i>Sostegno alla penetrazione dei prodotti italiani nei diversi mercati, anche attraverso appositi accordi con le reti di distribuzione</i>	MiSE	ICE	Accordi di partnership con catene della grande distribuzione per l'inserimento a scaffale di prodotti italiani in alcune tra le più importanti catene distributive operanti nei principali mercati esteri (Stati Uniti, Canada ed Europa), per i settori moda-persona e agroalimentare
<i>Realizzazione di campagne di promozione strategica nei mercati più rilevanti e di contrasto al fenomeno dell'Italian sounding</i>	MiSE	ICE	Azioni di comunicazione e campagne di informazione e sensibilizzazione sul prodotto autentico italiano per le filiere dell'agroalimentare e della moda
		Associa- mere- stero	Attività di comunicazione e formazione a sostegno del settore agroalimentare, volte a promuovere le produzioni agroalimentari italiane e a contrastare il fenomeno dell' <i>Italian sounding</i>

Strumento / linea di attività	Regia	Gestione	Descrizione strumento / linea di attività
<i>Sostegno all'utilizzo degli strumenti di e-commerce da parte delle piccole e medie imprese, pag. 304</i>	MiSE	ICE	<ul style="list-style-type: none"> Azioni di promozione in collaborazione con department stores e retailer on-line e con marketplace globali per i settori moda, persona, home design e agroalimentare/vini in Stati Uniti, Canada e Cina Desk dedicato all'e-commerce in occasione del Roadshow per l'internazionalizzazione Guide on-line dedicate al digital export per i settori agroalimentare, moda e arredo-design riferite a Europa, Cina e Stati Uniti
<i>Realizzazione di tipologie promozionali innovative per l'acquisizione e la fidelizzazione della domanda dei mercati esteri</i>	MiSE	ICE	Interventi di promozione in aree geografiche prioritarie (Stati Uniti, Cina, principali paesi europei ed asiatici) per i settori dei beni di consumo (moda/persona, arredamento e industria creativa) e della tecnologia industriale
<i>Sostegno ad iniziative di promozione delle opportunità di investimento in Italia, nonché di accompagnamento e assistenza degli investitori esteri</i>	MiSE	ICE	<ul style="list-style-type: none"> Completamento rete desk attrazione investimenti per intercettare e assistere in loco operatori esteri interessati ad investire in Italia Road-show "Invest in Italy" in collaborazione con MiSE, MAECI e Associazioni di categoria Partecipazione a fiere ed organizzazione di eventi finalizzati alla promozione degli investimenti esteri
<i>Voucher per l'internazionalizzazione 2017, pag. 291</i>	MiSE	Invitalia	Erogazione di contributi a fondo perduto in forma di voucher alle PMI per l'acquisizione di servizi di Temporary Export Manager
Piano straordinario per la promozione del Made in Italy L. 350/2003, pag. 291; pag. 299	MiSE	ICE	<ul style="list-style-type: none"> Organizzazione di missioni di sistema a guida politica e di missioni imprenditoriali di followup a visite istituzionali Programmazione inter-istituzionale di promozione mirata (Tavolo per Roma 2018); Promozioni straordinarie di filiera su mercati di particolare interesse (India, Paesi del Golfo); Partecipazione a grandi eventi bilaterali o multilaterali (Technology Summit italo-indiano di New Delhi)
Piano di promozione integrata Vivere ALL'Italiana, pag. 293	MAECI	MAECI	<p>Contenitore di iniziative di promozione integrata attuate con il supporto della rete diplomatico-consolare e degli Istituti italiani di cultura all'estero con rassegne tematiche dedicate:</p> <ul style="list-style-type: none"> Settimana della cucina italiana nel mondo Italian Design Day Giornata del Contemporaneo Promozione della lingua italiana Giornata della ricerca Italiana Fare Cinema
Azioni di supporto per la partecipazione delle imprese alle gare internazionali, pag. 296	MAECI	ICE	In gara con noi - Tender Lab: percorso di formazione, informazione e accompagnamento specialistico sulle gare d'appalto internazionali
Attrazione di talenti stranieri, pag. 298	MiSE	MAECI/ ICE/ Uni-Italia	Strumento operativo a supporto dell'internazionalizzazione, attraverso l'attrazione di giovani talenti, provenienti da paesi strategici per il sistema produttivo italiano. Il programma è articolato in un percorso di formazione specialistico in Italia (favorito dall'erogazione di borse di studio ad hoc), completato da un internship presso aziende italiane

Strumento / linea di attività	Regia	Gestione	Descrizione strumento / linea di attività
Contributi alle Camere di Commercio Italiane all'Estero, pag. 289	MiSE	MiSE	Concessione di contributi a favore delle CCIE
Export Banca, pag. 326	Gruppo CDP-Polo Unico per l'Internazionalizzazione	CDP	Finanziamento, diretto e indiretto, di operazioni di esportazione e internazionalizzazione delle imprese
Sostegno all'export, pag. 328	Gruppo CDP-Polo Unico	SACE SIMEST	Assicurazione della vendita dilazionata di beni strumentali e di consumo dal rischio di mancato pagamento per eventi di natura commerciale e politica, mancato recupero dei costi per revoca del contratto, indebita escussione delle fideiussioni e distruzione, danneggiamento, requisizione e confisca dei beni esportati temporaneamente. Garanzia del finanziamento a medio/lungo termine erogato da intermediari creditizi al cliente estero per l'acquisto di beni o servizi o per l'esecuzione di lavori infrastrutturali. Ottenimento di liquidità attraverso la cessione pro soluto dei crediti assicurati
	Comitato interministeriale (MiSE - MEF - MAECI)	SACE SIMEST	Contributo, a valere su Fondo rotativo, agli interessi su finanziamenti concessi da banche italiane o straniere
Assicurazione e monetizzazione dei crediti, pag. 329	Gruppo CDP-Polo Unico	SACE SIMEST	Protezione dal rischio di mancato pagamento dei crediti commerciali verso clienti italiani ed esteri. Anticipazione sui crediti e gestione amministrativa del credito. Recupero dei crediti insoluti, anche non oggetto di copertura assicurativa, mediante attività stragiudiziali e giudiziali in tutto il mondo
Garanzie per gare e appalti, pag. 329	Gruppo CDP-Polo Unico	SACE SIMEST	Supporto all'emissione delle fideiussioni richieste da clienti esteri nella partecipazione di gare d'appalto e nell'aggiudicazione di lavori e commesse. Concessione delle garanzie richieste per obblighi di legge (es. rimborsi Iva e diritti doganali). Protezione dai rischi della costruzione
Finanziamenti per l'internazionalizzazione, pag. 330	Gruppo CDP-Polo Unico	SACE SIMEST	Agevolazione delle linee di credito a medio/lungo termine concessi dagli istituti di credito alle imprese per attività di internazionalizzazione. Finanziamento dei piani di crescita internazionale delle imprese attraverso emissioni obbligazionarie sottoscritte dal Fondo Sviluppo Export.

Strumento / linea di attività	Regia	Gestione	Descrizione strumento / linea di attività
Investimenti all'estero, pag. 330	Gruppo CDP-Polo Unico	SACE SIMEST	Acquisizione di partecipazioni di minoranza nel capitale sociale di una impresa in Italia o all'estero. Assicurazione dal rischio di perdita di capitali, utili e interessi derivanti da eventi di natura politica riferibili ad atti espropriativi, guerra e disordini civili, restrizioni valutarie e violazione di contratto stipulato con controparte pubblica locale
	Comitato interministeriale (MiSE - MEF - MAECI)	SACE SIMEST	Contributo agli interessi, a valere su Fondo rotativo, a fronte di un finanziamento bancario concesso all'impresa italiana per l'acquisizione di quote di capitale in società estera (extra UE)
Partecipazione al capitale di imprese estere attraverso il Fondo di Venture Capital, pag. 330	Comitato interministeriale (MiSE - MEF - MAECI)	SACE SIMEST	Partecipazione al capitale di imprese italiane in aree strategiche a valere su Fondo rotativo
Programmi di inserimento sui mercati extra UE, Studi di fattibilità e programmi di assistenza tecnica, Patrimonializzazione delle PMI esportatrici, Partecipazione a fiere, mostre e missioni di sistema, pag. 330	Comitato interministeriale (MiSE - MEF - MAECI)	SACE SIMEST	Finanziamento a tasso agevolato a valere sul Fondo rotativo 394
Piani promozionali, pag. 320	Cabina di Regia per l'Italia Internazionale/ Conferenza delle Regioni	Regioni/ Agenzie regionali o miste con Camere di Commercio	Strumento di carattere annuale o pluriennale che definisce: <ul style="list-style-type: none"> • settori merceologici di interesse • mercati target • tipologia di finanziamenti utilizzati (fondi di bilancio regionale e/o fondi europei) • strumenti di intervento (voucher, bandi, interventi diretti delle Regioni)

Strumento / linea di attività	Regia	Gestione	Descrizione strumento / linea di attività
Incentivi, pag. 320	Regioni	Agenzie regionali	Incentivi finanziari previsti in apposite leggi regionali per l'acquisto di: <ul style="list-style-type: none"> • specifici servizi alle imprese (export manager, corsi di formazione, ecc) • partecipazione a fiere ed eventi promozionali
Attrazione Investimenti, pag. 339	Comitato Attrazione Investimenti/ Conferenza delle Regioni	Regioni/ Agenzie regionali per l'attrazione di investimenti	Policy prevista nei piani promozionali e nelle leggi regionali, realizzata attraverso: <ul style="list-style-type: none"> • protocolli di intesa con MiSE, ICE e Invitalia • strumenti di promozione, assistenza e after care all'investitore • semplificazione normativa • interventi finanziari
Attività promozionali, pag. 324	Cabina di Regia per l'Italia Internazionale/ Unioncamere	Camere di Commercio	<ul style="list-style-type: none"> • Attività di assistenza alle imprese sul territorio (formazione, seminari, country presentation) • Programmi di promozione all'estero in accordo con ICE • Progetto SEI: piani di assistenza personalizzati per lo sviluppo di aziende potenzialmente esportatrici sui mercati esteri
Attività certificative per l'estero, pag. 325	Unioncamere L. 580/1993 e D. Lgs. 219/2016	Camere di Commercio	<ul style="list-style-type: none"> • Assistenza agli operatori su regole e formalità per esportare • Rilascio certificati di origine, dichiarazioni e visti necessari per l'importazione nei mercati esteri • Rilascio Carnet ATA per l'importazione temporanea di beni in sospensione dal pagamento dei dazi per fiere e mostre, presentazione campioni commerciali, utilizzo di materiale professionale, sportivo e scientifico

7.1 COMMERCIO ESTERO E INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA

7.1.1 Ministero dello Sviluppo Economico*

Il MiSE, anche nel corso del 2018, ha mantenuto il proprio sostegno finanziario a una pluralità di soggetti, con la finalità di svolgere attività di promozione del *made in Italy* attraverso gli strumenti normativi indicati nella tavola 7.2. I dati presentati dettagliano erogazioni, numero dei progetti e valore complessivo per ogni strumento gestito direttamente dal MiSE.

Di seguito vengono analizzati, per ciascuno strumento, i risultati raggiunti e le statistiche concernenti l'utilizzo da parte delle imprese dei contributi pubblici.

specifiche attività promozionali realizzate dai Consorzi per l'internazionalizzazione con la finalità di supportare le PMI nei mercati esteri, incentivare la diffusione nei mercati internazionali dei loro beni e servizi, nonché accrescere la conoscenza delle autentiche produzioni italiane presso i consumatori esteri per contrastare sia il fenomeno dell'Italian sounding che la contraffazione dei prodotti agroalimentari.

Legge 518 del 1970 a favore delle Camere di commercio italiane all'estero (Ccie)

Le Ccie - tramite attività di informazione, affiancamento, supporto e tutoraggio - svolgono, dal punto di vista dell'internazionalizzazione, importanti funzioni e

Tavola 7.2 - Fondi erogati dal MiSE per legge di riferimento. Strumenti gestiti direttamente
Valori in milioni di euro, numero progetti e quote in percentuale

Legge di riferimento e beneficiario	Fondi erogati			Quota sul totale			Numero progetti			Valore dei progetti		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Decreto legge 83 del 2012 - Contributi a favore dei Consorzi per l'internazionalizzazione	3,3	3,4	-	12,8	6,3	-	51	48	-	13,2	12,9	-
Legge 518 del 1970 - Camere di Commercio Italiane all'estero	4,9	7,5	8,8	18,6	13,9	100,0	72	70	69	33,6	31,5	28,7
Voucher per l'internazionalizzazione ^{(1) (2)}	17,9	43,0	-	68,6	79,8	-	1.789	2.379	-	26,5	57,8	-
Totale	26,1	53,9	8,8	100,0	100,0	100,0	1.912	2.497	69	73,2	102,1	28,7

⁽¹⁾ Il numero dei progetti si riferisce al numero delle aziende beneficiarie; il valore dei progetti comprende, oltre ai fondi erogati, il cofinanziamento delle singole imprese.

⁽²⁾ I fondi sono stati concessi durante il 2017. La somma indicata - pari a 43 milioni di euro - sarà resa disponibile ai titolari dei progetti realizzati nel biennio 2018 - 2019, nel corso di quest'anno.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico su dati della Divisione V - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del MiSE

Decreto legge 83 del 2012 – Contributi a favore dei consorzi per l'internazionalizzazione

Dallo scorso anno questa misura, basata sul Decreto legislativo 83 del 2012, non risulta più attiva. I contributi in essa previsti hanno sostenuto lo svolgimento di

compiti per la promozione degli interessi delle imprese e della competitività delle economie locali.

Lo scorso anno le 69 Ccie accreditate presso il MiSE hanno presentato programmi per un costo complessivo previsto pari a poco più di 28,7 milioni di euro. Dal confronto con l'anno 2017 si evince un calo sia

* Redatto da Mariaconcetta Giorgi, Fabio Giorgio e Andrea Scano, MiSE

del numero delle Camere che delle spese approvate. È tuttavia aumentato il valore dei contributi erogati dal MiSE (+17 per cento). Inoltre, sempre dal raffronto con il 2017, si rileva che sono uscite dal novero dei soggetti accreditati le Ccie di Repubblica Dominicana (Santo Domingo), Costa Rica (San José), Paesi Bassi (Amsterdam), Australia (Perth) e della regione nordorientale del Brasile (Fortaleza), mentre si sono aggiunte quelle degli Emirati Arabi Uniti (Dubai), della Turchia (Izmir), del Cile (Santiago) e dello stato brasiliano del Rio Grande do Sul (Porto Alegre).

Dal punto di vista della presenza geografica si nota che circa il 32 per cento, cioè 22, delle Camere accreditate sono dislocate all'interno dell'Unione Europea a 28, di cui tre in Francia, con le sedi di Lione, Marsiglia e Nizza, e due sia in Germania (Francoforte e Monaco) sia in Spagna (Barcellona e Madrid) sia in Grecia (Atene e Salonicco).

Fuori dall'ambito comunitario significativa risulta la presenza – con 16 sedi (pari ad oltre il 23 per cento del totale) – in America centro-meridionale. La metà di queste presta la propria attività tra il Brasile (5 sedi) e l'Argentina (3 sedi).

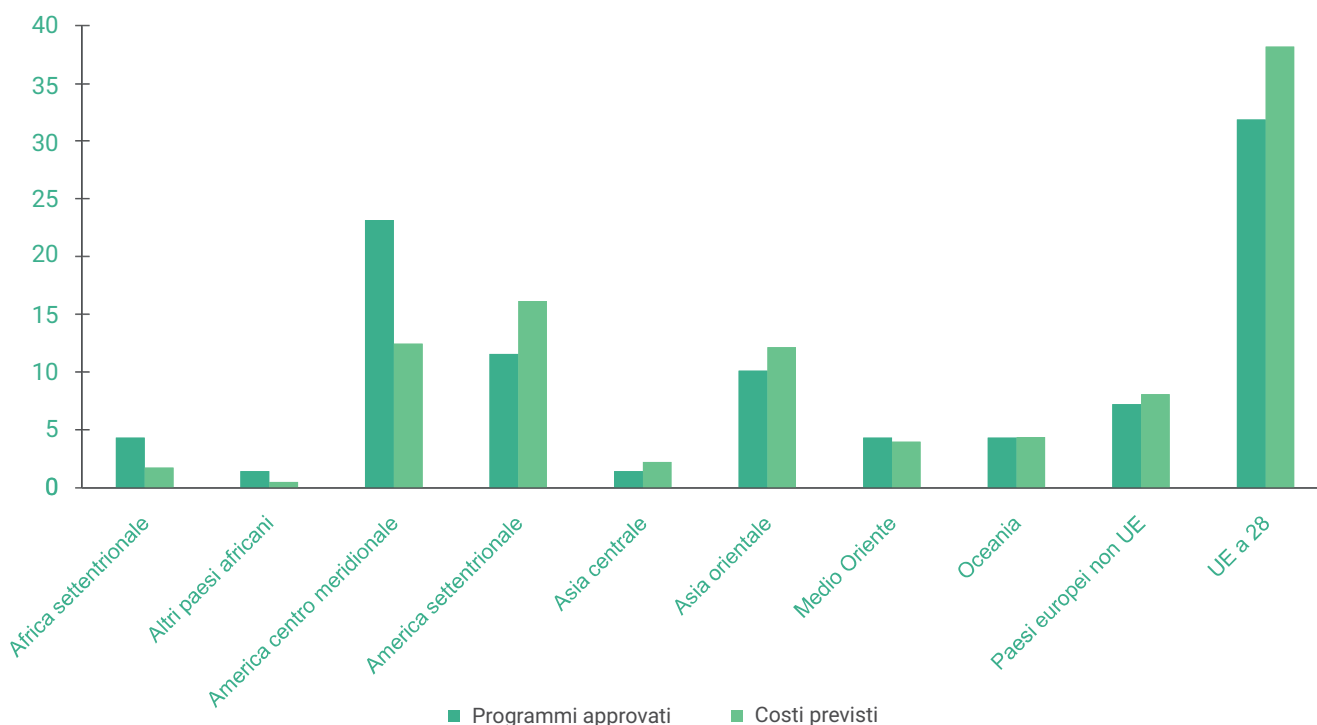
Nella parte settentrionale del continente americano, si segnalano le 5 Ccie presenti negli Stati Uniti (Chicago, Houston, Los Angeles, Miami e New York) e le 3 in Canada (Montreal, Toronto e Vancouver). Per quanto riguarda il continente asiatico se ne trovano 7 in Asia orientale, 3 in Medio Oriente e 1 in Asia centrale.

Altre 5 Ccie accreditate operano in paesi europei non aderenti all'Unione Europea, di cui 2 in Turchia (Istanbul e Izmir), mentre 3 sono presenti in Oceania, e più precisamente in Australia (Brisbane, Melbourne e Sydney).

Le ultime 4, infine, sono dislocate nel continente africano, di cui 3 nella regione settentrionale e 1 in quella sub-sahariana (a Johannesburg).

Una situazione analoga si riscontra andando a considerare la ripartizione geografica dei costi previsti. L'area più importante è sempre l'Unione Europea a 28, con una quota più consistente rispetto all'incidenza del numero di Camere (38,2 per cento), seguita dall'America settentrionale (16,2 per cento), dall'America centro meridionale (12,5 per cento) e dall'Asia orientale (12,2 per cento). Anche i contributi ai costi fanno registrare una distribuzione simile in termini di incidenza relativa di ogni area geografica (grafico 7.1).

Grafico 7.1 - Ripartizione per area geografica dei programmi delle Camere di commercio italiane all'estero Percentuali. Anno 2018



Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico su dati della Div. V - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del MiSE

Decreto Ministeriale del 17 luglio 2017 – Voucher per l'internazionalizzazione.

Sono attualmente in corso le erogazioni dei voucher avviate a luglio 2018 (e relative ai soli voucher *early stage*), che termineranno dopo novembre 2019, termine ultimo per ricevere le richieste di erogazione dai beneficiari.

Tale erogazione si riferisce alla seconda edizione della misura di sostegno a fondo perduto dei voucher per l'acquisizione di servizi di *temporary export manager* (TEM) avviata nel 2017, che mira a diffondere specifiche competenze manageriali al fine di accompagnare la crescita delle imprese italiane sui mercati internazionali.

La misura, con oltre 5 mila domande ricevute, ha suscitato grande interesse. Le risorse a disposizione, pari a 43,1 milioni di euro, hanno consentito di concedere 2.379 voucher ad altrettante imprese distribuite su tutto il territorio nazionale, attraverso la pubblicazione, fra gennaio e maggio 2018, degli elenchi delle imprese beneficiarie.

La dotazione finanziaria è stata ampliata ricorrendo a fondi europei del PON Imprese e Competitività: ciò ha consentito di finanziare le istanze delle aziende con sede nelle regioni Basilicata, Calabria, Campania, Puglia e Sicilia, mettendo loro a disposizione complessivamente 18 milioni di euro.

Non a caso, due delle quattro regioni con la risposta più significativa sono state meridionali: la Campania, con il 12 per cento dei voucher per un importo impegnato di circa 5 milioni di euro; la Puglia, circa l'11 per cento dei voucher con un impegno di 4,6 milioni di euro; le quote di maggior rilievo sono state assorbite dalla Lombardia, con circa il 21 per cento e dal Veneto, con oltre il 12 per cento.

Le tipologie di voucher previste erano due:

1. voucher *early stage*, pari a 10.000 euro a fronte di un contratto di servizio con una società TEM del valore minimo di 13.000 euro;

2. voucher *advanced stage*, pari a 15.000 euro, incrementabili fino a 30.000 euro, a fronte di un contratto di servizio con una società TEM del valore minimo di 25.000 euro.

Con quest'ultima formula si è inteso premiare le

performance reali delle imprese beneficiarie: esse dovranno infatti dimostrare la crescita dei volumi di vendita all'estero in seguito all'utilizzo del voucher ed alla relativa strutturazione di un valido progetto di penetrazione dei mercati esteri a seguito dell'affiancamento del TEM. L'impegno di risorse è stato del 30 per cento per voucher *early stage*, mentre ben il 70 per cento è stato rivolto ai voucher più strutturati di tipo *advanced*.

L'attività di promozione straordinaria del MiSE nel 2018

Il Ministero dello Sviluppo Economico nel 2018 ha continuato a sostenere progetti a valere sui fondi di promozione straordinaria del *made in Italy*, affidati a enti e associazioni, nonché a svolgere missioni istituzionali.

Più in particolare, nel settore dei beni di consumo, sono state realizzate le seguenti azioni:

Progetto *True Italian Taste*: nell'ambito della Convenzione con Assocamerestero è proseguita la realizzazione del progetto "Campagne di promozione strategica nei mercati più rilevanti e di contrasto al fenomeno dell'*Italian sounding*" (annualità 2016-2017-2018). Il progetto consiste in attività di comunicazione e formazione a sostegno del settore agroalimentare in un'ottica di intervento strategico nei mercati esteri, teso a promuovere le produzioni agroalimentari italiane e a contrastare il fenomeno dell'*Italian sounding*. I mercati di destinazione sono l'area NAFTA e l'Europa, in un'ottica di mantenimento e consolidamento degli investimenti già fatti nelle precedenti annualità nei mercati maturi, e nuove aree geografiche del continente asiatico, in un'ottica di scouting di mercati ancora poco esplorati (Giappone, Cina - compresa Hong Kong, Corea del Sud, Singapore, Thailandia, Vietnam).

È proseguito il progetto "Complementarietà tra le filiere cacao-frutta tropicale-tessile tra Italia e America Latina - Focus Perù, Cile e Costa Rica", avviato nel 2016 in collaborazione con Simest e Agenzia ICE, con attività di *scouting* e con azioni di collaborazione commerciale e di formazione.

Più in particolare, il progetto è così articolato:

Focus Perù: il focus ha l'obiettivo di promuovere la collaborazione commerciale e industriale bilaterale per creare filiere privilegiate del cacao, della frutta tropica-

le e delle fibre tessili (alpaca e cotone), per assicurare un approvvigionamento costante e sostenibile nel tempo di materie prime di altissima qualità in linea con gli standard produttivi italiani. Nel 2018 il progetto è proseguito con il *follow up* dello *scouting* già avviato e con la negoziazione di una intesa tecnica di cooperazione pluriennale e continuativa MiSE-Ministeri omologhi peruviani, quale quadro istituzionale entro il quale realizzare azioni future, in collaborazione con il MAECI e con le istituzioni di riferimento della controparte.

Focus Cile: nel 2018 è stato avviato il progetto "GDO in Cile" nei settori abbigliamento-calzature-complementi d'arredo, con l'obiettivo di ampliare il numero di PMI italiane fornitrici delle catene di GDO cilene, anche attraverso il *private label*, di aumentare il volume dell'export delle PMI già fornitrici della GDO, di sfruttare la diffusione della GDO nel paese e nei paesi limitrofi per incrementare la diffusione del *made in Italy*.

Focus Costa Rica: il progetto, che ha per obiettivo quello di promuovere la collaborazione commerciale e industriale bilaterale, volta a creare filiere privilegiate del cacao, della frutta tropicale e nel settore delle biomasse, è proseguito nel 2018 con il *follow up* dello *scouting* avviato nel 2016, in particolare con lo studio di fattibilità per i sistemi meccanici per la valorizzazione dei residui colturali dell'ananas, realizzato in partnership con MiPAAF-CREA.

Nel settore beni di consumo in Myanmar è proseguita la realizzazione del progetto "Certificazione e tracciabilità delle pietre di colore e creazione di partnership internazionali tra aziende birmane ed italiane", realizzato dall'Investment and Technology Promotion Office (ITPO) Italy della United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), con l'obiettivo di promuovere la certificazione e la tracciabilità delle pietre di colore secondo requisiti di responsabilità sociale. Nel 2018 si sono svolte azioni propedeutiche alla conclusione del progetto.

Nell'ambito del settore agroalimentare, si è concluso il progetto "Promozione delle certificazioni agro-alimentari del *made in Italy* - segmenti *Kosher-Halal*" (in collaborazione con Federalimentare, UCEI, CICI - ente attuatore Fiere di Parma S.p.a.). Obiettivo del progetto è sensibilizzare le PMI italiane in merito all'esistenza e alla valenza delle certificazioni alimentari *Kosher* e

Halal, nella prospettiva di incrementare le iniziative di internazionalizzazione e la capacità competitiva delle imprese italiane sui mercati esteri, anche in considerazione del vasto interesse nutrito a livello internazionale verso le certificazioni alimentari religiose. Il progetto si è chiuso con la realizzazione di Road Show nel Centro-Sud Italia in collaborazione con il sistema camerale.

7.1.2 Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale*

La Farnesina e l'approccio integrato alla promozione dell'Italia all'estero

Il 2018 ha visto rafforzarsi ulteriormente il ventaglio di attività e iniziative del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale (MAECI) volte a favorire una maggiore proiezione internazionale del sistema produttivo italiano nel suo complesso, valorizzandone, in un quadro coerente agli interessi del paese, le componenti economiche, tecnologiche, scientifiche e culturali italiane all'estero.

Numerose sono state le iniziative promosse e coordinate dalla Farnesina a sostegno del sistema economico nazionale, coerentemente agli indirizzi stabiliti dalla Cabina di Regia per l'Italia Internazionale, con il coinvolgimento sia della struttura centrale sia delle sezioni economiche di ambasciate e consolati in tutto il mondo. A livello centrale grande impegno è stato profuso nell'organizzazione di eventi di presentazione delle opportunità dei paesi, dedicati alla Cina e alla Russia, oltre agli approfondimenti dedicati al settore delle costruzioni (presentazione del rapporto sulle imprese di costruzioni italiane all'estero), alla filiera dell'energia e alle opportunità di *procurement* offerte dal Gruppo Banca Mondiale e dalla Banca Interamericana di Sviluppo.

Sempre in un'ottica di servizio alle imprese, è proseguita l'attività informativa resa attraverso le piattaforme e gli strumenti sulle opportunità economico-commerciali all'estero gestite dal MAECI, quali infoMercatiEsteri (tavola 7.3) ed ExTender (tavola 7.4), sistema informativo su gare d'appalto internazionali e grandi progetti, alimentato grazie al contributo di ambasciate, consolati, uffici ICE e Camere di commercio italiane all'estero. Nel 2018 il sistema ha veicolato un

* Redatto da Stefano Nicoletti, Carlo Siciliano, Edoardo Berzi, Dario Armini, Mattia Lupini, Paola Chiappetta, MAECI.

totale complessivo di 8.424 informazioni (tra gare e anticipazioni di grandi progetti). Sempre in tema di appalti internazionali, è stato inoltre varato un progetto specifico denominato "In gara con Noi – Tender Lab" di cui si dirà in dettaglio più avanti.

Tav. 7.3 - Servizi informativi a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese italiane

Valori assoluti

Servizi	2016	2017	2018
Newsletter online			
Diplomazia Economica Italiana (utenti)	10.636	10.411	10.640
infoMercatiEsteri (pagine visualizzate)	1.322.746	1.605.048	1.529.708
infoMercatiEsteri (utenti)	405.995	546.906	567.947
ExTender (utenti)	28.430	35.212	43.058

Fonte: MAECI (Direzione Generale per la Promozione del Sistema Paese)

Nel 2018 si è ulteriormente rafforzato il dialogo con associazioni di categoria, gruppi industriali e finanziari nazionali, piccole e medie imprese, nell'ottica di favorire l'espansione delle loro attività sui mercati esteri. In questo quadro, si sono svolti incontri di vertice e riunioni per l'approfondimento delle tematiche settoriali e geografiche, per la definizione delle strategie di penetrazione nei mercati esteri, nonché per gestirne le eventuali criticità e problematiche. Sempre in tema di collaborazione pubblico-privato, si segnala anche la firma di due dichiarazioni d'intenti rispettivamente con: Asso-lombarda/Confindustria Lombardia e con il Consiglio Centrale Piccola Industria di Confindustria, finalizzate a rafforzare l'interazione tra la rete diplomatico-consolare e le imprese aderenti alle associazioni.

Nel 2018 è proseguita l'azione di promozione del marchio Italia nel suo complesso, portata avanti dal MAECI, con il programma "Vivere ALL'Italiana" che ha sancito ormai da oltre tre anni il concetto di promozione integrata istituzionale, capace di mettere a fattor comune tutti i vantaggi competitivi associati al "marchio Italia" e all'italianità come stile di vita.

L'obiettivo è coniugare i vari aspetti della promozione del sistema paese in un approccio integrato, secondo assi prioritari ben definiti: design/moda, archeolo-

Tavola 7.4 - ExTender - bandi di gara e anticipazioni su grandi progetti nel 2018: ripartizione per aree geografiche e rete di alimentazione

Valori assoluti

Area Geografica	Rete diplomatico-consolare	Gare d'Appalto			Anticipazioni su grandi progetti			
		Ccie	Agenzia ICE	Totale	Rete diplomatico-consolare	Ccie	Agenzia ICE	Totale
Unione Europea	943	504	2164	3611	42	1	28	71
Europa (extra UE)	641	0	281	922	66	0	50	116
Americhe	92	0	292	384	57	1	20	78
Mediterraneo e Medio Oriente	266	81	715	1062	70	10	25	105
Africa Subsahariana	276	0	334	610	56	0	39	95
Asia e Oceania	354	224	674	1252	64	0	54	118
Totale	2.572	809	4.460	7.841	355	12	216	583

Fonte: MAECI (Direzione Generale per la Promozione del Sistema Paese)

gia/tutela del patrimonio, arti visive, cinema, lingua e letteratura, editoria, promozione del sistema universitario italiano, cucina italiana, turismo e territori, spettacolo dal vivo (musica, teatro, danza), scienza, ricerca, innovazione.

Alcuni di questi settori, a loro volta, sono oggetto di rassegne periodiche, a cadenza fissa con appuntamenti che si svolgono contemporaneamente in tutto il mondo (design, ricerca, cinema, lingua, arte contemporanea, cucina) con il supporto della rete degli uffici diplomatico-consolari e degli istituti italiani di cultura (tavola 7.5 e grafico 7.2).

Nel 2018 sono stati organizzati 8.789 eventi in 250 città di 110 paesi, in aumento di circa il 10 per cento rispetto al 2017 e del 49 per cento rispetto ai 5.886 eventi del 2016.

Alle rassegne tematiche si affiancano quelle geografiche, di durata annuale, che hanno l'obiettivo di accendere i riflettori sulle aree prioritarie per il consolidamento della presenza italiana. Nel 2018 ha avuto luogo "Italia-Culture-Mediterraneo", rivolta a tutta l'area Medio Oriente e Nord Africa (MENA) con oltre 500 diverse iniziative.

A seguire si fornisce una sintesi sulle attività e i risultati di alcune delle rassegne tematiche di promozione integrata organizzate nell'ambito del piano "Vivere ALL'Italiana" per il 2018.

Tavola 7.5 - Iniziative di promozione integrata realizzate nell'ambito del piano Vivere ALL'Italiana nel 2018: ripartizione per settore

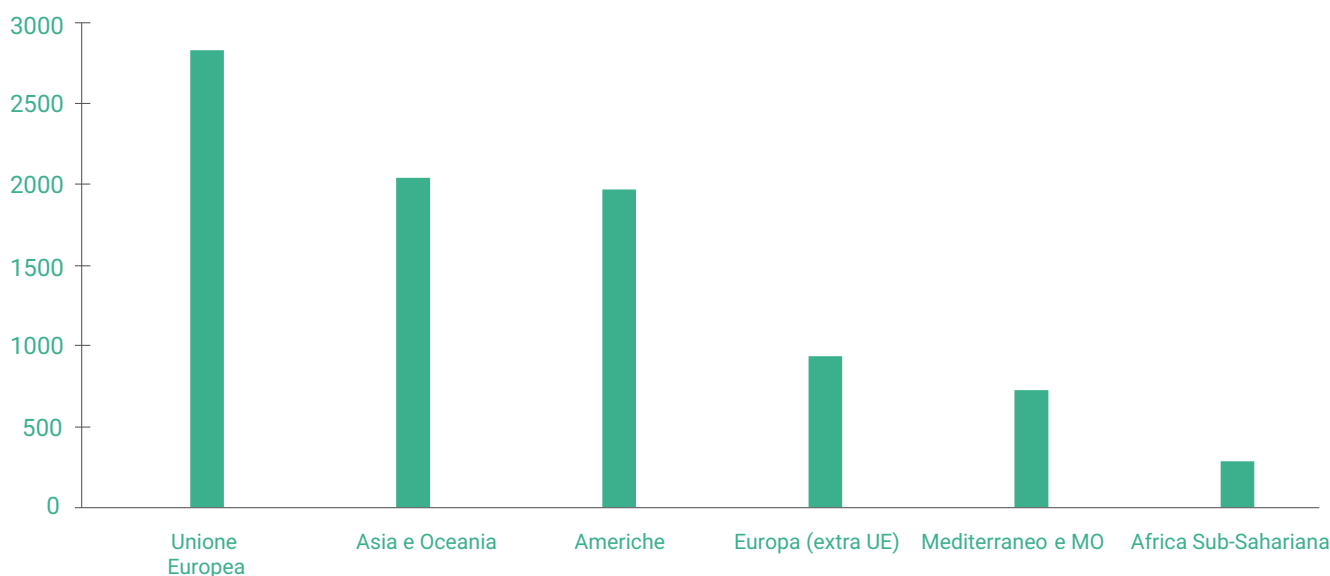
Valori assoluti

Settore	Numero iniziative
Spettacolo dal vivo	2126
Cinema	1681
Lingua, Letteratura, Editoria	1336
Cucina italiana	1161
Arti visive	776
Scienza, Ricerca e Innovazione	442
Turismo e Territori	401
Design / Moda	357
Diplomazia economica	224
Archeologia/tutela del patrimonio	205
Promozione sistema universitario	80
Totale	8.789

Fonte: MAECI (Direzione Generale per la Promozione del Sistema Paese)

Grafico 7.2 - Iniziative di promozione integrata del piano Vivere ALL'Italiana: ripartizione per aree geografiche (2018)

Valori assoluti



Fonte: MAECI (Direzione Generale per la Promozione del Sistema Paese)

Iniziative di promozione integrata rivolte al cinema, al design e alla lingua italiana

Rassegna "Fare Cinema"

L'Italia ha una grande tradizione di cinema di qualità, è il paese che ha vinto il maggior numero di Oscar per la categoria "miglior film in lingua straniera", e la sua produzione cinematografica contemporanea deve essere sostenuta come parte integrante della promozione del marchio Italia nel mondo, anche in considerazione delle positive ricadute, dirette e indirette, economiche, turistiche e di immagine, che l'industria del cinema italiano porta con sé all'estero.

Su queste basi il MAECI ha realizzato nel 2018 la prima edizione della Rassegna "Fare Cinema", con l'obiettivo di promuovere all'estero, con il supporto della rete diplomatico-consolare e degli istituti italiani di cultura, la produzione cinematografica italiana di qualità. Un progetto che, in collaborazione con il Ministero per i Beni e le Attività Culturali (MiBAC), si fonda su una strategia pluriennale e sull'azione di squadra con gli attori pubblici e privati del settore cinematografico, in particolare ANICA (Associazione Nazionale Industrie Cinematografiche Audiovisive e multimediali) e Istituto Luce-Cinecittà. "Fare Cinema" fa parte delle azioni previste dal piano di promozione integrata "Vivere ALL'Italiana", all'interno del quale il cinema rappresenta uno degli assi prioritari.

La prima edizione di "Fare Cinema" si è svolta nella settimana tra il 21 e il 27 maggio 2018 ed è stata dedicata ai mestieri del cinema, cioè a tutte quelle professioni – attori, registi, sceneggiatori, direttori di fotografia, scenografi, compositori, costumisti, truccatori, montatori, effetti speciali ecc. – che compongono la complessa macchina della produzione cinematografica e che contribuiscono al successo del cinema italiano in Italia e all'estero. Oltre 400 gli eventi organizzati: 144 testimonial/ambasciatori del cinema in 112 diverse città (69 paesi) hanno parlato del cinema italiano attraverso conferenze, incontri con il pubblico, seminari, racconti ed esperienze di un lavoro quotidiano, fatto di passione, creatività e grandi competenze tecniche.

Giornata del Contemporaneo

La Giornata del Contemporaneo è l'appuntamento

annuale per la celebrazione e la diffusione dell'arte contemporanea, promossa da AMACI (Associazione dei Musei di Arte Contemporanea in Italia) con il sostegno finanziario del MiBAC, che nel 2018 ha avuto luogo il 13 ottobre. Per l'occasione, tutti i musei e le collezioni d'arte contemporanea aderenti all'iniziativa (compresa la collezione Farnesina, per il terzo anno consecutivo), hanno aperto le loro porte gratuitamente al pubblico dei visitatori fornendo a tutti l'opportunità di conoscere meglio musei, fondazioni e gallerie, di visitare atelier d'artista, prendere parte a dibattiti, visite guidate e laboratori, entrando attivamente in contatto con l'arte del presente.

Per la prima volta nel 2018, la "Giornata del Contemporaneo" è stata promossa, attraverso la rete del MAECI, anche all'estero, divenendo per tutti la rassegna internazionale "Giornata del Contemporaneo – Italian Contemporary Art". Le ambasciate, i consolati ma soprattutto gli istituti italiani di cultura hanno organizzato, nel periodo 8-13 ottobre 2018, eventi, dibattiti, presentazioni, mostre, incentrate sul tema della cultura artistica contemporanea, cercando di promuovere l'intero sistema produttivo dell'arte contemporanea in Italia: non solo artisti e opere, dunque, ma produttori, curatori, allestitori, direttori di musei, critici, riviste e libri d'arte, tutti testimonial del sistema dell'arte contemporanea in Italia.

Seconda giornata mondiale del design italiano

La nascita della cultura del design in Italia è riconducibile all'esperienza della bottega rinascimentale, in cui competenze diverse si fondevano per realizzare prodotti innovativi e dall'elevato contenuto estetico. Da allora, la ricerca nel settore del disegno industriale si è sviluppata in Italia attraverso un continuo dialogo fra scuole di design e correnti artistiche, mettendo in collegamento la spiccata tradizione artigianale italiana con l'innovazione tecnologica.

Il design, inoltre, identifica una vera e propria categoria dello spirito italiano che racchiude in sé tanti degli elementi che il pubblico internazionale associa al *made in Italy*. In un mondo in cui la domanda di Italia è in continua crescita, il design consente di poter fruire di una "esperienza di Italia" grazie a oggetti che uniscono la bellezza e l'originalità del disegno alla qualità delle

materie prime e ai metodi di produzione, espressione delle culture e delle tradizioni dei diversi territori.

Dopo il lancio del 2017, la seconda edizione della Giornata del design italiano nel mondo, celebrata il 1° marzo 2018, mostra un bilancio decisamente positivo, registrando un incremento di circa il 50 per cento delle attività realizzate, grazie ad un'azione di squadra attivata dal MAECI in collaborazione con il MiBAC, la Triennale di Milano, Agenzia ICE, il Salone del mobile di Milano, l'Associazione per il disegno industriale, la Fondazione Compasso d'Oro e la Fondazione Altagamma. In totale, in 120 città del mondo si sono svolti più di 230 eventi.

L'Italian Design Day 2018 si è caratterizzato per il focus su "design e sostenibilità": 130 "ambasciatori" del design, tra professionisti, accademici e comunicatori, hanno promosso l'innovazione, l'industria e il "saper fare" italiani, confrontandosi con la comunità creativa, accademica e d'affari dei paesi ospiti. Attraverso il coinvolgimento degli istituti di alta formazione, dei grandi marchi di settore, degli studi professionali e delle PMI a elevato tasso di innovatività è stato possibile attivare una sorta di "laboratorio tematico" sulle soluzioni che il mondo del progetto italiano ha presentato alle controparti locali. Oltre 100, infatti, sono stati gli atenei, gli enti e le aziende private locali associati all'iniziativa.

Settimana della lingua italiana nel mondo

La Settimana della lingua italiana nel mondo è una manifestazione promossa dalla rete diplomatica e degli Istituti italiani di cultura ogni anno nella terza settimana di ottobre intorno a un tema che funge da filo conduttore per l'organizzazione di un vasto programma culturale focalizzato alla diffusione della lingua italiana. Per il numero di attività messe in cantiere in contemporanea e in tutto il mondo, la Settimana della lingua, fin dalla sua prima edizione nel 2001, ha rappresentato l'appuntamento privilegiato di promozione linguistica del MAECI. Un risultato raggiunto grazie al crescente coinvolgimento delle comunità dei connazionali e degli italofoeni all'estero, delle istituzioni culturali locali e di una schiera di scrittori, poeti, artisti, professori e accademici che hanno animato le varie edizioni partecipando a centinaia di conferenze, convegni, letture, corsi di aggiornamento, dando vita a un dialogo interculturale

con altri scrittori, artisti, intellettuali e rappresentanti della società civile in tantissimi paesi.

L'edizione 2018 della Settimana della lingua italiana nel mondo, programmata dal 15 al 21 ottobre, è stata dedicata al tema: "L'italiano e la rete, le reti per l'italiano". In oltre 1.000 eventi organizzati in più di 110 paesi, è stato affrontato il rapporto tra la lingua italiana e le nuove tecnologie, viste sia come fattore di mutamento dell'italiano sia come strumento per una sua ulteriore diffusione. Lo stesso tema, inoltre, è stato il filo conduttore della terza edizione degli Stati generali della lingua italiana, tenutisi a Roma il 22 e 23 ottobre. Nel corso dell'evento sono stati tra l'altro presentati i dati aggiornati sull'insegnamento della lingua italiana nel mondo (2.145.000 studenti registrati nell'anno accademico 2016/17).

In gara con Noi – Tender Lab

Nel quadro delle iniziative di diplomazia economica, il MAECI ha promosso e finanziato nel 2018 un progetto di ampia portata sul tema delle gare d'appalto internazionali. L'iniziativa, progettata e realizzata dall'Agenzia ICE, denominata "In Gara con Noi - Tender Lab", ha messo a disposizione delle piccole e medie imprese italiane un percorso di formazione, informazione e accompagnamento integrato sulle gare d'appalto internazionali per servizi, forniture e lavori.

Tra le ragioni che hanno ispirato la genesi di questo progetto, la consapevolezza che le aziende italiane hanno ancora poca familiarità nei confronti delle gare d'appalto, sebbene esse rappresentino uno strumento privilegiato per fare business all'estero e per accedere ad un mercato potenziale che vale circa 126 miliardi di euro all'anno.

Svariati sono i fattori che contribuiscono a determinare la posizione di debolezza delle nostre aziende in tale ambito: fattori dimensionali, mancanza di expertise e di approccio, scarsa conoscenza di meccanismi, regole e procedure di partecipazione alle gare, mancanza di strategie mirate, senza contare le difficoltà di intercettare le opportunità che possono scaturire dai grandi eventi internazionali (come le Expo, le manifestazioni sportive, ecc.) e dal *procurement* delle istituzioni finanziarie internazionali.

In questo senso, Tender Lab ha inteso contribuire a colmare in qualche misura il gap di conoscenza, di formazione specifica e di informazione sui tenders internazionali, offrendo alle imprese la possibilità di accedere ad un vero e proprio laboratorio aperto per acquisire know how e strategie per approcciare il mercato dei *tenders* e di familiarizzare con le procedure e le regole di *procurement* delle istituzioni finanziarie internazionali.

Un ambito, quest'ultimo, al quale la Farnesina, ha destinato – già a partire dal 2015 – numerose iniziative finalizzate a diffondere una maggiore conoscenza delle opportunità e dei meccanismi di partecipazione al

procurement delle organizzazioni internazionali e delle banche di sviluppo regionali (solo nel 2018 si segnalano le due giornate ospitate alla Farnesina e dedicate rispettivamente alla Banca Mondiale e al Gruppo Banca Interamericana di Sviluppo).

L'approccio innovativo di Tender Lab è stato quello di offrire alle imprese un percorso completo di formazione e informazione sulle gare d'appalto erogato direttamente sul territorio e articolato in tre fasi.

Per i dettagli sull'articolazione del progetto e la presenza delle aziende nelle varie fasi previste, si rimanda al riquadro a cura dell'Agenzia ICE.

“INVEST YOUR TALENT IN ITALY 2.0” - TALENTI STRANIERI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE di Paola Chiappetta e Selene Colombo*

Il programma Invest Your Talent in Italy⁵, rilanciato e rafforzato in tutte le sue componenti a partire dal 2015, è uno strumento operativo di sistema destinato a supportare l'internazionalizzazione delle imprese attraverso la messa a disposizione di capitale umano proveniente dai mercati esteri.

Il programma prevede l'erogazione di borse di studio per la frequenza di un percorso di alta formazione presso università italiane - laurea magistrale o master nei settori dell'ingegneria/alte tecnologie, design/architettura, economia/management – completato da un periodo di tirocinio in azienda (indicativamente della durata di tre mesi).

È proprio quest'ultimo elemento del programma che offre alle aziende l'opportunità di potersi avvalere gratuitamente di risorse formate in Italia, impiegare il loro talento e la loro conoscenza dei mercati di provenienza per ampliare gli orizzonti e le strategie di approccio ai mercati esteri.

Nella terza edizione, 11 sono state le Università (su 25 aderenti al Progetto) che hanno ospitato studenti stranieri con borse di studio di Invest Your Talent: LUISS, IULM, Politecnico di Torino, Politecnico di Milano, Università La Sapienza, Università degli studi di Brescia, Università di Ferrara, Università degli studi di Firenze, Università Milano Bicocca, Università degli studi di Pisa e Università di Roma Tor Vergata.

Le richieste di partecipazione al programma sono cresciute passando da 1.600 domande nel 2017/18 a 1745 candidature di studenti stranieri nel 2018/19 provenienti da 15 paesi: Azerbaijan, Brasile, Colombia, Egitto, Etiopia, Ghana, India, Indonesia, Iran, Kazakhstan, Messico, Repubblica Popolare Cinese, Tunisia, Turchia e Vietnam (individuati in linea con le indicazioni strategiche della Cabina di Regia per l'Internazionalizzazione).

Oltre 200 tra lauree magistrali e master, offerti in lingua inglese, nelle aree di Ingegneria/Alte Tecnologie, Design/Architettura, Economia/Management.

Complessivamente per l'edizione 2018/2019 sono state assegnate 90 borse di studio (in aumento rispetto alle 80 borse erogate nel 2017-18).

A completamento del percorso formativo, gli studenti assegnatari di borsa sono stati destinati a 90 tirocini presso aziende italiane distribuite su tutto il territorio.

* MAECI

⁵ Programma realizzato dal MAECI, in collaborazione con Agenzia ICE e Uni-Italia (associazione senza scopo di lucro costituita nel 2010 tra il MAECI, il MIUR, il Ministero dell'Interno e la Fondazione Italia-Cina con l'obiettivo di favorire l'attrazione di studenti e ricercatori stranieri verso le università italiane) e con il sostegno di Unioncamere e Confindustria.

7.1.3 Agenzia ICE

Promozione*

Anche per il 2018 l'Agenzia ICE ha potuto contare, per l'attività di promozione, su una consistente dotazione di fondi, in continuità con l'anno precedente, soprattutto grazie alla prosecuzione del finanziamento del *Piano straordinario per la promozione del made in Italy e l'attrazione degli investimenti*. Complessivamente, i fondi MiSE destinati all'ICE nel 2018 sono stati pari a 165,6 milioni di euro, in continuità con il 2017, anno in cui lo stanziamento era stato di 162 milioni. La parte prevalente di tali risorse è destinata al finanziamento delle misure del Piano straordinario (120 milioni di euro). La restante parte riguarda il *Programma promozionale ordinario*⁶, tradizionale commessa MiSE gestita dall'ICE con interventi pianificati annualmente sulla base delle linee di indirizzo strategico definite dalla Cabina di Regia (20 milioni), il *Programma straordinario di promozione del made in Italy*, che sostiene dal 2004 campagne promozionali destinate a specifici mercati e settori in un'ottica di complementarità rispetto al piano ordinario (11,1 milioni) ed il *Piano Export Sud 2* (PES 2), piano quadriennale destinato ad otto regioni del Mezzogiorno, incluse quelle in transizione, con un budget di 14,5 milioni per la seconda annualità.⁷

Ai fondi assegnati dal MISE per i principali programmi di promozione si sono aggiunte altre commesse di minore entità da parte di altri enti e istituzioni, tra cui le Regioni, e di privati.

Nel 2018 si è registrato il livello più alto di spesa nella storia dell'ICE (143,7 milioni di euro), in netto aumento rispetto al 2017 (123,6 milioni), come evidenziato dal grafico 7.3. Le attività del programma promozionale ordinario e straordinario hanno rappresentato, anche nel 2018, la parte più rilevante della *promotion* attuata dall'ICE, avendo determinato una spesa complessiva di 125,1 milioni di euro (l'87 per cento del totale) di cui

112,1 di fondi pubblici. Le azioni realizzate nell'ambito del Programma straordinario per il *made in Italy*, finanziato sempre dal MiSE con fondi aggiuntivi rispetto a quelli destinati al piano annuale, hanno fatto registrare una spesa di 5,8 milioni di euro, mentre per quanto riguarda le iniziative del Piano Export Sud si è registrata una spesa di 10,5 milioni di euro, che ha riguardato prevalentemente attività inserite nel primo programma operativo (2017) e nel secondo programma operativo (2018).

In totale i programmi sopra elencati, unitamente ad altri fondi MiSE di minore entità, hanno fatto registrare una spesa di 16,6 milioni, di cui 15,2 di contributo pubblico.

Nel quadro degli interventi del Piano straordinario sono state inoltre completate alcune code di attività destinate alla promozione dell'agroalimentare per 580 mila euro, finanziate con fondi del Ministero delle Politiche Agricole.

Oltre agli articolati programmi di promozione finanziati dal MISE, o comunque a prevalente finanziamento pubblico, che prevedono per taluni interventi anche una contribuzione finanziaria delle aziende partecipanti, l'Agenzia ICE ha realizzato attività finanziate direttamente con fondi di privati (imprese, consorzi, associazioni) e progetti commissionati in forma privatistica da enti e istituzioni (Ministeri, Regioni, organismi internazionali ecc.). Complessivamente, il contributo finanziario delle aziende alle attività dei piani MiSE e le attività commissionate direttamente da privati sono aumentati in termini assoluti rispetto al 2017 (da 14,7 a 15,8 milioni di euro), mentre la loro incidenza sulla spesa totale è rimasta in linea con l'anno precedente (11 per cento).

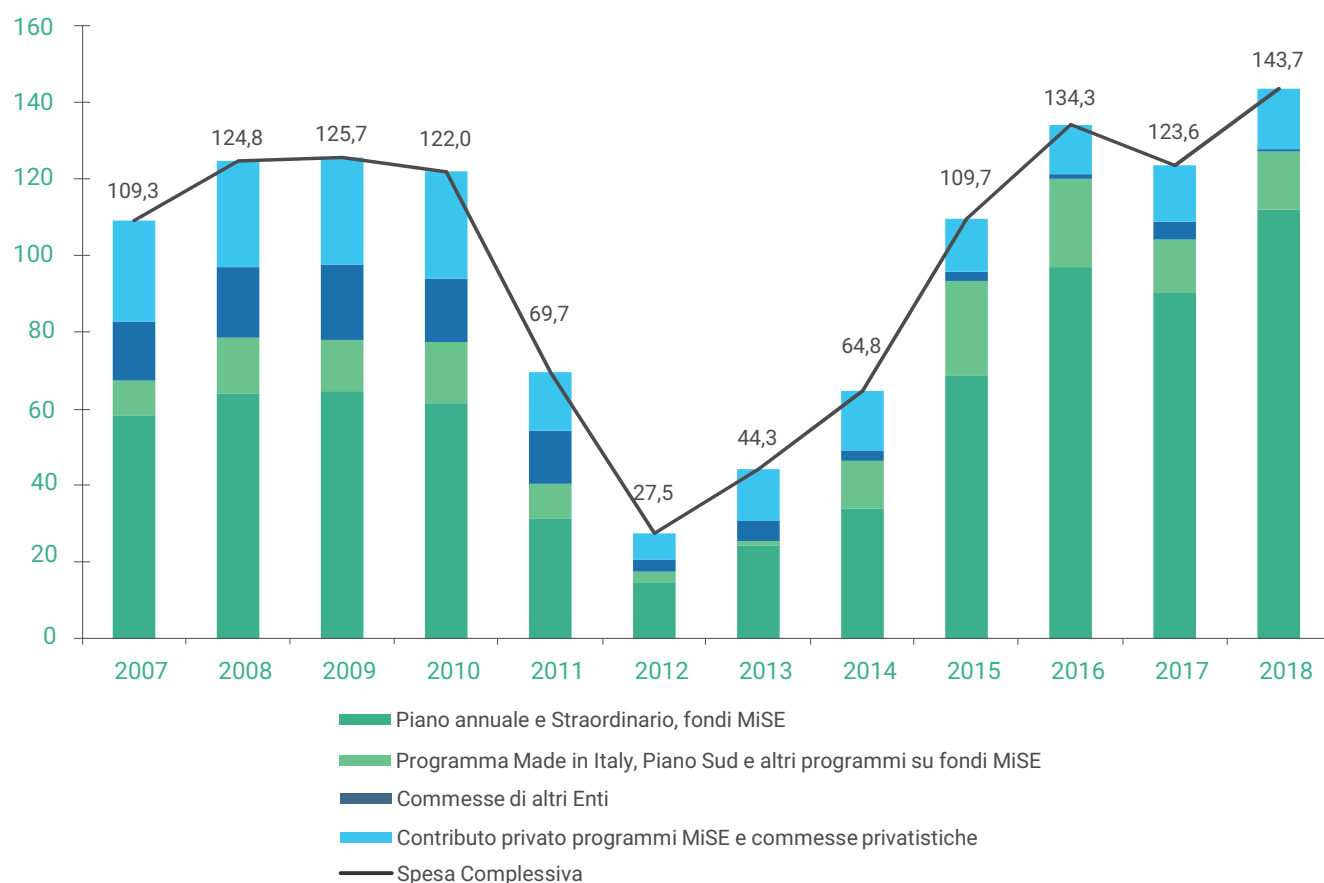
L'ammontare del finanziamento privato varia notevolmente in funzione delle tipologie di intervento, concentrandosi in particolare su alcune attività: l'86 per cento (pari a 13,5 milioni) proviene infatti dalla partecipazione finanziaria delle imprese alle manifestazioni fieristiche. In relazione a tale tipologia di iniziativa,

* Redatto dall'Ufficio Coordinamento Promozione del made in Italy, ICE.

⁶ Gli interventi del Programma promozionale ordinario vengono definiti attraverso un processo articolato che vede il coinvolgimento degli uffici della rete estera dell'ICE che, congiuntamente con le ambasciate, formulano proposte di attività in relazione a ciascun mercato, e il successivo confronto con le categorie produttive ed il mondo associativo in generale. La selezione delle attività da realizzare viene effettuata tenendo conto delle linee di indirizzo strategico definite dalla Cabina di Regia per l'Italia Internazionale.

⁷ Il PES 2 si avvale di una dotazione finanziaria complessiva di 50 milioni di euro a valere sulle risorse del Programma Operativo Nazionale Imprese e Competitività 2014-2020 ed è articolato in quattro piani operativi annuali. Il piano prevede azioni di formazione e promozione a favore delle PMI localizzate nelle regioni meno sviluppate (con un PIL pro-capite inferiore al 75 per cento della media UE: Calabria, Campania, Puglia, Basilicata, Sicilia) e quelle in transizione (Abruzzo, Molise, Sardegna), in continuità con il precedente piano rivolto alle regioni della convergenza. Per approfondimenti si rimanda al riquadro contenuto in questo capitolo.

Grafico 7.3 - Spesa promozionale dell'ICE per principali componenti
Milioni di euro, inclusi contributi dei privati a qualsiasi titolo



Fonte: ICE

la quota del cofinanziamento privato sulla spesa complessiva raggiunge il 28 per cento, dato rimasto stabile nell'ultimo biennio (era pari al 24 per cento nel 2016); tale dato rappresenta un importante indicatore del gradimento da parte delle aziende nei confronti delle attività dell'ICE.

La partecipazione delle imprese italiane all'attività di promozione realizzata dall'ICE ha registrato nel 2018 un notevole incremento rispetto al 2017, coerentemente con il maggior livello di spesa registrato. Complessivamente i partecipanti italiani sono stati 22.854, contro i 19.695 del 2017. Rispetto al numero complessivo di partecipazioni, quelle a pagamento – per lo più riconducibili alle manifestazioni fieristiche – sono state 5.355

(4.373 nel 2017)⁸, mentre i clienti singoli – al netto delle partecipazioni plurime – sono stati 3.300 (2.702 nel 2017).⁹ Sono stati coinvolti nell'attività promozionale 15.596 operatori esteri e sono stati organizzati circa 79.000 incontri con operatori italiani, prevalentemente nell'ambito delle iniziative realizzate in occasione delle azioni di potenziamento del sistema fieristico italiano.

Anche nel 2018 l'Agenzia ha dato attuazione alle misure previste nel quadro degli interventi del Piano straordinario e degli altri programmi di promozione in coerenza con le linee guida della Cabina di Regia per l'Italia Internazionale, supportando il potenziamento di grandi eventi fieristici italiani, concludendo accordi con catene distributive nei principali mercati, realizzando im-

⁸ Il dato si riferisce al numero complessivo di partecipazioni registrate ai vari interventi realizzati; pertanto include anche le partecipazioni ripetute di uno stesso cliente a più iniziative.

⁹ Una parte dei clienti promozionali è rappresentata da enti o associazioni che organizzano attività per conto di gruppi di imprese; pertanto il numero di partecipanti reali risulta sottostimato.

portanti campagne di comunicazione per promuovere l'immagine del *made in Italy* all'estero e per contrastare il fenomeno dell'*Italian sounding*, attuando iniziative innovative per promuovere l'accesso all'e-commerce¹⁰ e continuando a mettere in atto, nel contempo, le tradizionali iniziative di supporto alle piccole e medie imprese come ad esempio le partecipazioni collettive alle principali fiere internazionali di settore, le attività di *incoming*, gli interventi di formazione ed informazione, tra cui i *road-shows* per l'internazionalizzazione.

Le risorse promozionali sono state destinate prevalentemente al comparto agroalimentare, che ha as-

re la spesa a sostegno degli altri sistemi merceologici, dall'ambito casa-ufficio (8,1 per cento), alla chimica e ambiente (2,4 per cento, in crescita). Tale distribuzione delle risorse riflette gli indirizzi prioritari delineati dal Piano straordinario, che vede nei due aggregati dell'agroalimentare e del sistema moda gli ambiti privilegiati delle linee di intervento previste, soprattutto per quanto riguarda le azioni con le catene della GDO, con i *players* operanti nell'e-commerce, e l'organizzazione di campagne di comunicazione e di contrasto all'*Italian sounding*.

Per quanto riguarda l'attività di promozione a carat-

Tavola 7.6 - Spesa promozionale per sistemi merceologici
Valori in milioni di euro e quote percentuali

Sistemi merceologici	Spesa per attività promozionali				Quota sul totale			
	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018
Moda, persona e tempo libero	26,5	38,3	36,5	40,4	32,1	34,4	34,4	31,9
Agro-alimentare	24,2	37,1	34,2	46,4	29,3	33,3	32,3	36,7
Meccanica ed elettronica ⁽¹⁾	21,9	23,5	22,6	26,4	26,5	21,1	21,3	20,9
Casa e ufficio	9,0	11,2	11	10,3	10,9	10,1	10,4	8,1
Chimica e ambiente ⁽²⁾	1,0	1,3	1,7	3,1	1,2	1,2	1,6	2,4
Totale promozione settori	82,6	111,4	105,9	126,6	100,0	100,0	100,0	100,0
Quota su spesa totale	-	-	-	-	75,3	82,9	85,7	88,1
Formazione ⁽³⁾	3,7	4,9	5,3	4,0	-	-	-	-
Attrazione investimenti	-	3,7	3,4	3,1	-	-	-	-
Collaborazione industriale	2,3	1,6	1,3	1,0	-	-	-	-
Plurisettoriale ⁽⁴⁾	21,0	12,7	7,7	9,0	-	-	-	-
Totale	109,7	134,3	123,6	143,7	100,0	100,0	100,0	100,0

⁽¹⁾ Incluso subfornitura elettronica ed elettrotecnica.

⁽²⁾ Prodotti e attrezzature.

⁽³⁾ Comprende anche il progetto Alti Potenziali e i *Road-shows* per le PMI

⁽⁴⁾ Attività di promozione rivolta a più settori (missioni imprenditoriali, manifestazioni espositive plurisettoriali, azioni di comunicazione), studi ed analisi, attività di supporto alla promotion non classificabile settorialmente (acquisto banche dati, comunicazione istituzionale e relazioni esterne etc.).

Fonte: ICE

sorbito il 36,7 per cento dei fondi (46,5 milioni di euro), con una quota di investimento crescente dal 2015 e al sistema moda persona-tempo libero, con il 31,9 per cento (40,4 milioni di euro) (tavola 7.6). Importante, ma in ridimensionamento nel periodo considerato, la quota destinata al comparto meccanica ed elettronica, pari al 20,9 per cento del totale (26,4 milioni). A segui-

tere trasversale, non connotata settorialmente, si evidenzia la rilevanza degli interventi di formazione, di attrazione degli investimenti esteri¹¹ e di attività relative alla collaborazione industriale, che nel loro complesso hanno assorbito poco meno del 6 per cento delle risorse.

Dal punto di vista dell'orientamento geografico

¹⁰ Per approfondimenti, si veda il riquadro *La strategia digitale ICE* alla fine di questo paragrafo.

¹¹ Alle politiche di attrazione degli investimenti esteri è dedicato il par. 7.2 di questo Rapporto.

dell'attività realizzata (tavola 7.7), il Nord America si conferma anche nel 2018 la più importante area di intervento, con il 39 per cento delle risorse (pari a 37,3 milioni di euro), quota in netto aumento rispetto al 2017; i fondi sono stati principalmente destinati agli Stati Uniti (34,6 milioni di euro) che rimangono il primo mercato di destinazione dell'attività promozionale. In crescita anche l'attività rivolta ai mercati dell'Asia e Pacifico, che hanno raggiunto i 30,5 milioni di euro (pari al 31,9 per cento del totale), con la Cina principale destinazione degli interventi (14 milioni di euro circa), mentre quelli europei hanno assorbito il 24,5 per cento della spesa, pari a 23,4 milioni, dei quali oltre la metà rivolti a Francia, Germania e Regno Unito. Sempre rilevante l'impegno finanziario a sostegno delle iniziative a favore dell'internazionalizzazione svolte in Italia, tra le quali rientrano i progetti di potenziamento dei grandi eventi fieristici, le azioni di *incoming* di operatori esteri, la formazione, i convegni e i seminari.

Le manifestazioni espositive all'estero hanno conti-

nuato a rappresentare, come in passato, la tipologia di intervento prevalente; ad esse è stato destinato il 33,1 per cento delle risorse complessive (pari a 47,6 milioni di euro), quota in calo rispetto allo scorso anno (tavola 7.8). Sono invece cresciuti gli stanziamenti per il potenziamento delle principali manifestazioni fieristiche italiane (23,9 per cento della spesa totale), per le azioni di comunicazione (15,4 per cento), rappresentate prevalentemente dalle campagne di contrasto all'*Italian sounding* e per le nuove misure a supporto della *digital economy*, volte a favorire l'accesso alle piattaforme digitali e a promuovere l'e-commerce (8,1 per cento).

Si segnala inoltre l'organizzazione di due missioni imprenditoriali all'estero (Albania e Georgia-Azerbaijan), in coincidenza con visite governative e istituzionali, in occasione delle quali l'ICE ha accompagnato le aziende italiane partecipanti con lo scopo di esplorare nuovi mercati e stabilire contatti con le controparti estere.

Tavola 7.7 - Spesa promozionale per aree geografiche

Valori in milioni di euro e quote percentuali

Aree geografiche	Spesa per attività promozionali				Quota sul totale			
	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018
America settentrionale	23,3	32,6	29,2	37,3	34,2	40,1	35,8	39,0
Asia e Pacifico	19,4	23,7	25,9	30,5	28,5	29,1	31,8	31,9
Europa	18,3	19,1	20,9	23,4	26,9	23,5	25,6	24,5
America centro-meridionale	3,0	3,3	3	2,6	4,4	4,1	3,7	2,7
Africa	4,0	2,6	2,5	1,9	5,9	3,1	3,1	2,0
Totale promozione per aree	68,0	81,3	81,4	95,6	100,0	100,0	100,0	100,0
Quota su spesa totale	-	-	-	-	62,0	60,6	65,8	66,5
Vari ⁽¹⁾	20,9	11,1	7,1	5,4	-	-	-	-
Italia ⁽²⁾	20,8	41,8	35,1	42,7	-	-	-	-
Totale	109,7	134,3	123,6	143,7	100,0	100,0	100,0	100,0

⁽¹⁾ Azioni promozionali e di comunicazione su più aree geografiche, nuclei operativi e desk che servono più paesi, studi e analisi.

⁽²⁾ Azioni di potenziamento del sistema fieristico italiano, *incoming* di operatori esteri, azioni di formazione e Roadshow per l'internazionalizzazione, sistemi gestionali di supporto alla promotion, comunicazione istituzionale e relazioni esterne.

Fonte: ICE

Tavola 7.8 - Spesa promozionale per tipologia d'intervento
Valori in milioni di euro e quote percentuali

Tipologia di intervento	Spesa per attività promozionali				Quota sul totale			
	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018
Manifestazioni espositive	47,1	45,7	45,8	47,6	42,9	34,0	37,0	33,1
Potenziamento fiere italiane e missioni in Italia	14,6	27,1	27,2	34,4	13,3	20,2	22,0	23,9
Azioni con la GDO	4,5	12,1	12,7	11,8	4,1	9,0	10,2	8,2
Azioni di comunicazione e pubblicitarie	14,1	22,5	12,4	22,2	12,8	16,7	10,0	15,4
Attività di formazione, seminari e convegni	10,1	14,2	11,4	9,7	9,2	10,6	9,2	6,8
Azioni di supporto alla digital economy (comprende e-commerce)	-	5,7	6,6	11,7	-	4,2	5,3	8,1
Missioni imprenditoriali all'estero	2,7	2,1	2,2	1,0	2,5	1,6	1,7	0,7
Attività di supporto informativo e assistenza tecnica ⁽¹⁾	4,1	2,6	1,9	4,5	3,7	1,9	1,5	3,1
Altre attività di supporto alla promotion ⁽²⁾	12,4	2,2	3,7	0,8	11,3	1,7	3,0	0,6
Totale	109,7	134,3	123,6	143,7	100,0	100,0	100,0	100,0

⁽¹⁾ Indagini di mercato, studi, desk, task force, siti web.

⁽²⁾ Sistemi gestionali per la promotion, banche dati, comunicazione istituzionale e relazioni esterne etc.

Fonte: ICE

LA STRATEGIA DIGITALE DELL'ICE di Gruppo di lavoro e-commerce*

La strategia digitale dell'ICE (<https://www.ice.it/it/e-commerce>) è uno dei punti chiave delle attività a sostegno del *made in Italy* sui mercati internazionali, dominati dalla crescente importanza del marketing multicanale, in cui le vendite al dettaglio attraverso i canali digitali sono destinate a superare nel 2019 i 3.400 miliardi di dollari¹² rispetto ai 2.800 miliardi del 2018. L'obiettivo dell'ICE è duplice: agevolare ed incentivare l'accesso delle aziende italiane, soprattutto PMI, ai canali distributivi online (marketplaces internazionali e retailers digitali), e generare traffico in grado di sostenere la performance economica degli stores gestiti dalle nostre imprese, con interventi focalizzati in Cina, Stati Uniti, Unione Europea, paesi che guidano la crescita del commercio elettronico internazionale.

La strategia si articola in tre pilastri:

- accordo con i maggiori *marketplaces* globali per generare traffico sui negozi virtuali italiani presenti sulle piattaforme;
- accordi con *retailers* digitali (c.d. *e-tailers*) che acquistano prodotti italiani e li promuovono all'estero sulle proprie piattaforme attraverso piani di marketing multicanale concordati con ICE;
- estensione degli accordi GDO e *retail* tradizionale ai canali e-commerce dei partner internazionali coinvolti.

L'Italia sconta un ritardo importante: è in quartultima posizione davanti solo a Grecia, Bulgaria e Romania nella classifica della Commissione Europea in base ai parametri del Digital Economy and Society Index (DESI) 2018, che considerano connettività, capitale umano, utilizzo di internet, integrazione con le tecnologie digitali e servizi pubblici digitali. Solo il 7,9 per cento delle piccole e medie imprese italiane vende online, contro la media dell'UE pari al 17,2 per cento. L'Italia è in ritardo, ma possiede un enorme potenziale. Una strategia che punta ad intervenire sul tema della visibilità e del coinvolgimento dei segmenti di consumatori che guidano le tendenze ed i volumi d'acquisto del commercio elettronico passa necessariamente dal tema degli investimenti di marketing digitale e tradizionale necessari a guadagnare un buon posizionamento sul mercato digitale per i prodotti italiani. A tale riguardo l'ICE offre, attraverso iniziative dirette inizialmente al canale B2C e B2B2C, un insieme di interventi di formazione e promozione, volti a incrementare il numero delle PMI italiane capaci di esportare attraverso i canali online. Ciò consentirà di sviluppare competenze strategiche per accedere ai canali digitali, applicabili con successo nei progetti promozionali realizzati con alcuni tra i principali attori dell'e-commerce internazionale, al fine di sviluppare una presenza incisiva nei canali distributivi digitali.

Nelle attività con i *marketplaces* spicca il progetto HelloITA, attivo sulle piattaforme TMall e TMall Global di Alibaba Group, che ha già generato quasi 20 milioni

* ICE

¹² Fonte: Statista

di visitatori unici e quasi 100 mila *followers*, con un flusso di traffico importante per i circa cento brand italiani presenti. Inoltre nel marzo 2019 HelloITA è risultato primo classificato nella speciale classifica di Alibaba, che analizza le diverse categorie in cui concorrono i marchi più prestigiosi presenti nella piattaforma cinese confrontandone la performance in base all'aumento dei *followers*, alla creazione dei contenuti e all'interazione con i fan. HelloITA ha ottenuto il primo posto in termini di interazione con i fan in tutte le categorie dei marchi e nella creazione di contenuti.

Il 7 maggio 2019 è stato inoltre lanciato da ICE un progetto con Amazon per l'inserimento di 600 PMI italiane (350 delle quali non hanno mai esportato) in una vetrina dedicata al *made in Italy* con un piano marketing che offrirà un flusso di traffico aggiuntivo per le imprese partecipanti in alcuni tra i principali mercati al mondo per il commercio elettronico: Regno Unito, Germania, Francia, Spagna e Stati Uniti. Un progetto importante e dedicato in maniera specifica alle piccole e medie imprese, soprattutto alle aziende che si avvicinano per la prima volta ai canali digitali e-commerce e a quelle ancora in ritardo sul percorso dell'export, confidando nella possibilità, offerta da canali distributivi online come Amazon, di aprire opportunità di business immediate a fronte di investimenti contenuti, grazie ad un piano marketing trasversale di ICE in grado di generare traffico, visibilità e vendite senza dover sostenere eccessivi costi di marketing digitale individuale.

Sono stati inoltre siglati accordi con importanti *retailers* digitali internazionali, che prevedono investimenti da parte delle controparti nell'acquisto dei prodotti e nell'inserimento di nuove aziende italiane e linee di prodotto nei propri cataloghi digitali. Tra questi meritano una menzione l'accordo con Yoox, che ha visto l'acquisto di quasi 3.000 referenze di prodotto di 120 PMI italiane (di cui 46 aziende *newcomers*, ovvero precedentemente non presenti sulla piattaforma) per uno *shop in shop* in Cina e negli Stati Uniti attivo da fine settembre 2018, che ha generato traffico e vendite per brand emergenti della moda italiana. Inoltre, per il mercato britannico ed il settore agroalimentare, spicca l'accordo con Ocado.com, uno dei principali *retailers* digitali britannici: il progetto ha generato un incremento del 15 per cento delle referenze italiane presenti ed un raddoppio del valore al consumo generato dai prodotti italiani al termine della promozione.

A tali attività promozionali si affiancano corsi di formazione sul territorio (www.exporthaining.ice.it/it/) che nel 2019 serviranno oltre 1.200 aziende, con formati progettati in maniera specifica per l'acquisizione delle competenze necessarie a vendere ed esportare online con successo. Un programma di formazione ed accompagnamento orientato a trasformare le conoscenze in competenze, addestrando le imprese e le loro risorse ai temi più rilevanti per l'export online come il web marketing, la redazione di *business plans* digitali efficaci, il social media marketing.

PIANO EXPORT SUD 2 – UNA VISIONE D'INSIEME DELLE PRIME DUE ANNUALITÀ

di Federica Sperti*

Il *Piano Export Sud 2* è un programma quadriennale definito con lo scopo di assicurare continuità alle azioni messe in atto attraverso il *Piano Export Sud per le Regioni della Convergenza* – ad esso immediatamente precedente – estendendo nel contempo gli interventi ad ulteriori tre regioni beneficiarie.

Il Piano, giunto a maggio 2019 a conclusione della sua seconda annualità, si avvale di uno stanziamento di 56,5 milioni di euro¹³, distribuiti tra le regioni cosiddette “meno sviluppate” (Basilicata, Calabria, Campania, Puglia e Sicilia) e quelle “in transizione” (Abruzzo, Molise e Sardegna). L'obiettivo del PES 2 è promuovere la competitività delle imprese medie, piccole e micro (MPMI) del Mezzogiorno d'Italia, trasformando le aziende potenzialmente esportatrici in esportatrici abituali e incrementando la quota di esportazione ascrivibile alle regioni del Mezzogiorno in rapporto al totale nazionale. Tale obiettivo viene perseguito attraverso lo svolgimento di interventi di formazione e promozione, con attività organizzate dall'Agenzia ICE in collaborazione con le Regioni interessate.

Le prime due annualità del Piano hanno visto l'impegno di un budget totale di 28.050.000 euro (13,5 milioni per il primo anno, 14,5 milioni per il secondo), destinato alla realizzazione di 163 iniziative, che hanno registrato 5.321 partecipazioni aziendali (904 dalle regioni in transizione e 4.417 dalle regioni meno sviluppate).

L'attività del Piano si struttura in otto linee di intervento, a partire da due filoni di attività principali:

- A. Attività formative e di *coaching*
- B. Iniziative promozionali in Italia e all'estero

Le azioni di formazione mirano ad accrescere la capacità imprenditoriale delle imprese, aumentando anche il loro livello di competitività sui mercati esteri, attraverso tre tipologie di moduli formativi:

- A.1: Percorso formativo ICE EXPORT LAB, che prevede un massimo di 25 partecipanti e che si svolge in tre fasi: formazione in aula; affiancamento personalizzato; incubazione all'estero;
- A.2: Corsi brevi su innovazione e proprietà intellettuale con affiancamento (fino ad un max. di 30 partecipanti).
- A.3: Seminari tecnico-formativi di orientamento ai mercati internazionali e di tipo specialistico e azioni di *follow-up*.

Le linee di intervento delle attività promozionali sono quattro, e possono aver luogo in Italia o all'estero:

- B.1: Partecipazione a fiere internazionali nei settori identificati;
- B.2: Azioni di *incoming* presso i principali distretti/aree produttive delle otto

* ICE

¹³ Alla dotazione finanziaria iniziale di 50 milioni di euro assegnata al PES2, si sono aggiunti 6,5 milioni di fondi residui della prima edizione del Piano.

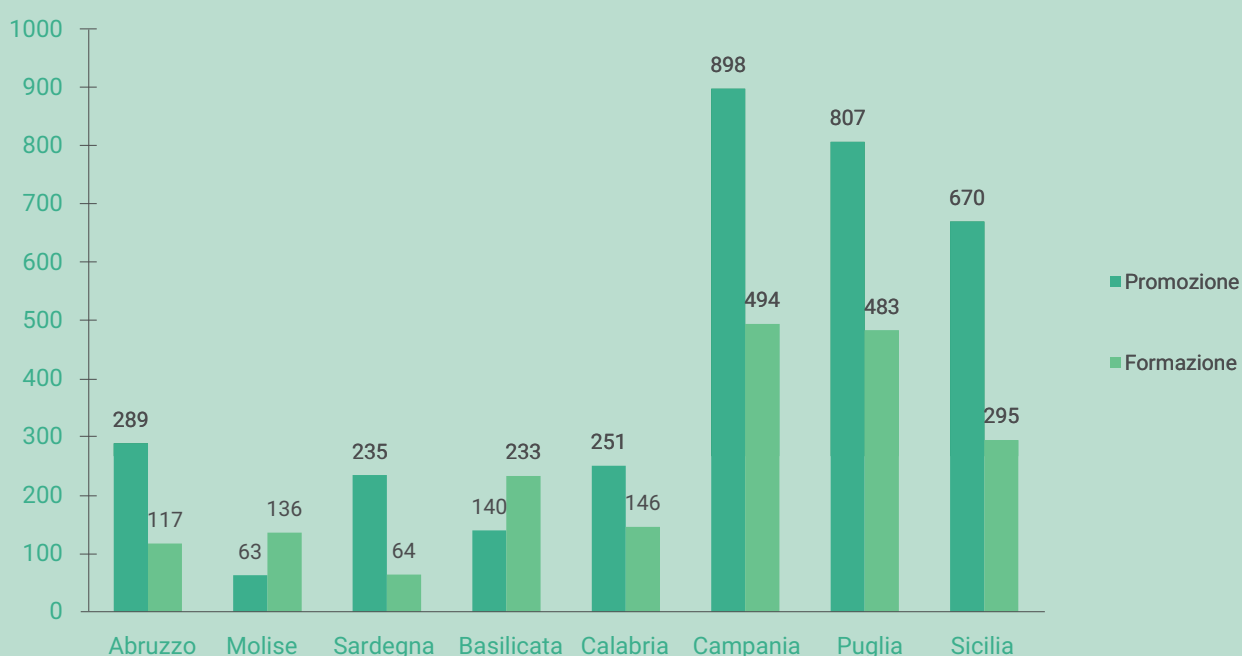
regioni;

B.3: Azioni sui media e sulle reti commerciali estere (distributori, agenti, importatori e GDO) per promuovere l'offerta di prodotti e servizi delle imprese italiane;

B.4: Eventi di partenariato internazionale in Italia e all'estero, finalizzati alla valorizzazione e/o al trasferimento di prodotti ad alta tecnologia e di beni immateriali tra cui la BIAT (Borsa dell'Innovazione e dell'Alta Tecnologia).

Grafico 1 - Partecipanti alle iniziative del PES2 (prima e seconda annualità) per regione e attività

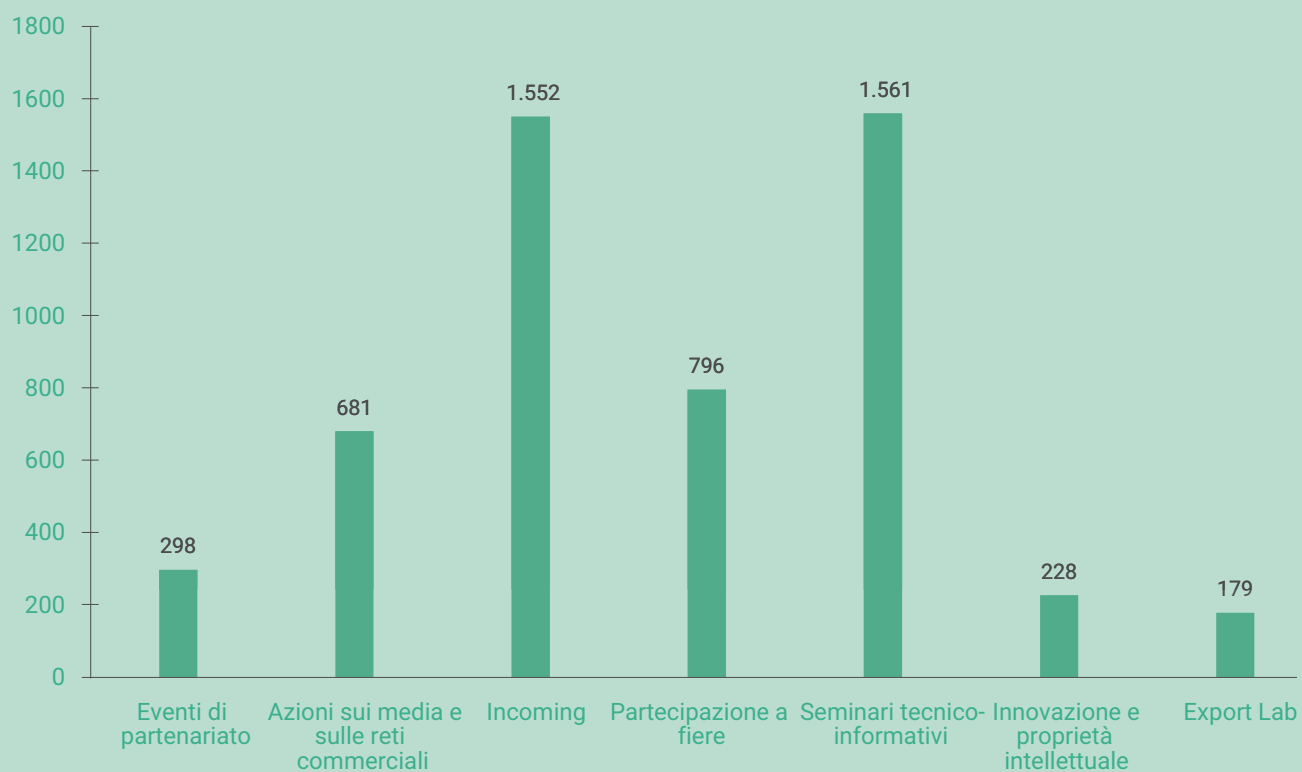
Valori assoluti



Fonte: elaborazione su dati ICE

Le regioni che mantengono nei due anni partecipazione maggioritaria sia alle attività di formazione che a quelle promozionali sono la Campania, la Puglia e la Sicilia; tra le regioni in transizione spicca l'Abruzzo, che dimostra una tendenza più elevata all'adesione alle iniziative promozionali (grafico 1).

Grafico 2: Partecipanti alle iniziative del PES2 (prima e seconda annualità) per linea di intervento
Valori assoluti

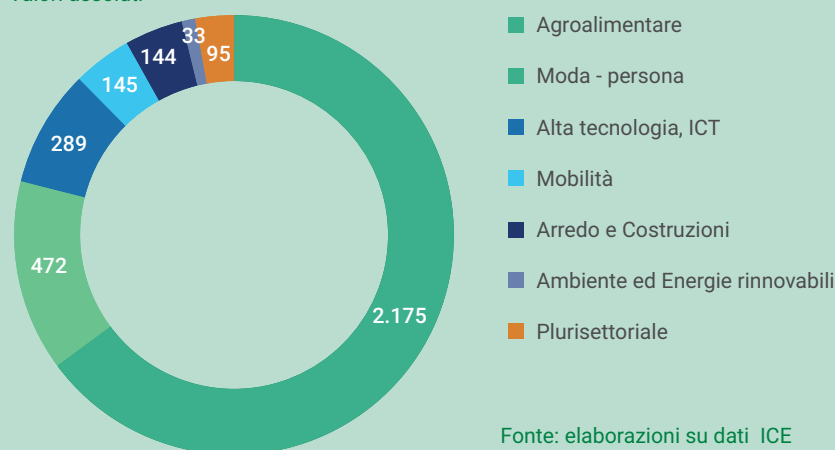


Fonte: elaborazione su dati ICE

Con riferimento alle specifiche tipologie di intervento, il maggior numero di adesioni si registra, per quanto riguarda l'attività formativa, per i seminari tecnico-formativi di orientamento ai mercati internazionali, mentre con riferimento alle azioni di promozione, alle azioni di incoming di operatori esteri sul territorio (grafico 2).

Grafico 3: Ripartizione dei partecipanti alle iniziative promozionali del PES2 (prima e seconda annualità) per settore

Valori assoluti



Fonte: elaborazioni su dati ICE

Nella seconda annualità le attività di promozione hanno riguardato una serie di partecipazioni a fiere internazionali, alcune delle quali hanno riscosso particolare successo in termini sia di partecipazioni che di risultato, come le due edizioni di *Who's Next* tenutesi a Parigi (settore tessile e abbigliamento), la *Prodexpo* a Mosca per il settore agroalimentare, la *International Jewelry* a Tokyo per la gioielleria e oreficeria e l'*Aeromart* a Tolosa, rivolta ad aziende operanti nell'alta tecnologia.

Le azioni per l'*incoming* di operatori esteri hanno trovato attuazione in tutte le regioni coinvolte nel Piano, con particolare riferimento al settore agroalimentare; nell'ambito di questa linea di intervento, "Tesori Nascosti – Viaggio nella gioielleria del Sud" è l'iniziativa che ha registrato la maggiore partecipazione.

Tra le azioni di promozione sui media/reti commerciali estere meritano di essere citate le "borse vini", che hanno raccolto sia nella prima che nella seconda annualità un gran numero di adesioni in tutti i luoghi di svolgimento, dal Regno Unito al Giappone, dalla Norvegia al Vietnam e al Messico.

Tra gli eventi di partenariato internazionale, la BIAT continua a risultare un'iniziativa ben riuscita e molto efficace per supportare le imprese innovative nella valorizzazione e commercializzazione dei risultati della loro attività di R&S, sia sotto forma di brevetti che di prodotti/servizi ad alto contenuto tecnologico. L'edizione 2019 di questo evento itinerante si è tenuta a Bari, mentre la precedente si era tenuta a Napoli. La BIAT si pone l'obiettivo di sostenere la proiezione estera di imprese innovative, reti di impresa, start-up, poli tecnologici e università, facilitando la collocazione di beni materiali e immateriali nei mercati internazionali, ma anche, a seconda della fase di sviluppo dell'idea, aprendo le strade al reperimento di finanziamenti o partnership per il prosieguo del progetto. L'iniziativa poggia sul *matchmaking* mirato tra offerta e domanda commerciale e tecnologica, tra startup, MPMI innovative e università italiane da un lato, e controparti straniere dall'altro (grandi imprese, *venture capitalist*, ecc.), che vengono selezionate e invitate dalla rete estera degli uffici ICE sulla base degli interessi verificati.

Servizi di informazione, assistenza, consulenza*

L'ICE offre alle imprese un'ampia gamma di servizi di informazione, assistenza e consulenza, a titolo gratuito e a pagamento, con l'obiettivo di supportare le PMI italiane ad orientarsi nel primo approccio ai mercati esteri, accedere a nuovi sbocchi, radicarsi laddove già presenti.

Un primo generale servizio a disposizione di tutta l'utenza è costituito dal supporto dell'Ufficio Relazioni con il Pubblico (URP) che, da un lato, fornisce informazioni generali e di primo orientamento, sia sulle prospettive di internazionalizzazione, sia sulle attività dell'ICE e, dall'altro lato, provvede allo smistamento agli uffici della struttura delle richieste di assistenza relative a specifici mercati. Il servizio URP è intervenuto nel corso del 2018 per far fronte a richieste da parte di 2.354 soggetti (imprese, enti, privati ecc.), tra assistenza via email, telefonica e visite presso la sede centrale.

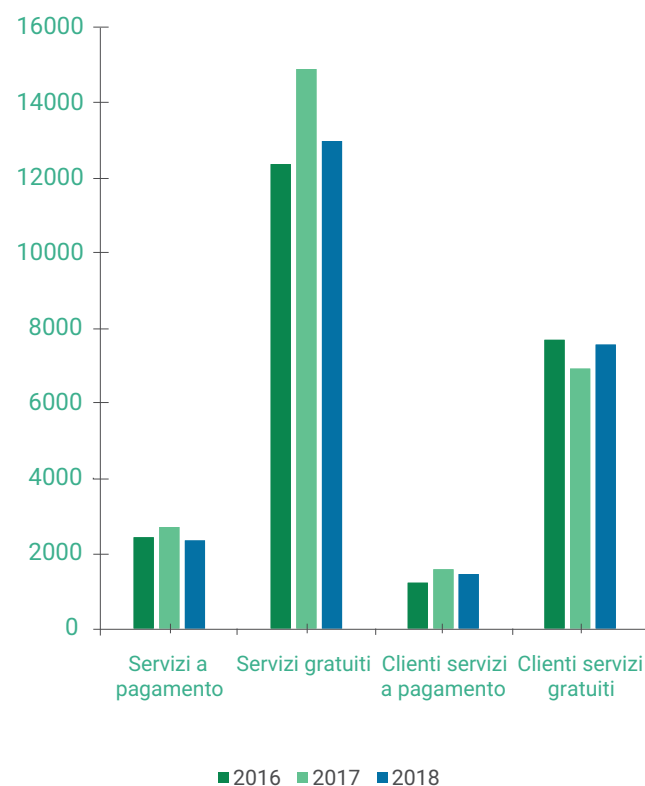
Il 2018 è stato il primo anno di integrale applicazione del nuovo catalogo dei servizi dell'ICE Agenzia, entrato in vigore a settembre 2017; pertanto il confronto dei dati 2018 con quelli relativi agli anni precedenti va fatto con cautela, tenendo conto di una serie di cambiamenti (introduzione di nuovi servizi, passaggio da gratuità a pagamento per altri, etc.). Nel grafico 7.4, la riduzione del numero di servizi gratuiti erogati è probabilmente legata a questo passaggio, oltre al fatto che sono state nettamente migliorate e aumentate le informazioni messe a disposizione delle aziende sul nuovo portale dell'Agenzia, riducendo la necessità di rivolgersi agli uffici della rete estera per richiedere "Informazioni generali e di primo orientamento"; quest'ultimo servizio resta comunque, anche nel 2018, il più richiesto (tavola 7.9).

Per i servizi a pagamento, a fronte di una lieve contrazione del numero di servizi erogati, che ha interessato le principali tipologie di servizio, si è avuto un aumento del loro valore medio, indicatore di un orientamento verso servizi a maggior valore aggiunto.

Con un'offerta di servizi rinnovata, si è ritenuto opportuno avviare forme diversificate di promozione e pubblicizzazione, finalizzate sia a far conoscere le novità ai clienti già acquisiti, sia a raggiungere un più ampio bacino di potenziali clienti. Sulla scia di questa

nuova impostazione, è in corso di progettazione una campagna digitale di promozione dei servizi a catalogo, che verterà sulla multicanalità e sulla diffusione informativa tramite motori di ricerca, social network, annunci sui siti e video.

Grafico 7.4 - Servizi personalizzati e clientela
Valori assoluti



Fonte: ICE

Roadshow per l'internazionalizzazione "Italia per le imprese"

L'attività di informazione e supporto in favore delle imprese è stata svolta anche con la prosecuzione nel 2018 del progetto *Roadshow "Italia per le Imprese"*, che diffonde sul territorio la conoscenza degli strumenti pubblici a sostegno dell'internazionalizzazione e concorre alla definizione di piani individuali di accompagnamento nei mercati esteri. Il progetto – la cui attuazione è affidata all'ICE – vede impegnati insieme i soggetti pubblici e privati della Cabina di Regia per l'Ita-

* Redatto dagli Uffici Coordinamento Marketing e Servizi alle Imprese, ICE.

Tavola 7.9 - Principali servizi personalizzati erogati dall'Agenzia ICE
Valori assoluti

Tipo di servizio	Tipologia di servizio	Numero servizi		
		2016	2017	2018
Informazioni generali e di primo orientamento	Gratuito	11.086	13.931	12.666
Ricerca clienti e partner esteri	A pagamento	531	577	510
Altri eventi di promozione e di comunicazione	A pagamento	345	382	302
Organizzazione incontri d'affari	A pagamento	290	303	281
Partecipazione a fiere	A pagamento	78	168	159
Informazioni riservate su imprese estere e italiane	A pagamento	219	238	145
Profili operatori esteri*	A pagamento	nd	31	121
Organizzazione di degustazioni agroalimentari	A pagamento	54	87	106
Organizzazione di business tour di operatori esteri in Italia	A pagamento	60	73	99
Assistenza operatori esteri	Gratuito	0	19	98

* Servizio disponibile a partire dal 01.09.2017, con l'entrata in vigore del nuovo Catalogo.

Fonte: ICE

lia Internazionale e si sostanzia in un programma itinerante, su tutto il territorio nazionale, di seminari tecnici e di incontri con le imprese.¹⁴

Nel 2018, il *Roadshow* "Italia per le imprese" ha portato 652 imprese a conoscere l'attività dell'ICE durante le otto tappe organizzate nel corso dell'anno, generando 180 incontri con funzionari dell'Agenzia, volti a definire piani di formazione e assistenza personalizzati. Tutte le aziende incontrate nel corso delle tappe hanno proseguito il rapporto con ICE grazie a servizi di ricerca partner ed attività formativa (tavola 7.10). Il gradimento da parte delle aziende in merito agli incontri con il personale ICE durante il *Roadshow* è risultato elevato, come emerge dai dati di *customer satisfaction* rilevati in maniera diretta con i partecipanti al termine degli incontri (4,4 il punteggio raggiunto, su una scala da 1 a 5).

Nel corso degli anni l'evento è stato rinnovato e perfezionato nel formato e nell'organizzazione, portando ad una migliore selezione della platea dei soggetti par-

tecipanti: il numero di tappe è diminuito, puntando su nuovi territori interessanti, e la sessione seminariale è diventata più snella, aumentando spazi e tempi dedicati agli incontri con le aziende. Nei primi anni, inoltre, gli inviti erano gestiti da un soggetto terzo ed erano finalizzati a promuovere una partecipazione molto estesa ma indifferenziata; dal 2016, l'ICE si occupa direttamente del reclutamento, definendo un target più strutturato raggiunto sia attraverso il contatto diretto dei clienti già nel portafoglio istituzionale, sia con attività di comunicazione mirate; la selezione degli invitati è diventata dunque più mirata, rivolgendosi a soggetti con effettivi interessi e potenzialità di internazionalizzazione. A ciò si aggiunga che le edizioni antecedenti al 2016 garantivano ai partecipanti una priorità nell'assegnazione dei voucher TEM concessi dal MISE, che costituiva un fortissimo elemento di richiamo.

Lo svolgimento del *Roadshow* contribuisce all'acquisizione di nuova clientela e fidelizza quella già esistente. Ulteriori effetti di avvicinamento delle aziende

¹⁴ Per ulteriori dettagli sul formato dell'evento, gli organizzatori e le tappe si consulti il sito web: <http://www.roadshow.ice.it/it/home>.

all'ICE sono stati riscontrati con un'analisi svolta a fine 2018 sui partecipanti alle tappe del 2017, con l'obiettivo di valutare se, in concomitanza o successivamente alla partecipazione, il comportamento delle aziende nei confronti dell'ICE sia cambiato o meno. Il gruppo di soggetti analizzati è costituito da aziende e altri enti che nel 2017 hanno partecipato ad una delle tappe del Roadshow e che sono stati regolarmente censiti nelle banche dati ICE; nell'ambito di questi, l'attenzione si è concentrata sui partecipanti che sono anche clienti ICE nei vari anni della serie storica. Alcuni di questi partecipanti avevano già rapporti con l'ICE prima dell'anno 2017, ma il numero di clienti e il correlato numero di servizi acquisiti risultano significativamente aumentati sia nell'anno di partecipazione sia nell'anno successivo. Inoltre, sempre per il 2017, si è osservato che 156 operatori, pari al 14,7 per cento dei partecipanti censiti, sono divenuti per la prima volta clienti ICE a seguito della partecipazione all'evento.

Tavola 7.10 - Il Roadshow "Italia per le imprese" in numeri
Valori assoluti e percentuali

	2015	2016	2017	2018
Tappe	15	16	10	8
Partecipanti (*)	2.426	2.003	1.146	652
Incontri al tavolo con ICE-Agenzia	653	436	340	180
Servizi ricerca clienti/partner gratuiti	131	171	133	65
Servizi formativi gratuiti	250	170	187	166
Percentuale di aziende incontrate che ha ricevuto servizio gratuito	58	78	94	100

* I partecipanti includono aziende, intermediari, enti pubblici, banche ed altri soggetti.
Fonte: ICE

Accordi

L'ICE definisce numerosi accordi con varie organizzazioni, pubbliche e private, italiane ed estere, al fine di svolgere meglio le funzioni previste dalla legge, ampliare il portafoglio clienti e consolidare le relazioni esterne.

Il 2018 ha visto il proseguimento del processo di sistematizzazione degli accordi e convenzioni, nato dall'esigenza di rivedere e semplificare una componente attiva della politica dei servizi dell'ICE, in una logica di costante monitoraggio e di uniformità dei criteri di impianto e rinnovo. L'obiettivo perseguito è quello di potenziare la base dei clienti e il radicamento sul territorio dell'Agenzia, con particolare attenzione agli accordi operativi di fornitura servizi (tali accordi, sottoscritti con portatori di interessi collettivi, mirano a promuovere l'utilizzo dei servizi dell'Agenzia, gratuiti e a pagamento, presso le aziende clienti/associate dei partner).

È proseguito inoltre l'impegno dell'ICE nell'ambito degli accordi sottoscritti con enti fieri esteri o italiani, per i quali l'ente opera in qualità di agente rappresentante, pubblicizzando in modo mirato determinate fiere verso potenziali partecipanti, a fronte di un corrispettivo che l'ente fiero riconosce all'ICE sulla vendita di spazi espositivi. Nel 2018 risultavano attivi 23 accordi per la rappresentanza di circa 60 saloni espositivi.

Per quanto concerne le partnership con il territorio, il 2018 ha visto il coinvolgimento non solo delle Camere di commercio, di cui si parlerà nel dettaglio più avanti, ma anche delle Regioni e delle strutture territoriali di Confindustria.¹⁵

Gli accordi sottoscritti con le Camere di commercio¹⁶ fino al mese di maggio 2019 sono 27. Di questi, 24 sono gli accordi giunti nel 2019 alla loro seconda annualità prevedendo, pertanto, sconti maggiori sui corrispettivi dei servizi, dato il raggiungimento della soglia obiettivo comune di 100 iniziative. I risultati raggiunti complessivamente in questo primo anno di operatività possono essere considerati positivi, sotto almeno due profili: il primo è quello dell'incremento, rispetto al

¹⁵ Nel corso dell'anno sono stati sottoscritti accordi-quadro con la Regione Autonoma di Sardegna, la Regione Molise e la Regione Calabria, nonché con Confindustria Venezia-Rovigo e Confindustria Sardegna.

¹⁶ Gli accordi con le Camere di Commercio Italiane sono conclusi in base ad una nuova tipologia di coinvolgimento prevista dal protocollo di intesa tra MiSE ed Unioncamere e dalla successiva intesa operativa tra Agenzia ICE ed Unioncamere stessa, sulla base di quanto previsto dal D.lgs. 219/16 di riforma del sistema camerale, che ha modificato l'ambito di competenza delle camere in tema di promozione all'estero delle imprese, in attuazione della delega di cui all'art. 10 della L.124/2015. Si veda al riguardo il riquadro di D. Mauriello, "L'accordo di collaborazione ICE - Unioncamere", pubblicato nel Rapporto ICE "L'Italia nell'economia internazionale" 2017-2018, pp. 392-393.

2017, del numero di CCIAA che operano quali partner sui territori per l'erogazione di servizi ICE a pagamento. A fronte di 27 accordi finalizzati 16 sono stati conclusi con CCIAA che non avevano mai avviato alcuna collaborazione, né mai acquisito servizi ICE. Il secondo riguarda l'incremento del numero dei servizi resi in collaborazione con le CCIAA aumentato di oltre il 50 per cento rispetto al 2017 e conseguentemente dei servizi a corrispettivo, che hanno fatto registrare un aumento in valore di oltre il 10 per cento rispetto al 2017. Gli accordi con le CCIAA contemplano anche la possibilità che esse ospitino le tappe di Start Export, un progetto itinerante avviatosi a maggio 2019 che prevede 30 tappe di incontri individuali e di presentazione dei servizi ICE. L'iniziativa si rivolge ad un profilo specifico di aziende caratterizzate da una propensione all'export ancora embrionale, ma con forte potenziale di stabilizzazione e crescita.

Formazione e accompagnamento sui mercati esteri*

Coerentemente con le indicazioni della Cabina di Regia, il piano di attività formativa dell'ICE nel 2018 si è arricchito di nuovi progetti, sia in termini di tematiche che di mercati e settori di riferimento, ha ampliato il suo raggio di azione sul territorio, ha esteso la quota di corsi online e in webinar, ha rafforzato le partnership territoriali e tecniche e ha raggiunto il numero massimo di partecipanti degli ultimi sette anni.

Sono stati attivati complessivamente 140 interventi a favore di 4.690 partecipanti tra aziende, operatori e studenti esteri, professionisti e neolaureati italiani, in crescita del 96 per cento rispetto al 2017 (tavola 7.11).

Le aziende che hanno partecipato alle attività formative, alcune delle quali prendendo parte a più iniziative, sono state oltre 3.600 (+86 per cento rispetto al 2017), dando luogo a circa 4.170 partecipazioni complessive; 700 tra le aziende partecipanti hanno usufruito per la prima volta di servizi ICE. Ad imprenditori e manager è stato dedicato l'89 per cento dei corsi organizzati; la restante parte dell'attività formativa è stata rivolta a giovani potenziali export manager (sono stati formati 395 studenti) e a 127 operatori esteri e giovani talenti stranieri.

Da oltre 50 anni l'ICE Agenzia forma i futuri export

Tavola 7.11 - Attività di formazione
Valori assoluti

	Eventi			Partecipanti		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Imprese	88	85	127	2.562	1.928	4.168
Giovani studenti italiani	10	11	8	178	218	395
Operatori e studenti stranieri	12	9	5	481	252	127
Totale	110	105	140	3.221	2.398	4.690

Fonte: ICE

manager, attraverso i CORCE rivolti a neolaureati, da inserire nelle piccole, medie e grandi aziende italiane. Il Master consente di acquisire una preparazione che agevola l'inserimento nel mercato del lavoro. L'attuale tasso di *placement*, raggiunto a distanza di nove mesi dalla conclusione del corso, è del 94 per cento. Il CORCE De Franceschi, da oltre dieci anni, è certificato ASFOR. Altre iniziative a favore di giovani laureati vengono realizzate in collaborazione con università e *business schools*.

Novità assoluta del 2018 è stata la partecipazione di 246 giovani studenti al corso online su marketing internazionale e tecniche per il commercio estero "Export Tips".

Nel 2018 l'attività formativa rivolta alle aziende si è posta il duplice obiettivo di favorire il consolidamento della presenza all'estero delle aziende già esportatrici (grandi, medie e piccole), alcune delle quali già fidelizzate ai servizi formativi dell'ICE (il 31 per cento delle aziende servite) e nel contempo di estendere la base di aziende esportatrici, rivolgendo azioni specifiche ad imprese non ancora internazionalizzate e futuri export manager e professionisti.

L'incremento del numero di iniziative (+33 per cento rispetto al 2017), tra corsi di breve, media e lunga durata, ha consentito di diffondere in modo più capillare le "competenze abilitanti" in modo diversificato a se-

* Redatto dall'Ufficio Servizi Formativi, ICE.

conda dei due differenti target. Oltre al trasferimento delle conoscenze (in aula in forma collettiva), gli utenti, attraverso l'affiancamento aziendale, hanno affinato il proprio profilo comportamentale in modalità più virtuose verso i mercati esteri.

Il gradimento delle aziende, a fronte di un numero maggiore di iniziative formative realizzate, si è confermato molto elevato, in linea con gli anni precedenti: il giudizio medio ottenuto dalla rilevazione di *customer satisfaction* è stato pari a 4,6, su una scala da 1 a 5.

Un ruolo importante nel raggiungimento di questi significativi risultati ha giocato la presenza capillare sul territorio e l'utilizzo progressivo e incrementale di *webinar* e corsi online ("Export Tips – L'export in pillole").

La presenza sul territorio (nell'ultimo biennio sono stati attivati servizi formativi in 90 province su 107) ha ulteriormente rafforzato le partnership con Camere di commercio, associazioni imprenditoriali e artigiane, aziende cooperative e altre istituzioni (università come LUISS e Cattolica, banche come Intesa San Paolo, parchi tecnologici, enti di ricerca, centri di innovazione), fino a raggiungere nel 2018 il numero complessivo di 262 partner. Sono stati incrementati gli incontri tecnico-specialistici su temi di attualità e orientamento ai mercati, attraverso interventi di breve durata, pur mantenendo una massa critica di nuovi percorsi di accompagnamento all'estero, realizzati attraverso interventi di media e lunga durata. Questi ultimi sono costituiti da servizi integrati in cui si alternano fase di aula, audit aziendali, coaching individuale, check-up personalizzato in azienda e assistenza in Italia e all'estero (incubazione) con modalità mirate su ciascuna azienda partecipante. La collaborazione con le Regioni, con cui è aumentata l'interazione, ha condotto anche all'affidamento ad ICE di programmi formativi on demand, come nel caso della Sardegna, della Calabria e dell'Emilia Romagna.

Inoltre, per superare la scarsa conoscenza degli strumenti pubblici a sostegno dell'internazionalizzazione da parte delle PMI, è continuata l'intensa azione formativa di orientamento ai mercati durante e a seguito delle tappe del *Roadshow - Italia per le Imprese*, che nel 2018 ha raggiunto 166 aziende.

I risultati conseguiti nel 2018 sono anche il frutto di una strategia che ha privilegiato l'innovazione nelle

tematiche didattiche e di assistenza. Con l'obiettivo di sviluppare e consolidare la presenza delle aziende italiane all'estero per accrescere la quota di export digitale, sono stati incrementati gli interventi riguardanti le tematiche del web marketing e dell'e-commerce. Sono stati definiti complessivamente 17 prodotti formativi diversi, tarati in base alle esigenze territoriali e settoriali e alla dimensione aziendale degli utenti. Priorità è stata data al progetto "Digital Export Academy", volto a sviluppare il potenziale e le opportunità delle PMI, attraverso una formazione incentrata totalmente sul mondo digitale applicato ai processi di internazionalizzazione. Per sperimentare e acquisire gli strumenti necessari a operare competitivamente sui mercati, le aziende hanno seguito un percorso specifico con i moduli affrontati in aula e con simulazioni e laboratori.

Nuovi progetti formativi sono stati dedicati alla tematica doganale: il corso itinerante in 15 tappe "Dazio zero", in collaborazione con Agenzia delle dogane e dei monopoli e Confindustria, ha riguardato la classificazione e origine delle merci, nonché i regimi preferenziali previsti dagli accordi conclusi ed in corso di negoziato da parte della UE con Paesi terzi.

Su incarico del MAECI, è stato realizzato il progetto "In gara con noi – Tender Lab!", corso itinerante con l'obiettivo di modificare i comportamenti delle aziende italiane riguardo alla partecipazione alle gare d'appalto internazionali, criticità storica del nostro sistema.¹⁷ Sono stati inoltre rafforzati gli interventi volti a proteggere e promuovere il capitale immateriale di proprietà intellettuale, ottenendo significativi risultati soprattutto con le misure attivate all'interno del Piano Export Sud 2.¹⁸

È stata intensificata la collaborazione con il Polo SACE – SIMEST del gruppo CDP, realizzando il primo corso congiunto itinerante in 14 tappe ("Export 360°"), che ha formato le aziende sui temi del marketing digitale e sulle strategie di accesso ai mercati esteri, fornendo assistenza personalizzata con esperti provenienti dalla *faculty* ICE ed esperti di mercato/settore di SACE E SIMEST. Gli interventi sono stati realizzati sia in presenza che in modalità webinar, in collegamento con le sedi estere.

Nell'ambito del tavolo MPMI¹⁹, sono state realizzate numerose iniziative formative in tema di gestione dei

¹⁷ Per approfondimenti, si rimanda al riquadro dedicato al progetto all'interno di questo capitolo.

¹⁸ Per approfondimenti, si rimanda al riquadro dedicato a tali interventi all'interno di questo capitolo.

¹⁹ Il Tavolo MPMI è un tavolo di consultazione permanente delle associazioni di categoria maggiormente rappresentative delle micro, piccole e medie imprese, con la funzione di organo di partenariato delle politiche di sviluppo rivolte alle suddette imprese, in raccordo con le Regioni.

trasporti, contrattualistica internazionale, disciplina doganale, strategia di marketing digitale, con focus mercato/settore e, nel quadro del Piano Export Sud 2, sono stati organizzati nuovi interventi formativi rivolti in particolare alle piccole e micro imprese: analisi mirate settore/paese (vini/Canada e Cina), il corso "Digital for export" in chiave settoriale, nuovi formati dedicati a web marketing e social media (ciclo web focus), interventi dedicati alle tecniche di comunicazione e negoziazione in occasione di eventi promozionali ("Essere Con-Vincenti" e "Mi presento").

Infine, per la prima volta, sono stati introdotti, con il nuovo catalogo dei servizi ICE, servizi formativi *on demand* per Regioni, Camere di commercio, associazioni imprenditoriali di categoria e territoriali. Tra le sperimentazioni, merita particolare menzione il primo corso totalmente online su web, che ha consentito di estendere significativamente il numero di partecipanti alle attività formative nel 2018: "Export Tips", corso in pillole su marketing e tecniche per il commercio estero, ha costituito il presupposto per un successivo rafforzamento di tutti i corsi online, in *webinar* e in *e-learning*, che troverà attuazione nel 2019-2020.

Intensa è stata l'attività in collaborazione con gli uffici ICE della rete estera (58 gli uffici coinvolti), rendendo possibile l'offerta di una vasta gamma di servizi integrati tra formazione, assistenza e promozione. Con riferimento ai paesi oggetto dell'azione formativa, sono stati progettati, nel rispetto delle linee guida della Cabina di regia, interventi specifici per mercati complessi ad alto potenziale, come gli Stati Uniti, quali "Upgrading", o per i mercati in crescita, come la Polonia, e iniziative a favore di India e Africa subsahariana che troveranno realizzazione nel 2019. "Upgrading" è un prodotto riservato ad aziende strutturate già esportatrici, che intende fornire supporto anche di tipo consulenziale per favorire il passaggio a forme di internazionalizzazione più evolute. Il Progetto India ha previsto azioni propedeutiche di formazione per selezionate aziende del settore dei macchinari per l'industria agroalimentare, per consentire loro di proseguire la loro esplorazione in India con azioni di *scouting*.

Tra le attività rivolte agli stranieri, è stato realizzato un corso di formazione a favore dei funzionari della neonata agenzia di promozione del Myanmar - Myantrade

– della durata di tre giornate formative. Si è svolta inoltre la quarta edizione del corso di export management e sviluppo imprenditoriale "Origini Italia", in collaborazione con il MIB – School of Management di Trieste, destinato a giovani laureati stranieri di origine italiana.

Anche nel 2018 l'ICE ha partecipato al programma *Invest your talent in Italy*, in collaborazione con il MAECl, per la formazione di giovani talenti stranieri attraverso un percorso di aula presso gli atenei partner del progetto con successivo tirocinio in azienda.²⁰

Recependo le direttive della Cabina di regia, è stata inoltre finalizzata la progettazione di "Lab-Innova Africa", che prevede nel 2019 azioni di formazione per operatori esteri dell'agroalimentare in cinque paesi (Etiopia, Uganda, Mozambico, Tanzania, Angola), con azioni di ritorno in Italia che prevedono viaggi di studio e visite a manifestazioni fieristiche di riferimento.

Tra le novità del 2019 si evidenzia il progetto "Global Start-up Program", un percorso integrato di sviluppo all'estero riservato alle start up innovative italiane, volto a consolidare le competenze tecnico-manageriali attraverso formazione specialistica in aula e successivo stage all'estero di tre mesi, presso incubatori selezionati in paesi di interesse prioritario.

²⁰ Per approfondimenti si rimanda al riquadro dedicato al programma a cura del MAECI all'interno di questo capitolo.

“IN GARA CON NOI – TENDER LAB” - ACCORDO AGENZIA ICE / MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI E DELLA COOPERAZIONE INTERNAZIONALE
di Roberta D’Arcangelo*

Nel corso del 2018 ICE Agenzia ha progettato e realizzato il progetto “In gara con noi-Tender Lab”, ideato, promosso e finanziato dal Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale con l’obiettivo di accompagnare le PMI italiane nelle gare di appalto internazionali per servizi, forniture e lavori.

Con l’obiettivo di migliorare le strategie imprenditoriali e la capacità competitiva per affrontare la sfida delle gare internazionali, il progetto ha offerto alle aziende un percorso di accompagnamento integrato in tre fasi complementari di formazione in aula, approfondimenti informativi (fruibili in aula oppure a distanza tramite collegamento *webinar*) e un servizio di accompagnamento personalizzato erogato *on demand* ad un nucleo selezionato di aziende a supporto della loro strategia sulle gare.

Le tre fasi del percorso di accompagnamento sono state così articolate:

1. *un corso di formazione itinerante* di due giornate, replicato in sette tappe territoriali (Ancona, Napoli, Torino, Vicenza, Bologna, Bari, Milano). Per ciascuna tappa, dopo una sessione plenaria dedicata allo scenario delle gare internazionali, i partecipanti hanno sperimentato la preparazione di un’offerta competitiva attraverso simulazioni ed esercitazioni pratiche in tre laboratori tematici paralleli dedicati alle gare per servizi, per lavori e per forniture;

2. *10 approfondimenti informativi sulle principali opportunità di gara* offerte da Nazioni Unite, Banca Mondiale, Unione Europea, Expo Dubai e Coppa del Mondo FIFA in Qatar, alla presenza di relatori internazionali di grande profilo e specialisti degli appalti degli organismi internazionali e nazionali coinvolti, selezionati in collaborazione con gli uffici ICE di Bruxelles, Tirana, Dubai, Doha e la rete diplomatica del MAECI. A conclusione dei seminari, sono stati organizzati complessivamente oltre 400 incontri B2B tra aziende ed esperti;

3. *un servizio personalizzato di accompagnamento* erogato ad un numero ristretto di aziende (22 beneficiari) selezionate con bando tra quelle che avevano preso parte alle prime due fasi del progetto e che hanno avanzato una specifica richiesta di assistenza a supporto della propria strategia aziendale o nella preparazione di un’offerta di gara già identificata.

“In gara con noi-Tender Lab” si è avvalso della collaborazione di docenti specializzati della *faculty* di ICE-Agenzia, esperti in appalti internazionali e funzionari della rete diplomatica consolare MAECI ed ICE, oltre che del supporto organizzativo di numerosi partner territoriali.

L’iniziativa ha suscitato grande interesse, con oltre 1.000 presenze complessive in aula e tramite webinar, in rappresentanza di 600 aziende e operatori italiani, con una *customer satisfaction* complessiva pari a 4,5/5. Oltre la metà delle aziende raggiunte attraverso le tappe formative e informative non aveva mai parteci-

*ICE

pato a gare internazionali, a fronte di un 43 per cento di operatori con esperienza pregressa; si tratta in maggioranza di aziende di micro e piccole dimensioni (55 per cento di aziende con fatturato sotto i 2,5 milioni di euro), con una presenza significativa di operatori più strutturati (un'impresa su 5 con fatturato superiore ai 15 milioni di euro), localizzate per tre quarti nelle regioni del Centro-Nord d'Italia.

Al fine di dare continuità al progetto, infine, sono stati realizzati due prodotti multimediali di autoformazione: un'agevole "Guida operativa per partecipare alle gare internazionali" e un portale che raccoglie - nei due percorsi "Mi formo" e "Mi informo" - tutti i materiali e le sessioni video di "In Gara Con Noi – Tender Lab", entrambi fruibili on line all'indirizzo www.ingaraconnoi.it.

ATTIVITÀ FORMATIVE SULLA PROPRIETÀ INTELLETTUALE

di **Giorgia Evangelisti***

I diritti di proprietà intellettuale costituiscono una leva aziendale strategica per la crescita, da coltivare e tutelare per garantire l'innalzamento della competitività internazionale delle aziende italiane. Infatti, le aziende italiane orientate allo sviluppo internazionale oggi non possono prescindere dalla valorizzazione e dalla difesa dei loro asset intangibili unici e inimitabili: marchi di identità del prodotto, tecnologie da brevettare, disegni industriali, know-how, segreti industriali.

Notoriamente, la tutela brevettale è una pratica non sufficientemente diffusa in Italia e anche le aziende che hanno registrato il proprio marchio o sono in possesso di brevetti, sono confinate nella dimensione nazionale o al massimo europea, e pertanto più vulnerabili alla contraffazione e alla copia illegale.

Nell'ambito del Piano Export Sud 2 sono state realizzate attività di formazione specialistica ad hoc, con l'obiettivo di presentare le sfide e le opportunità legate ai diritti di proprietà intellettuale e alla loro gestione e diffondere la conoscenza sulle tutele disponibili, sia in campo nazionale che internazionale.

Per le imprese che desiderano internazionalizzarsi e hanno interesse a sviluppare e tutelare il patrimonio immateriale di idee, creatività, know-how derivante dagli investimenti in ricerca e innovazione, ICE offre una formazione tecnico-pratica sugli aspetti giuridici, tecnologici e di mercato e una attività di accompagnamento personalizzata. L'Agenzia inoltre sostiene le PMI nel fronteggiare la rapida evoluzione dello scenario competitivo mondiale e della normativa sulla proprietà intellettuale, favorendo il necessario e costante aggiornamento tecnico delle imprese, supportato da esperienze pratiche e sotto il coordinamento di esperti in materia.

I partecipanti dei corsi di formazione organizzati nell'ambito del Piano Export Sud sono stati PMI, ricercatori, poli tecnologici e di ricerca, start-up innovative e inventori presenti sui territori destinatari dell'intervento, che hanno condiviso le loro esperienze, sia i casi di successo, sia eventuali limiti e difficoltà.

Le categorie di interventi attuati sono state di tipo informativo/formativo e di tipo risolutivo:

Informativo/formativo	Risolutivo
Normativa dei brevetti, marchi (IGP e DOP), disegni, segreto industriale, copyright software e diritto d'autore	Finalizzazione di un contratto
Contrattualistica e trasferimento tecnologico, licensing out	Avvio di azioni a tutela della proprietà intellettuale e cessione di licenza
Analisi di anteriorità di marchio e disegno, di brevetto o modello di utilità	Formulazione strategia di protezione e valorizzazione della proprietà intellettuale
	Registrazione di marchio o disegno; deposito brevetto di invenzione o modello di utilità

*ICE

I corsi specialistici hanno coinvolto finora oltre 300 aziende italiane, 138 delle quali hanno usufruito di un'attività di accompagnamento personalizzato. Tale attività è stata pensata per guidare le aziende ad una tutela professionale della proprietà intellettuale (brevetti, marchi, copyright, design, segreto industriale) passando dalla generazione, alle procedure di protezione internazionale, all'analisi dei requisiti ed alla loro applicazione.

Al fine di definire i valori di utilità generati per il sistema delle imprese italiane, è stata condotta un'indagine sulle attività di accompagnamento svolte nel periodo 2016-2018 su un campione di 138 aziende che hanno partecipato alle iniziative formative nelle regioni Campania, Basilicata, Puglia, Calabria e Sicilia. Dall'indagine è emerso che le attività di accompagnamento hanno generato la creazione di un sostanziale know-how all'interno delle aziende e dei centri di ricerca coinvolti, con un complessivo miglioramento nell'accesso e nell'utilizzo dei diritti di proprietà intellettuale da parte delle PMI.

L'analisi delle 138 schede di intervento ha permesso di riscontrare come dal 2016 al 2018 le tematiche affrontate durante l'attività di accompagnamento delle aziende si siano conseguentemente evolute da un modello di servizio base di formazione e informazione incentrato sugli aspetti normativi (38 casi) ad un modello di servizio più specialistico rivolto all'elaborazione di strategie di protezione e valorizzazione della proprietà intellettuale, alla creazione e al potenziamento del portafoglio, all'assistenza per la registrazione di marchi e disegni e per la finalizzazione di contratti per la gestione e protezione degli asset di proprietà intellettuale.

7.1.4 Regioni*

Anche nel 2018 la Conferenza delle Regioni ha effettuato il consueto monitoraggio sulle attività di internazionalizzazione svolte dalle Regioni e dalle Province Autonome. L'obiettivo è quello di verificare, da un lato, il peso di tali politiche e delle relative risorse utilizzate e, dall'altro, la loro rispondenza agli indirizzi e alle strategie stabilite annualmente nell'ambito della Cabina di Regia per l'Italia Internazionale. Come si evince dai dati a disposizione, il 2018 ha fatto registrare un considerevole incremento delle risorse finanziarie spese dalle Amministrazioni regionali, che hanno infatti superato i 112 milioni di euro rispetto agli 83 milioni del 2017, per corrispondenti politiche che hanno interessato più di 10.000 imprese su tutto il territorio nazionale.

Sul piano normativo e programmatico, il 2018 ha visto l'emanazione di nuovi piani promozionali delle Regioni, che hanno confermato la strategia di intervento già consolidata negli anni passati e realizzata attraverso strumenti operativi complementari, per aiutare le imprese a proiettarsi sui mercati esteri e sostenere le esportazioni. In particolare, con l'insieme delle azioni previste dalle Regioni nei loro programmi per l'internazionalizzazione e nelle leggi di incentivo finanziario, le imprese si sono dotate di competenze di management e strumentazioni tecniche per la realizzazione di studi e progetti di mercato ed hanno partecipato ad eventi e vetrine internazionali, nonché beneficiato di interventi indiretti a regia regionale. Questi ultimi si sono indirizzati a rafforzare la capacità del sistema economico di operare nei mercati internazionali, attraverso azioni quali la cooperazione tecnologica ed industriale, la ricerca di partner ed investitori, le azioni di promozione di prodotti verso specifici mercati, l'individuazione degli interlocutori e l'organizzazione di iniziative di *incoming* di *buyers*, nonché l'organizzazione di azioni di comunicazione e marketing sul territorio. Si tratta, quindi, di piani di promozione complessi ed articolati che, nei casi di Lazio, Puglia, Emilia-Romagna, Sardegna e Piemonte, hanno previsto ingenti risorse comunitarie per il finanziamento delle azioni. Si è poi confermata la strategia di integrazione tra le politiche regionali di internazionalizzazione e le strategie a favore dell'innovazione (*Smart Specialization Strategy*) per rafforzare la com-

petitività dei sistemi produttivi, sfruttando le opportunità offerte dall'economia digitale. Numerosi, in questo senso, sono stati i bandi emanati a sostegno dei processi di internazionalizzazione delle PMI dalle Regioni Calabria, Campania, Emilia-Romagna, Lazio, Lombardia, Sardegna, Sicilia e Toscana. D'altra parte sono proseguiti anche nel 2018 i contributi diretti alle imprese per percorsi avanzati di internazionalizzazione, erogati dalle Regioni Lombardia, Marche, Molise, Piemonte e dalle Province Autonome di Trento e di Bolzano, che sono stati spesso varati in collaborazione anche con altri soggetti (Camere di Commercio, Associazioni di categoria, Aziende speciali).

Inoltre, si è consolidato l'obiettivo di promuovere originali esperienze agroalimentari e turistiche attraverso la loro integrazione con i sistemi produttivi d'eccellenza. Ci si riferisce, ad esempio, ai casi di Basilicata, Friuli Venezia Giulia, Liguria, Marche, Toscana, Umbria e Veneto, che hanno previsto l'integrazione delle azioni in campo economico con quelle in ambito agroalimentare/turistico/culturale.

Ma la tendenza a realizzare strategie regionali di sviluppo territoriale sempre più complesse si rinviene anche con riferimento alla previsione di azioni promozionali di sistema: progetti paese, grandi eventi, fiere, interventi di internazionalizzazione legati a progetti di ricerca, sviluppo ed innovazione ed alle start-up high tech. Degna di nota appare in tale campo, l'esperienza più avanzata della Regione Emilia-Romagna con il suo programma *Go Global*.

Dall'analisi dei dati finanziari riguardanti le risorse utilizzate nel 2018 dalle Regioni e Province Autonome in materia di politiche per l'internazionalizzazione (comprensivi dei fondi regionali ed europei e dell'eventuale contributo dei privati) emerge, come già sottolineato in premessa, che le spese effettuate hanno superato i 112 milioni di euro, registrando un forte incremento rispetto al 2017 (83 milioni di euro) (tavola 7.12). Un aspetto interessante riguarda la tipologia delle risorse utilizzate, che ha visto nel 2018 un raddoppio dell'impiego delle risorse della programmazione dei Fondi Strutturali e di Investimenti Europei (SIE) rispetto all'anno precedente, accompagnata dalla riduzione del ricorso alle risorse regionali. Nello specifico, nel 2018 la spesa relativa alle risorse comunitarie è stata di più di 80 milioni di euro

* Redatto da Giulia Pavese, Rita Arcese e Pamela Ciavoni, Conferenza delle Regioni

(a fronte di 39,1 milioni nel 2017), mentre la quota di risorse regionali è stata di poco superiore a 26 milioni di euro (a fronte dei 36 milioni nel 2017). Ciò è dovuto sostanzialmente alle attività messe in campo dalle Regioni per l'attuazione della programmazione comunita-

ria 2014-2020, interessata peraltro nel 2018 dalla verifica di metà periodo in riferimento al raggiungimento dei target intermedi di spesa (cd. *performance framework*).

Tavola 7.12 - Attività di sostegno all'internazionalizzazione promossa dalle Regioni
Milioni di euro e pesi percentuali

	Fondi spesi ⁽¹⁾			Quota sul totale		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Italia nord-occidentale	9,2	2,5	13,6	11,4	3,0	12,1
Piemonte	2,6	1,3	5,5	3,2	1,5	4,9
Valle d'Aosta	-	0,2	-	-	0,2	-
Lombardia	6,1	0,3	7,5	7,5	0,4	6,7
Liguria	0,5	0,7	0,5	0,6	0,8	0,5
Italia nord-orientale	42,5	24,3	38,9	52,6	29,2	34,7
Trentino-Alto Adige	26,9	13,6	14,4	33,3	16,3	12,8
Veneto	6,0	0,3	2,0	7,4	0,4	1,8
Friuli-Venezia Giulia	2,2	6,1	2,3	2,7	7,4	2,1
Emilia-Romagna	7,4	4,3	20,1	9,2	5,1	18,0
Italia centrale	15,7	28,9	29,7	19,4	34,8	26,5
Toscana	6,9	19,5	12,9	8,5	23,4	11,5
Umbria	3,4	1,6	1,9	4,2	2,0	1,7
Marche	0,6	0,9	2,8	0,7	1,1	2,5
Lazio	4,8	6,9	12,1	5,9	8,3	10,8
Mezzogiorno	13,5	27,5	29,9	16,7	33,1	26,7
Abruzzo	0,2	0,0	0,1	0,2	0,0	0,1
Molise	1,0	0,2	0,0	1,2	0,2	0,0
Campania	2,0	5,9	0,9	2,5	7,1	0,8
Puglia	5,6	4,0	2,5	6,9	4,8	2,2
Basilicata	0,5	0,2	0,2	0,6	0,2	0,2
Calabria	1,1	2,4	8,5	1,4	2,9	7,6
Sicilia	0,0	4,8	3,9	0,0	5,7	3,5
Sardegna	3,1	10,0	13,8	3,8	12,1	12,3
Totale Regioni	80,8	83,2	112,0	100,0	100,0	100,0

⁽¹⁾ Includono sia gli incentivi sia le attività realizzate direttamente dalle Regioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Conferenza delle Regioni e delle Province autonome

Da una lettura dei dati aggregati, si registra *in primis* nel 2018 un incremento delle risorse impiegate in tutte le aree geografiche. Nello specifico, si evidenzia come nelle Regioni dell'Italia nord-occidentale la spesa a favore dell'internazionalizzazione sia aumentata considerevolmente passando dai 2,5 milioni di euro nel 2017 ai 13,6 milioni di euro nel 2018, trainata da una notevole ripresa della spesa della Regione Lombardia con 7,5 milioni di euro (0,3 milioni di euro nel 2017). Tale andamento positivo si conferma anche nelle Regioni del Mezzogiorno, in cui la spesa a favore dell'internazionalizzazione è passata dagli oltre 27 milioni di euro del 2017 a circa 30 milioni di euro nel 2018, spinta dalla considerevole ripresa della spesa delle Regioni Sardegna, con 13,8 milioni di euro (10 milioni di euro nel 2017) e Calabria, con 8,5 milioni di euro (2,4 milioni di euro nel 2017). Nelle Regioni dell'Italia centrale la spesa è cresciuta moderatamente, passando dai 28,9 milioni di euro ai 29,7 milioni di euro nel 2018, con il contributo importante della Regione Lazio (12,1 milioni di euro la spesa nel 2018, contro i 6,9 milioni del 2017) e delle Marche (da 0,9 milioni nel 2017 a 2,8 nel 2018), mentre in diminuzione appare il dato della Regione Toscana che tuttavia, con una spesa di 12,9 milioni di euro (19,5 nel 2017), ha mantenuto un'elevata incidenza sul totale nazionale. Tendenze simili emergono anche nelle Regioni dell'Italia nord-orientale, la cui spesa è passata dai 24,3 milioni di euro del 2017 a 38,9 milioni di euro nel 2018, in considerevole recupero rispetto alla forte contrazione registrata nel 2017, grazie sostanzialmente al significativo aumento della spesa dell'Emilia-Romagna (da 4,3 milioni del 2017 a 20 milioni di euro nel 2018). Si rileva che l'insieme delle risorse spese ha interessato complessivamente più di 10.000 imprese su tutto il territorio nazionale.

Analizzando, poi, la suddivisione degli interventi per settori di attività, emerge che questi si sono concentrati nelle cinque aree tematiche della specializzazione intelligente individuate nella programmazione dei Fondi europei 2014-2020, con la finalità di sostenere gli investimenti legati alle specifiche traiettorie tecnologiche definite dalle Regioni. Si è pertanto puntato su azioni integrate di internazionalizzazione-innovazione, nella convinzione che tale binomio sia una leva vincente per stimolare la domanda interna e per spingere l'accelera-

tore sulla crescita. A tal proposito, si rileva che anche nel 2018 nell'area tematica "Salute, alimentazione e qualità della vita" sono stati realizzati numerosi interventi a sostegno dell'internazionalizzazione, soprattutto nel comparto dell'*agrifood*, in particolare, da parte delle Regioni Abruzzo, Calabria, Friuli Venezia Giulia, Lazio, Sardegna, Toscana e Umbria. Per l'area tematica "Industria intelligente e sostenibile, energia e ambiente" e per quella dell'"Aerospazio" gli interventi sono riconducibili prevalentemente alle Regioni Campania, Lazio, Piemonte, Puglia, Sardegna e alla Provincia Autonoma di Trento. Particolare attenzione ai progetti sulla nautica e sull'economia del mare si segnalano da parte delle Regioni Liguria, Puglia e Sardegna. È proseguito, inoltre, il sostegno per l'area del turismo, patrimonio culturale e industria creativa in particolare da parte delle Regioni Basilicata, Friuli Venezia Giulia, Lombardia, Marche, Puglia, Umbria, Sardegna, Toscana e Veneto. Infine, le Regioni hanno continuato a sostenere la realizzazione di attività di servizi a supporto delle politiche di internazionalizzazione (Toscana, Umbria, Sicilia e Sardegna) nonché di promozione sui mercati esteri in una logica integrata e di sistema, che coinvolge più filiere e/o settori produttivi in paesi identificati. Tale approccio è stato adottato soprattutto dalle Regioni Emilia-Romagna, Lazio, Lombardia, Piemonte, Puglia e Toscana.

Tavola 7.13 - Attività di sostegno all'internazionalizzazione promossa dalle Regioni, anno 2018
Milioni di euro, totali ripartiti fra incentivi alle imprese e attività realizzate direttamente dalle Regioni

	Partecipazione a fiere	Supporto all'investimento estero	Export manager e consulenze per l'internazionalizzazione	Contributi ai consorzi per l'internazionalizzazione o ad aggregazioni di imprese	Missioni di imprese italiane all'estero	Seminari e workshop	Altre attività promozionali ⁽¹⁾	Totale ⁽²⁾	
								Incentivi	Attività gestite dir.
Italia nord-occidentale	3,8	0,0	1,4	0,0	0,0	0,3	2,0	6,3	1,3
Piemonte	...	-	...	-	...	-	-
Valle d'Aosta	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lombardia	3,5	-	1,4	-	-	0,2	2,0	6,3	0,8
Liguria	0,3	-	-	-	0,0	0,1	0,0	0,0	0,5
Italia nord-orientale	17,3	11,6	1,2	3,5	0,1	0,1	5,0	31,1	7,8
Trento	0,4	-	0,4	0,4	1,3	...
Bolzano	8,6	-	-	-	-	-	4,5	8,6	4,5
Veneto	1,3	0,0	-	0,0	0,1	0,1	0,5	0,5	1,5
Friuli-Venezia Giulia	2,3	-	-	-	-	0,1	-	0,6	1,8
Emilia-Romagna	4,7	11,6	0,8	3,0	0,0	20,1	0,0
Italia centrale	13,4	-	0,1	1,2	1,4	0,9	5,3	15,8	6,6
Toscana	8,9	-	-	-	1,3	0,9	1,8	10,0	2,8
Umbria	1,7	-	0,1	-	0,2	-	-	1,7	0,3
Marche	0,8	-	-	1,2	-	-	0,8	1,8	1,1
Lazio	2,1	-	-	...	0,0	0,1	2,6	2,3	2,5
Mezzogiorno	11,9	-	4,0	0,1	2,8	1,3	9,8	13,4	16,5
Abruzzo	0,0	-	-	-	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Molise	0,0	-	-	-	-	-	-	0,0	-
Campania	0,4	-	-	-	-	0,0	0,4	0,0	0,8
Puglia	1,4	-	-	-	-	0,9	0,2	0,3	2,2
Basilicata	0,1	-	-	0,1	-	0,0	0,0	0,1	0,1
Calabria	3,7	-	-	-	-	-	4,8	-	8,5
Sicilia	-	-	-	-	-	-	3,9	0,1	3,8
Sardegna	6,1	-	4,0	0,0	2,8	0,4	0,5	12,8	1,0
Totale Regioni (2)	46,4	11,6	6,7	4,8	4,4	2,7	22,2	66,5	32,2

⁽¹⁾ Corsi di formazione, missioni di imprese estere in Italia e organizzazione b2b, attività promozionali per EXPO 2020 e altre attività promozionali.

⁽²⁾ Il totale della spesa in questa tavola non coincide con il totale generale della tavola precedente per la presenza in quest'ultimo di dati per i quali la disaggregazione non è disponibile

Legenda: ... : il fenomeno esiste, ma i dati non sono conosciuti; - : il fenomeno non esiste

Fonte: elaborazioni ICE su dati Conferenza delle Regioni e delle Province autonome

In termini di tipologia di attività realizzate, la strategia ormai consolidata messa in campo dalle Regioni utilizza strumenti di incentivazione integrati, comprendenti sia gli aiuti diretti alle imprese (attraverso avvisi pubblici), sia gli interventi a titolarità regionale (promozione sui mercati esteri ed attrazione di investimenti). Gli incentivi diretti alle imprese prevedono l'erogazione di "Voucher Fiere", per la partecipazione agli eventi fie-

ristici internazionali e di "Voucher Servizi" per la parziale copertura delle spese per l'acquisto dei servizi funzionali alla definizione ed alla realizzazione di progetti di promozione internazionale presentati dalle imprese. Spesso tali attività (partecipazione a fiere, organizzazione di seminari e workshop, B2B) vengono realizzate in filiera, all'interno di progetti articolati messi in atto dalle Regioni e, pertanto, in molti casi risulta difficile

scorporare il dato di spesa per ciascuna singola attività. Con riferimento agli incentivi diretti alle imprese, la spesa appare comunque elevata ed è riconducibile *in primis* ad iniziative riguardanti la partecipazione delle imprese a fiere (più di 34 milioni di euro), supporto all'investimento estero (più di 11 milioni di euro), acquisizione di consulenze ed export manager e consulenze per l'internazionalizzazione (quasi 7 milioni di euro), contributi ai consorzi (circa 5 milioni di euro) (tavola 7.13). In linea generale, spiccano per numero di iniziative le Regioni Emilia-Romagna, Lombardia, Sardegna e Toscana e si segnala la Provincia Autonoma di Bolzano per la sua incidenza sul sostegno delle imprese per la partecipazione a fiere internazionali.

La disaggregazione delle attività realizzate direttamente dalle Regioni per tipologia di attività mostra un'elevata incidenza della partecipazione ad eventi fieristici, che ha fatto registrare nel 2018 una spesa di quasi 12 milioni di euro, in contrazione rispetto al 2017 (27,4 milioni di euro), distribuiti in modo abbastanza uniforme tra tutte le Regioni e Province Autonome. Si segnalano tuttavia la Calabria che, con circa 4 milioni di euro, ha concentrato sulle attività fieristiche il 50 per cento delle risorse finanziarie a disposizione, nonché il Friuli Venezia Giulia, il Lazio e la Puglia. Di rilievo, infine, nel 2018 appaiono le attività relative all'organizzazione di seminari e *workshop*, con quasi 3 milioni di euro spesi in totale, a testimonianza di un impegno mirato anche alla diffusione delle informazioni sulle politiche.

Per quanto riguarda i paesi di destinazione degli interventi, rispetto ai dati dello scorso anno, si segnala l'aumento della tendenza ad azioni verso i paesi europei, con una spesa di circa 34 milioni di euro e circa 900 iniziative realizzate. In aggiunta, nel 2018 si evidenziano consistenti risorse spese anche per interventi in America settentrionale (circa 6 milioni di euro) e in Asia (5,5 milioni di euro). Altra tendenza consolidata ed in aumento rispetto allo scorso anno, sia in termini di numero delle iniziative che di spesa prodotta nel 2018, è quella di realizzare interventi "pluripaese", con circa 6 mila aziende coinvolte ed una spesa di circa 18 milioni di euro. In particolare, le Regioni Emilia-Romagna e Puglia hanno concentrato la loro spesa maggiore in progetti "pluripaese". La Regione Toscana è l'unica ad aver realizzato interventi in Oceania e la sua azione

si rivolge verso la quasi totalità delle aree geografiche censite.

La spesa per le attività delle Regioni e Province Autonome è stata realizzata nel 2018 soprattutto in modo diretto o tramite organismi *in house*, con più di 900 iniziative e quasi 43 milioni di euro spesi, a cui hanno contribuito finanziariamente anche soggetti privati. Un buon numero di azioni, circa 270, sono state tuttavia attivate dalle imprese e da reti di imprese, per un totale di 19,5 milioni di euro. Dal punto di vista finanziario una spesa importante, circa 11 milioni di euro, è stata realizzata tramite l'ICE dalla Regione Sardegna, mentre la Lombardia ha fatto registrare il valore più alto di spesa in progetti che hanno coinvolto la Regione e le Camere di Commercio, con circa 4 milioni di euro.

Sul versante delle collaborazioni con altri soggetti istituzionali e/o privati messe in atto nello scorso anno per la realizzazione dei progetti di internazionalizzazione, il dato più rilevante che risulta dall'indagine è la spesa realizzata con le Unioncamere regionali e con le Associazioni di categoria, che è stata svolta soprattutto da Emilia-Romagna, Lazio, Lombardia e Piemonte, con un valore di circa 5 milioni di euro e per attività legate prevalentemente ai settori agroalimentare e manifatturiero.

7.1.5 Camere di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura*

Le competenze delle Camere di Commercio nel campo dell'internazionalizzazione sono state sostanzialmente modificate in seguito al decreto legislativo n. 219 del 2016, che su questo tema ha voluto dare rilevanza al loro ruolo di rete di contatto con le imprese nei diversi territori del paese. Secondo quanto previsto dal decreto di riforma del sistema camerale, infatti, fra le competenze obbligatorie delle Camere rientra la preparazione ai mercati esteri delle PMI attraverso attività di informazione, formazione, supporto organizzativo e assistenza, da realizzare sul versante interno. L'obiettivo, peraltro ribadito da Unioncamere nell'ambito della Cabina di Regia per l'Italia Internazionale, è di mettere i potenziali esportatori in condizione di essere assistiti nel loro sforzo per raggiungere i mercati esteri di interesse, garantendo un costante raccordo con le azioni

* Redatto da Domenico Mauriello e Alessandra Procesi, Unioncamere.

messe in campo dall'ICE²¹ e dal Gruppo CDP, da un lato, e dal sistema delle Regioni, dall'altro.

Pur in questo nuovo scenario, l'attività rivolta a favorire l'internazionalizzazione continua dunque a rivestire un ruolo di rilievo nell'ambito delle azioni delle CCIAA a sostegno delle imprese (tavola 7.14),²² nella sua consueta declinazione nei due grandi filoni complementari, promozionale e amministrativo.

Per quanto riguarda il filone promozionale, nel 2018 tutte le principali attività svolte dalle CCIAA per l'inter-

senza di antenne e desk all'estero gestiti direttamente dalle CCIAA, che sono passati dai 151 del 2013 agli appena 14 del 2018. Infine, nel 2018 è stata rilevata una diminuzione del numero di imprese partecipanti ad attività promozionali e formative. Esaminando il dettaglio delle iniziative di promozione svolte nel 2018 dalle CCIAA a livello territoriale, emerge come le strutture camerali del Nord-Est detengano il primato, per numero di iniziative realizzate, in tre delle cinque categorie di attività oggetto di analisi, ovvero partecipazione a fiere

Tavola 7.14 - Principali indicatori sull'attività di sostegno all'internazionalizzazione delle CCIAA
Valori assoluti; dati riferiti alla totalità delle 83 Camere di commercio

	2015	2016	2017	2018
Antenne e desk all'estero gestiti direttamente dalle CCIAA	36	22	16	14
Partecipazione a fiere e mostre all'estero	616	614	308	275
Ricevimento delegazioni estere in Italia	737	306	236	246
Organizzazione di missioni commerciali all'estero	229	215	106	104
Imprese partecipanti ad attività promozionali	18.297	19.051	18.180	15.436
Partecipanti ad attività formative	24.736	17.129	16.499	14.935
Utenti di attività di consulenza	23.879	20.010	15.496	12.596
Certificati di origine	735.902	823.335	731.614	728.529
Carnet Ata	9.231	9.079	9.458	9.549
Altri documenti per l'estero	483.815	529.090	505.555	606.917
Fondi erogati (milioni di euro)	40,20	34,60	35,20	ND ⁽¹⁾

⁽¹⁾ dato disponibile da settembre 2019.

Fonte: Osservatorio camerale Unioncamere

nazionalizzazione hanno fatto registrare decrementi rispetto all'anno precedente, eccetto quella dell'accoglienza delle delegazioni straniere, che ha fatto segnare un lieve incremento.

In particolare sul versante dei servizi offerti, è continuata la significativa riduzione, registrata già a partire dal 2017, delle attività all'estero, a partire dall'organizzazione di missioni commerciali e dalla partecipazione a fiere, a cui si accompagna una sempre minore pre-

e mostre all'estero, missioni commerciali all'estero e preparazione o seguito di attività di promozione all'estero. Quanto al ricevimento di delegazioni estere in Italia, hanno prevalso le CCIAA dell'Italia nord-occidentale, mentre si sono distinte quelle dell'Italia meridionale per l'organizzazione di *workshop* formativi, seminari e *country presentations* (tavola 7.15).

Parallelamente al filone promozionale, le Camere di commercio svolgono tradizionalmente l'attività certi-

²¹ L'intesa operativa ICE-Unioncamere definisce un percorso strutturato di collaborazione che prevede, tra l'altro, la stipula di accordi biennali tra ICE e le singole Camere di commercio con un programma di iniziative da svolgere in collaborazione. Si confronti la sezione dedicata ai servizi dell'ICE, per la parte relativa agli accordi, all'interno del paragrafo 7.1.3.

²² I dati sull'attività promozionale delle CCIAA sono raccolti dall'Osservatorio camerale con un'approfondita indagine annuale che coinvolge tutte le sedi.

Tavola 7.15 - Azioni di sostegno all'internazionalizzazione svolte dalle CCIAA nel 2018 per macro-ripartizione geografica
 Numero di iniziative; dati riferiti alla totalità delle 83 Camere di commercio

Regioni e ripartizioni	Partecipazione a fiere e mostre all'estero	Ricevimento di delegazioni estere in Italia	Missioni commerciali all'estero	Workshop formativi, seminari, country presentation	Assistenza pre e post partecipazione ad attività all'estero (follow-up)
Italia Nord-occidentale	43	99	9	131	20
Italia Nord-orientale	151	71	80	105	77
Italia centrale	34	29	6	32	35
Mezzogiorno	47	47	9	328	23
Totale	275	246	104	596	155

Fonte: elaborazioni su dati Osservatorio camerale Unioncamere

ficativa per l'estero, rilevante non solo per la quantità delle certificazioni prodotte su richiesta delle imprese italiane, ma anche per la funzione di garanzia della loro affidabilità nei confronti di vari interlocutori esteri, come autorità doganali, banche, partner commerciali.

In questo contesto è in corso una profonda trasformazione delle procedure che va nella direzione di semplificare le formalità richieste alle imprese, soprattutto grazie all'introduzione di processi di digitalizzazione sempre più avanzati e dell'applicazione di standard internazionali qualificati.

Si tratta, dunque, di un'attività di concreto sostegno per lo svolgimento di operazioni di commercio internazionale. Tra le certificazioni più importanti rientrano i *Carnet Admission Temporaire - Temporary Admission* (Carnet Ata), rilasciati per conto di Unioncamere, e i certificati di origine, la cui competenza è stata assegnata alle CCIAA sin dal 1955 ed è stata confermata dalla Legge 580 del 1993, così come modificata dal Decreto legislativo 219 del 2016.

I dati sul rilascio di tali documenti, che in linea generale rappresentano un indicatore indiretto dell'andamento dell'economia e dell'export, nel 2018 hanno continuato a registrare numeri importanti e per alcune tipologie di documenti una sostanziale crescita, come risulta dai dati esposti nella tavola 7.14.

7.1.6 - Gruppo Cassa Depositi e Prestiti*

Introduzione

A partire dal 2016, il Gruppo Cassa Depositi e Prestiti (CDP) ha ridisegnato e sviluppato il suo modello di intervento in favore delle imprese. La nuova strategia prevede un sostanziale aumento delle risorse da mobilitare a sostegno della competitività internazionale delle imprese e una maggiore articolazione e accessibilità delle soluzioni disponibili per lo sviluppo all'estero, attraverso l'integrazione dell'offerta di prodotti e servizi tra le società del Gruppo, l'ottimizzazione dei canali d'accesso mediante il rafforzamento della rete commerciale e il potenziamento della digitalizzazione. Tale modello poggia sulla costituzione del Polo italiano dell'export e dell'internazionalizzazione del Gruppo CDP, con l'obiettivo dichiarato di offrire alle imprese italiane, in particolare quelle di piccola e media dimensione, un punto d'accesso unico e integrato ai servizi offerti da CDP e SACE-SIMEST per competere e crescere sui mercati esteri.

Il ruolo di CDP nelle attività di export credit

Nel corso del 2018 è proseguita l'attività di CDP a sostegno dell'export e dell'internazionalizzazione delle imprese italiane attraverso l'operatività di Export Banca,

* Redatto da Cinzia Guerrieri (CDP), Fabiola Carosini e Veronica Quinto (SIMEST), Ivano Gioia e Stefano Gorissen (SACE).

che trova applicazione nel finanziamento di operazioni relative all'esportazione di beni e servizi, all'esecuzione di lavori da parte di imprese italiane o filiali collegate/controllate estere e alla loro internazionalizzazione.

L'operatività di Export Banca si è rafforzata nell'ultimo anno, sia in termini di contratti stipulati che di volumi finanziati, tornando su valori prossimi a quelli realizzati nel 2016, dopo la flessione registrata nel 2017 (tavola 7.16). Nel dettaglio, le risorse mobilitate²³ da CDP nel 2018 si sono attestate a circa 4.489 milioni di euro (+33 per cento rispetto al 2017), a fronte di un numero di operazioni salito a 12 (+71 per cento rispetto al 2017). Conseguentemente, l'importo medio finanziato tra il 2017 e il 2018 si è ridimensionato, passando da più di 480 milioni di euro a circa 374 milioni di euro. Rispetto agli anni precedenti, si può osservare un incremento del peso dei finanziamenti a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese italiane, che ha raggiunto il 39 per cento dell'importo mobilitato da Export Banca.

Il valore complessivo dei finanziamenti, compresa la quota finanziata dal sistema bancario, nel 2018 è ammontato a quasi 40 miliardi di euro, raddoppiando quello dell'anno precedente. In particolare, la quota CDP si è ulteriormente ridotta al 12 per cento, proseguendo il trend avviato nel 2017 a favore di un aumento della quota finanziata dal sistema bancario. Si è rafforzato, quindi, l'"effetto leva" generato dagli strumenti di export finance, con una percentuale di contribuzione da parte degli istituti bancari privati che ha sfiorato il 90 per cento del totale del finanziamento. Tutte le operazioni continuano a essere condotte in modalità diretta, ovvero tramite finanziamento al debitore finale, confermando il ruolo di CDP come interlocutore diretto.²⁴

Da un punto di vista settoriale, il peso della cantieristica navale si è progressivamente ridotto nel tempo, nonostante rappresenti ancora quasi la metà delle operazioni di export finance nel triennio 2016-2018, contro il 71 per cento nel periodo 2013-2015. Anche il settore dell'energia ha ridotto significativamente la sua incidenza, passando dal 18 per cento nel periodo 2013-2015 a circa il 6 per cento nel triennio più recente. In forte aumento risulta invece il settore delle infrastrutture e costruzioni, che ha rappresentato quasi il 20 per cento del portafoglio nel periodo in esame, raddoppiando la

quota rispetto al triennio precedente. Il peso del settore della difesa, nullo nel triennio 2013-2015, è stato pari al 24 per cento nel 2016-2018, grazie soprattutto all'incremento rilevato nel 2017. Infine, la principale novità ha riguardato il settore dell'automotive, dove per la prima volta nel 2018 sono state effettuate operazioni, seppur di entità molto contenuta (grafico 7.5).

Tavola 7.16 - Contratti stipulati da Export banca e importi finanziati

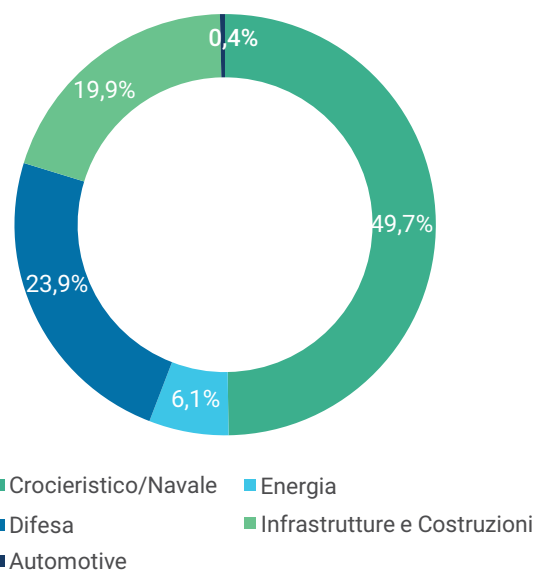
Unità, milioni di euro e quote percentuali

	2016	2017	2018
Totale contratti stipulati	13	7	12
Export credit	13	6	7
Internazionalizzazione	-	1	5
Importo finanziato da CDP	4.949	3.372	4.489
Export credit	4.949	2.872	2.725
Internazionalizzazione	-	500	1.764
Importo totale finanziato	7.752	19.975	39.016
Quota CDP	63,8	16,9	11,5
Quota banche	36,2	83,4	88,5

Fonte: Cassa Depositi e Prestiti

Grafico 7.5 - Contratti stipulati da Export banca per settore merceologico

Percentuali, anni 2016-2018



Fonte: Cassa Depositi e Prestiti

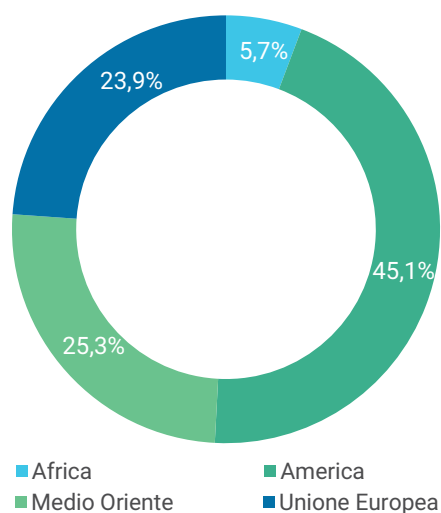
²³ In generale, le risorse mobilitate sono definite come le risorse finanziarie messe a disposizione da CDP direttamente (es. finanziamenti e titoli, garanzie, equity) o tramite la gestione di risorse di terzi (es. gestione fondi pubblici).

²⁴ L'intervento di CDP può essere realizzato secondo modalità indiretta o diretta. Nel primo caso, CDP fornisce alla banca la provvista necessaria affinché quest'ultima possa effettuare il finanziamento al debitore finale. Nel secondo caso, CDP finanzia direttamente il debitore finale, anche in cofinanziamento con altri istituti di credito.

La geografia degli interventi nel triennio 2016-2018 è concentrata per il 45 per cento nella regione americana, in flessione rispetto al 66 per cento registrato nel periodo 2013-2015. In lieve aumento, invece, la quota di finanziamenti destinati al mercato europeo, a riflesso soprattutto dei maggiori finanziamenti a supporto dell'internazionalizzazione realizzati nel 2018. È continuata la crescita dell'area mediorientale, che ha visto quintuplicare la propria quota, passando dal 5 per cento del 2013-2015 al 25 per cento nel triennio più recente. Infine, è calata leggermente la quota dei paesi africani (grafico 7.6).

Grafico 7.6 - Contratti stipulati da Export banca per area di destinazione

Percentuali, anni 2016-2018



Fonte: Cassa Depositi e Prestiti

Attività e risultati del Polo SACE-SIMEST

Nel 2018 il Polo dell'export e dell'internazionalizzazione SACE-SIMEST ha mobilitato oltre 28 miliardi di euro di risorse, in aumento del 13 per cento rispetto al 2017, portando complessivamente a 72 miliardi di euro le risorse mobilitate negli ultimi tre anni (tavola 7.17). Il portafoglio di impegni è salito a 114 miliardi di euro (+22 per cento rispetto al 2017), con 21mila aziende servite, il 98 per cento delle quali piccole e medie.

Tavola 7.17 - Polo dell'export e dell'internazionalizzazione - Risorse mobilitate per società*

Valori in milioni di euro

	2016	2017	2018
SACE SPA	10.579	17.738	19.423
SIMEST	545	661	746
SACE BT	4.044	3.192	4.756
SACE FCT	2.732	3.708	3.660
Totale	17.900	25.298	28.586

* Al netto delle risorse mobilitate dalle società controllate, relative a operazioni di export credit garantite da SACE.

Fonte: SACE-SIMEST

Le imprese italiane possono beneficiare di un'offerta integrata di prodotti e servizi – molti dei quali accessibili online – per rafforzare la propria competitività in tutte le sfere di sviluppo sui mercati internazionali.

Rafforzare la competitività dell'export

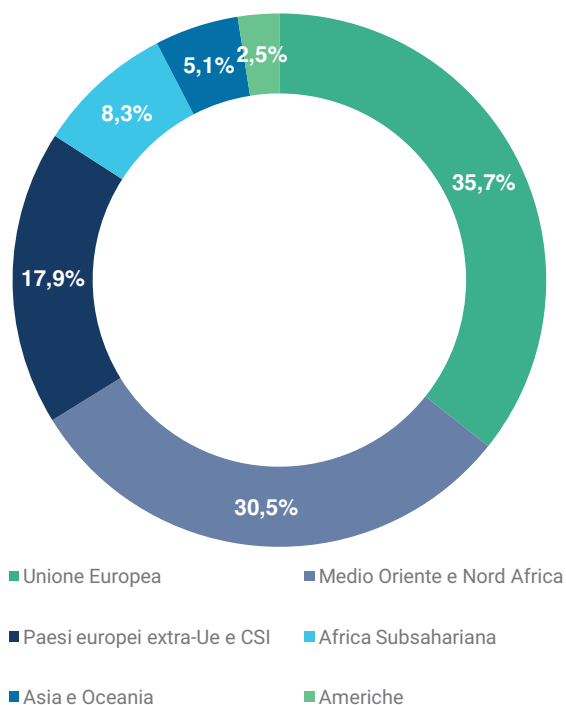
A supporto delle operazioni di export, le aziende italiane possono avvalersi di soluzioni assicurativo-finanziarie che consentono di vendere i loro prodotti e servizi, offrendo ai propri clienti esteri dilazioni di pagamento più estese o finanziamenti a condizioni favorevoli, a vantaggio della loro competitività commerciale. Nel corso del 2018 SACE ha mobilitato complessivamente 14 miliardi di euro a sostegno dell'export italiano, di cui 9 miliardi in sinergia con SIMEST, che è intervenuta attraverso l'erogazione di un contributo in conto interessi.²⁵ Inoltre, SIMEST ha accolto richieste di contributi su polizze a copertura dei rischi di mancato pagamento o revoca del contratto (credito fornitore) pari a 265 milioni di euro. L'area dell'Unione Europea rappresenta il 35,7 per cento delle nuove operazioni di credito all'esportazione sostenute nel 2018; si tratta di un mercato tradizionale per l'export italiano che, complici le operazioni nel settore crocieristico, ha fatto registrare una crescita rispetto allo scorso anno. In aumento anche le operazioni in Medio Oriente e Nord Africa (che rappresentano il 30,5 per cento delle risorse mobilitate) con Qatar, Arabia Saudita ed Emirati Arabi Uniti a trainare l'intera area, nell'Europa emergente e nei Paesi CSI (17,9 per cento), in particolare Serbia e Azerbaijan,

²⁵ SIMEST gestisce per conto del MiSE il Fondo 295/73, fondo pubblico destinato all'erogazione di contributi in conto interessi con la finalità, tra l'altro, di ridurre il costo dei finanziamenti export erogati a committenti esteri che acquistano beni di investimento dall'Italia attraverso la stabilizzazione del tasso d'interesse di tali finanziamenti a un tasso fisso agevolato.

e nell'Africa subsahariana (8,3 per cento) in cui spiccano paesi meno esplorati come Kenya e Ghana (grafico 7.7). I settori che maggiormente hanno beneficiato del supporto di SACE-SIMEST sono il crocieristico (39,2 per cento), comparto in cui è stata sostenuta l'intera filiera di PMI subfornitrici dei grandi cantieri navali, l'elettrico (le risorse mobilitate a sostegno dell'export di questo settore sono aumentate del 61 per cento e rappresentano l'8,1 per cento del totale) e le infrastrutture e costruzioni (8 per cento). Se si guarda invece alla numerosità delle transazioni, il settore che ha maggiormente beneficiato di queste operazioni è l'industria meccanica (34 per cento), comparto d'eccellenza del *made in Italy*, che coinvolge soprattutto le PMI.

Per ottenere le garanzie richieste dal committente estero per poter partecipare a gare di appalto o aggiudicarsi contratti e commesse, le imprese possono ottenere da SACE l'emissione, diretta o in collaborazione, con il sistema bancario o assicurativo, di garanzie contrattuali e fidejussioni per obblighi di legge. Inoltre, la

Grafico 7.7 - Risorse mobilitate da SACE a sostegno dell'export per area geografica
Percentuali, anno 2018



Fonte: SACE-SIMEST

società operativa SACE BT offre anche prodotti in grado di proteggere dai rischi connessi alla fabbricazione di impianti e alla realizzazione di opere civili. Nel 2018 sono stati mobilitati complessivamente 2,3 miliardi di euro di garanzie in questo ambito. Tra i settori che maggiormente hanno beneficiato del sostegno, l'*oil & gas*, le infrastrutture e costruzioni e l'industria meccanica.

Per migliorare e regolarizzare la gestione dei flussi finanziari, le aziende possono inoltre accedere all'assicurazione dei crediti commerciali a breve termine (offerta da SACE tramite la società operativa SACE BT), in riferimento sia a singole transazioni sia all'intero fatturato realizzato sul territorio domestico e all'estero. Attraverso questa operatività, nel 2018 sono state mobilitate risorse per 3,2 miliardi di euro, di cui 300 milioni in sinergia con SACE FCT. Le aziende che hanno usufruito dei prodotti di SACE BT sono prevalentemente PMI (77 per cento) e appartengono ai settori del commercio all'ingrosso (18,8 per cento), dei servizi di comunicazione e informazione (17,1 per cento) e dell'industria estrattiva ed energetica (10,9 per cento).

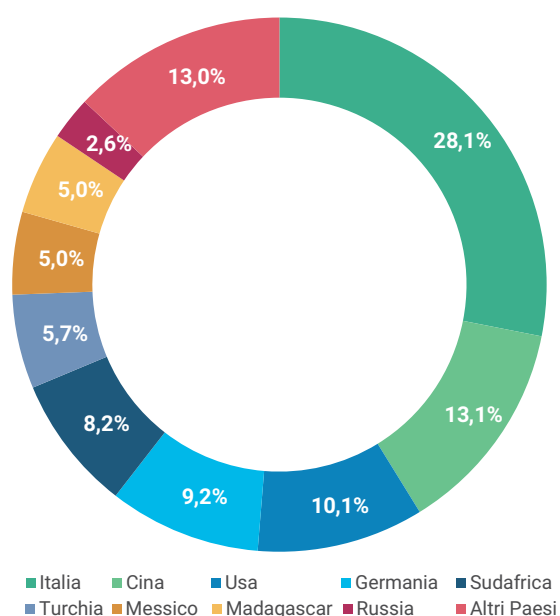
Un ulteriore strumento è rappresentato dallo sconto o dallo smobilizzo dei crediti vantati. Le soluzioni di factoring offerte da SACE (tramite la società operativa SACE FCT) consentono alle imprese di generare liquidità attraverso la cessione pro solvendo o pro soluto dei crediti vantati verso controparti italiane o estere, private o pubbliche. Oltre all'attività di factoring tradizionale, sono disponibili servizi di *reverse factoring* dedicati alla grande industria italiana e ai suoi fornitori, per sostenere la filiera produttiva, ottimizzando i flussi di pagamento. SACE FCT ha smobilizzato 4,2 miliardi di euro nel 2018 (9 per cento), di cui circa 561 milioni relativi a operazioni di export credit garantite da SACE.

Infine, in caso di necessità di recupero crediti, le aziende possono utilizzare il servizio offerto da SACE (tramite la società operativa SACE SRV), specialmente utile in caso di operazioni nei mercati emergenti. Nel 2018 SACE SRV ha gestito 25.000 mandati, servendo oltre 2.700 imprese e recuperando crediti in Italia e all'estero per 32,5 milioni di euro. I paesi in cui sono stati conseguiti i principali recuperi dell'anno sono Turkmenistan, Italia ed Emirati Arabi Uniti.

Investire all'estero

In un contesto in cui le catene globali del valore incidono profondamente sui flussi d'investimento e interscambio a livello mondiale, come evidenziato nei capitoli precedenti, per le aziende esportatrici assicurarsi un presidio diretto in loco può rivelarsi una scelta vincente, specie nei mercati geograficamente e culturalmente più distanti. Costituire joint venture o sviluppare altre forme di presenza nei propri mercati di riferimento è infatti un volano di competitività e uno strumento a supporto delle strategie commerciali, sia per inserirsi in nuove destinazioni sia per rafforzare le proprie quote in mercati già acquisiti. Nell'ultimo anno SIMEST ha effettuato partecipazioni dirette in imprese per 131 milioni di euro (+23 per cento rispetto al 2017), a cui si aggiungono 21,4 milioni di partecipazioni del Fondo pubblico di Venture Capital²⁶ gestito per conto del Ministero dello Sviluppo Economico e contributi su apporti di capitale sociale (*equity loans*) per 81 milioni. Al 31 dicembre 2018 SIMEST ha in portafoglio 245 partecipazioni (nel grafico 7.8, la ripartizione dei paesi).

Grafico 7.8 - Partecipazioni dirette di SIMEST per paese
Percentuali, anno 2018



Fonte: SACE-SIMEST

Inoltre, considerata l'instabilità geopolitica che sta interessando diverse aree del mondo a elevata presenza di aziende italiane, può essere funzionale la Polizza Investimenti di SACE per proteggere sia gli apporti di capitale all'estero (*equity*), sia i prestiti a partecipate estere e limitare o compensare le perdite o il mancato rimpatrio di somme relative all'investimento (ad esempio dividendi, profitti, rimborsi di finanziamenti soci) a seguito di guerre e disordini civili, restrizioni valutarie, esproprio diretto o indiretto, revoca di contratti stipulati con controparti pubbliche locali. Dal 2018 inoltre, la Polizza Investimenti copre anche il rischio di *business interruption*, ossia dei danni derivanti dall'interruzione temporanea dell'attività produttiva. Nel corso del 2018, le risorse mobilitate da SACE in quest'ambito hanno raggiunto 1,5 miliardi di euro, relativi soprattutto a operazioni realizzate nel continente africano.

Finanziare la crescita delle imprese sui mercati internazionali

Lo sviluppo internazionale di un'azienda non può prescindere dalla capacità di ottenere finanziamenti e credito per sostenere le sue strategie di crescita. In questo senso le imprese italiane possono beneficiare dei finanziamenti agevolati gestiti da SIMEST²⁷, per conto del Ministero dello Sviluppo Economico, destinati a sostenere diverse tipologie di attività: dalla realizzazione di studi di fattibilità all'avvio di strutture commerciali in paesi terzi, dallo sviluppo di programmi di assistenza tecnica per la formazione di personale alla partecipazione a mostre, fiere e missioni di sistema, fino alla patrimonializzazione delle PMI esportatrici. Nel corso del 2018 SIMEST ha approvato 248 milioni di euro di finanziamenti agevolati per l'internazionalizzazione (+68 per cento rispetto al 2017), principalmente a favore di PMI. Complessivamente sono stati raggiunti 49 paesi esteri tra cui spiccano Stati Uniti, Cina e Albania.

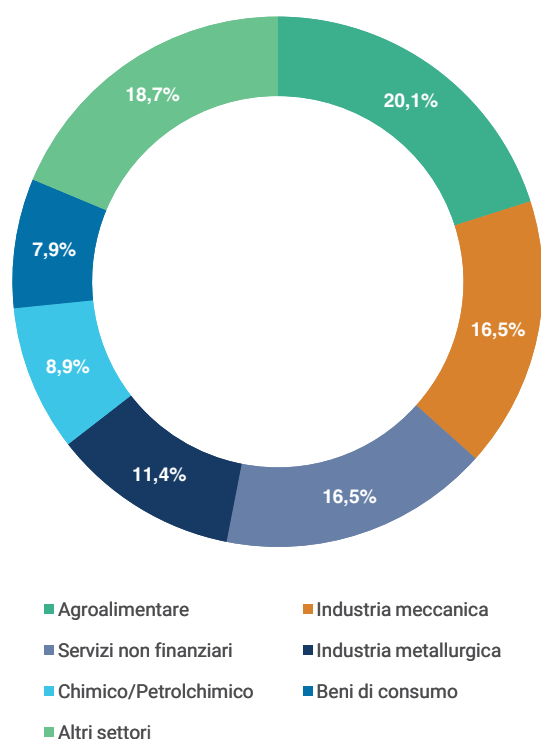
Un altro strumento a disposizione delle imprese per facilitare l'accesso ai finanziamenti è rappresentato dalle garanzie di SACE, con le quali le aziende italiane possono finanziare il capitale circolante e gli investimenti connessi all'internazionalizzazione. Nel 2018 SACE ha garantito 2,1 miliardi di euro in questa operatività (+87 per cento rispetto al 2017). Dedicata alle piccole e medie imprese, la garanzia per l'interna-

²⁶ SIMEST, gestore del fondo pubblico di Venture Capital, può acquisire un'ulteriore quota del capitale sociale di imprese italiane già partecipate da SIMEST che operano in paesi di particolare interesse per l'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano.

²⁷ SIMEST gestisce per conto del MiSE il Fondo rotativo 394/81, istituito per la concessione di finanziamenti a tasso agevolato (pari al 10 per cento del tasso di riferimento UE) a favore delle imprese italiane che operano sui mercati esteri.

zionalizzazione delle PMI è lo strumento che, attraverso accordi con banche (soprattutto del territorio), le supporta nell'accesso ai finanziamenti finalizzati a una molteplicità di obiettivi: sostegno del capitale circolante, investimenti diretti all'estero, investimenti in Italia in ricerca e sviluppo, spese per acquisto o rinnovo di macchinari e impianti, attività di comunicazione e marketing, partecipazioni a fiere. Nel 2018 SACE ha garantito 147 milioni di euro di finanziamenti per un totale di 262 PMI sostenute, attive in un ampio spettro di settori (grafico 7.9).

Grafico 7.9 - Risorse mobilitate da SACE a sostegno dell'internazionalizzazione delle PMI per settore
Percentuali, anno 2018



Fonte: SACE-SIMEST

In una fase in cui il mercato dei capitali rappresenta sempre più un canale integrativo strategico per l'approvvigionamento di risorse finanziarie, un ulteriore strumento a disposizione delle imprese è il Fondo Sviluppo Export. Nato su iniziativa di SACE e gestito da Amundi Sgr, il Fondo ha una capacità di 350 milioni di euro, di cui 175 milioni messi a disposizione da SACE e altrettanti finanziati dalla BEI, la Banca Europea per gli Investimenti, con la garanzia di SACE. Riservato a investitori professionali, è dedicato all'investimento in titoli obbligazionari con cedola a tasso fisso o variabile e con rimborso rateale o a scadenza, emessi da imprese italiane non quotate con vocazione all'export e all'internazionalizzazione. Attraverso le emissioni sottoscrritte dal Fondo, è finanziabile un'ampia gamma di attività: da investimenti diretti all'estero, come acquisizioni, fusioni o joint venture, a investimenti in Italia in ricerca e sviluppo, da spese per acquisto o rinnovo di macchinari e impianti, ad attività di comunicazione e marketing. Nel 2018 SACE ha sostenuto emissioni obbligazionarie per un importo complessivo di 41 milioni di euro, in calo rispetto all'anno precedente (131 milioni) a fronte di una minore richiesta di sostegno da parte delle aziende.

7.2 INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI IN ENTRATA

7.2.1 Ministero dello Sviluppo Economico*

Il Piano straordinario per il rilancio internazionale dell'economia italiana, varato dal Governo con il decreto-legge n. 133 del 2014 – il cosiddetto “Sblocca Italia” – si è posto l'obiettivo di rilanciare il made in Italy sui mercati esteri, puntando non soltanto sull'incremento dei valori dell'export ma anche su una maggiore attrazione di investimenti esteri, facendo leva sulle potenzialità del sistema produttivo e sulle opportunità offerte dall'evoluzione dello scenario internazionale.

Sono state ideate una serie di misure, finalizzate non soltanto alla promozione delle opportunità di investimento in Italia, ma anche all'accompagnamento e all'assistenza agli investitori esteri interessati a insediarsi sul territorio nazionale. In particolare, è stata attuata una riorganizzazione complessiva della *governance* relativa all'attrazione degli investimenti esteri, con l'obiettivo di migliorare il coordinamento delle politiche, guidare efficacemente l'intero ciclo del processo di attrazione e favorire la sinergia tra le diverse amministrazioni centrali e locali.

Tale riorganizzazione ha delineato con maggiore chiarezza la *mission* dei due soggetti istituzionali deputati alla materia – l'Agenzia ICE e Invitalia – demandando al primo, anche in considerazione della propria rete di uffici nel mondo, un ruolo di interlocutore primario per gli investitori stranieri interessati al mercato italiano, attraverso una struttura dedicata al suo interno e una serie di desk per l'attrazione degli investimenti in alcuni paesi prioritari e assegnando, invece, a Invitalia l'incarico di supportare l'insediamento degli investitori esteri anche attraverso l'impiego degli strumenti finanziari nazionali di incentivazione. Al riguardo va aggiunto che, nell'ambito della programmazione dei Fondi strutturali 2014-2020 – e, in particolare, del “*Programma Operativo Nazionale Imprese e Competitività*” – Invitalia ha il compito di individuare progetti di investimento di imprese estere di natura strategica per lo sviluppo della struttura produttiva delle regioni del cosiddetto Mezzogiorno a cinque, che comprende la Basilicata, la Calabria, la Campania, la Puglia e la Sicilia.

Un altro elemento essenziale della nuova *governance* è rappresentato dal Comitato Attrazione Investimenti Esteri, un organismo a guida politica, presieduto dal Ministro dello Sviluppo Economico, con funzioni sia di raccordo delle politiche attuate dai soggetti pubblici in materia di investimenti esteri e attrattività del sistema Italia sia di supporto alla realizzazione di investimenti esteri sul territorio nazionale. A tal fine il Comitato può “prendere in carico” uno specifico progetto, affiancando l'investitore estero, tanto nell'individuazione delle procedure per il rilascio delle autorizzazioni o dei permessi necessari per la sua realizzazione, quanto nell'interazione con le amministrazioni competenti (centrali, regionali o locali), per consentire una rapida conclusione delle procedure. Le attività appena descritte sono quelle che connotano maggiormente l'operato del Comitato perché puntano a contrastare alcuni dei fattori che limitano maggiormente la capacità dell'Italia di attrarre investimenti dall'estero: la complessità delle regole, la lunghezza dei processi decisionali dell'amministrazione pubblica, il limitato *matching* tra i servizi domandati dagli investitori esteri e quelli offerti dalle istituzioni pubbliche.

7.2.2 - Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale**

Il MAECI svolge un ruolo fondamentale nella diffusione delle informazioni sulle opportunità di investimento in Italia per gli interlocutori esteri. Attraverso il lavoro della sede centrale e della rete diplomatico-consolare – anche in collaborazione con gli uffici e i desk ICE dedicati all'attrazione degli investimenti – si assicura un canale di informazione permanente ai potenziali investitori.

La Farnesina è coinvolta attivamente in diversi comitati e gruppi interistituzionali che hanno lo scopo di attrarre investimenti esteri: dal Comitato interministeriale attrazione investimenti esteri, presieduto dal MiSE, con lo scopo di formulare proposte per rendere più efficaci le attività di attrazione degli investimenti e favorire progetti di investimento in Italia, al Gruppo di lavoro sugli indici internazionali, con lo scopo di promuovere attività mirate per migliorare la collocazione del paese

* Redatto da Maurizio Cotroneo, MiSE.

** Redatto da Marco Leone e Claudio Ramunno, MAECI.

nelle graduatorie internazionali. Il MAECI, inoltre, partecipa al Comitato Visto Investitori²⁸, che ha il compito di vagliare i progetti di investimento legati alle richieste di visto e al Gruppo di coordinamento delle attività per l'esercizio dei poteri speciali per la protezione degli asset strategici nazionali (c.d. *Golden Power*).

La Farnesina – insieme a MiSE e ICE – ha sviluppato un rapporto continuativo anche con la Conferenza delle Regioni e delle Province Autonome, contribuendo nel 2018 alla realizzazione del Tour italiano attrazione investimenti (con tappe in Lombardia, Toscana e Friuli Venezia Giulia) e intensificando i rapporti e le attività con le Regioni italiane.

Ha inoltre contribuito, nel 2018, alla realizzazione all'estero – con l'Agenzia ICE – di diversi eventi, come ad esempio il seminario *German-Italian Innovation Conference* a Berlino, le tappe dell'*Invest in Italy Road Show* di Seoul e Tokyo e gli incontri dal titolo *Italy Inbound: Look No Further. Foreign Direct Investments in Italy*, organizzati dallo studio legale Hogan Lovells e svoltisi in diverse città (Londra, Milano, Monaco, Pechino, Singapore, Tokyo, Zurigo).

Infine, si segnala la firma del protocollo d'intesa per la crescita delle imprese italiane con Borsa Italiana ed Elite SpA (2017), che ha istituzionalizzato una spontanea collaborazione sviluppatasi negli anni e l'organizzazione iniziative volte ad approfondire la riflessione sul rapporto tra l'immagine del paese, la sua collocazione nelle principali graduatorie internazionali e l'attrazione degli investimenti dall'estero. Si segnala in particolare la presentazione del rapporto 2018 *Global Attractiveness Index (GAI)* pubblicato da The European House Ambrosetti, in occasione del seminario organizzato alla Farnesina "Indici e reputazione: strategie per l'attrattività a confronto" (novembre 2018).

7.2.3 Agenzia ICE*

La struttura ICE dedicata all'attività di attrazione investimenti esteri, che ha completato la propria arti-

colazione organizzativa da poco più di un anno, è composta da varie unità operative: i quattro uffici che fanno capo al Coordinamento attrazione investimenti esteri²⁹, i nove desk attrazione investimenti esteri dell'Agenzia ICE, collocati nelle principali piazze finanziarie (Londra, Istanbul, Dubai, Pechino, Hong Kong, Singapore, Tokyo, San Francisco e New York) e il personale di Invitalia che opera presso l'ICE, in base alla convenzione del 2017, sia nell'ambito del gruppo di lavoro integrato ICE-Invitalia³⁰, sia nella funzione di accompagnamento dell'investitore sul territorio.

A partire dal secondo semestre 2018 è stata rafforzata l'attività di creazione di competenze all'interno di alcuni uffici esteri in paesi di particolare importanza in termini di provenienza degli IDE attraverso la costituzione di specifiche unità preposte all'attrazione degli investimenti (le cosiddette FDI Unit) anche con il supporto di personale locale specializzato. Gli FDI Analyst svolgono un'attività di pubblicizzazione delle opportunità d'investimento in Italia e dei vantaggi ed incentivi offerti dalla normativa italiana.

L'intera struttura opera in coordinamento con il Comitato Attrazione Investimenti Esteri presso il MiSE e con le Regioni.

I nove desk e le unità di attrazione di investimenti all'estero, unitamente all'Ufficio di supporto operativo agli investitori esteri intercettano le richieste di informazioni e manifestazioni di interesse degli investitori fornendo loro una prima assistenza di orientamento; il gruppo di lavoro integrato e gli uffici di coordinamento, promozione investimenti e partenariato e analisi settoriale presentano l'offerta italiana di opportunità di investimento, attraverso vari strumenti quali fiere, roadshow, rapporti settoriali, documenti informativi e i due siti investinitaly.com e investinitalyrealestate.com e forniscono supporto e orientamento all'investitore; infine, l'accompagnamento dell'investitore sul territorio viene svolto dal gruppo operante presso l'Agenzia ICE, dalla rete dei desk e dalle Regioni con il supporto dell'ICE.

* Redatto dall'Ufficio Coordinamento Attrazione Investimenti Esteri, ICE.

²⁸ Il nuovo visto per investitori stranieri, istituito nel 2017, consiste in un visto biennale con una procedura di richiesta veloce, semplificata e interamente digitale.

²⁹ L'area dedicata all'attrazione degli investimenti in Italia è articolata nelle seguenti linee di attività: Promozione investimenti, Partenariato e analisi settoriale, Supporto operativo agli investitori esteri, gestite da specifici uffici. L'Ufficio di coordinamento coordina l'attività della struttura, favorisce l'interazione tra i vari soggetti coinvolti nell'attrazione investimenti esteri, redige le linee guida dell'attività e cura casi emblematici, in coordinamento con i partner istituzionali (MiSE e Presidenza del Consiglio dei Ministri).

³⁰ Il gruppo di lavoro integrato ICE-Invitalia promuove gli investimenti tramite partecipazione ad eventi, organizzazione di *roadshow* e produzione di contenuti; organizza e coordina la raccolta di informazioni strutturate provenienti da soggetti terzi; supporta ICE e Invitalia per la predisposizione di accordi e convenzioni funzionali all'attività; elabora analisi e studi di settore e predispone un portafoglio di offerta strutturato.

Grafico 7.10 - Desk e unità dedicate all'attrazione di investimenti esteri presso la rete estera dell'ICE
Dati a maggio 2019



Fonte: ICE

L'azione di *scouting* degli investitori esteri si concentra in primo luogo sulla selezione dei mercati su cui operare con priorità, attraverso una mappatura delle imprese che hanno già investito in Italia (utilizzo di database quali FDI Markets e Reprint) e si sviluppa attraverso l'attività di *lead generation*, con l'obiettivo di creare incontri con nuovi investitori, approfondire i contatti già avviati e ampliare il network dell'Agenzia. A tal fine vengono effettuate missioni all'estero su mercati identificati, previa selezione dei nominativi di maggior interesse con i quali avviare il dialogo con il supporto degli uffici dell'Agenzia. A sostegno della *lead generation*, gli uffici esteri stabiliscono contatti in loco con istituti bancari, agenzie di governo, assicurazioni, studi legali, commercialisti, rappresentanze diplomatiche, consolari, camerali e associazionistiche, volti a incrementare le opportunità di interessare potenziali investitori esteri ad investire in Italia.

La raccolta dell'offerta di opportunità di investimento in Italia viene effettuata essenzialmente attraverso le Regioni, sulla base di 16 accordi tra l'Agenzia ICE e altrettante Regioni italiane e tramite altre fonti pub-

bliche. Su tali basi si crea un database di opportunità ed elementi relativi alle condizioni d'investimento che vengono poi veicolati ai desk, agli uffici ICE e alle Ambasciate. Uno strumento fondamentale dell'attività è il portale web www.investinitalyrealstate.com che l'Ufficio partenariato cura raccogliendo le opportunità d'investimento provenienti dagli altri enti promotori (Agenzia del Demanio, Ministero della Difesa, Ministero dell'Economia e delle Finanze). La vetrina www.investinitalyrealstate.com raccoglie e promuove oltre 400 immobili pubblici in vendita o in concessione demaniale e ha portato sinora a circa 50 tra alienazioni e concessioni. Altri settori focus della raccolta di offerta sono le biotecnologie e *lifesciences*, l'ICT, il manifatturiero, la logistica e le infrastrutture. Attualmente vi sono in portafoglio oltre 70 opportunità d'investimento.

L'attività promozionale si articola su più linee d'azione, tra cui l'organizzazione di *road-shows*, l'organizzazione di padiglioni Italia a fiere, la partecipazione ad altri eventi di promozione similari, e lo sviluppo della comunicazione esterna. Nel 2018 è stata organizzata la partecipazione a tre fiere del comparto immobiliare

(MIPIM a Cannes, MAPIC a Cannes e IHIF a Berlino) con numerosi altri attori del sistema Italia attivi nella promozione degli investimenti (Regioni, Città metropolitane e altri enti o associazioni di settore). Nel complesso sono stati presentati oltre 380 progetti immobiliari ed incontrati oltre 230 investitori esteri. Si è partecipato alla *Transport Logistics* di Shanghai e al *World Investment Forum* a Cernobbio, incontrando circa 60 investitori. Sono stati organizzati tre *road-shows Invest in Italy* a Seoul, New York e Tokyo, che hanno coinvolto oltre 200 partecipanti. Altri *road-shows* sono stati organizzati in concomitanza della *JP Morgan Healthcare Conference* di San Francisco, della AIM di Dubai, della BIO di Boston e della *German Italian Innovation Conference* di Berlino, con circa 300 partecipanti. Riguardo all'attività di comunicazione esterna, il sito web dedicato (www.investinitaly.com) è stato integrato nel sito istituzionale www.ice.it con aggiornamenti e nuove funzioni. È stato inoltre realizzato l'aggiornamento della Guida paese sull'Italia e della Guida agli investimenti in Italia ("*Doing Business in Italy*").

Le funzioni di supporto agli operatori esteri svolte dall'ICE si concentrano sulla prima assistenza attraverso la quale vengono fornite informazioni di base relative ad aspetti legali e fiscali, ad incentivi finanziari

e fiscali, visti ed immigrazione, permessi e autorizzazioni, alla normativa del lavoro, oltre a dati di settore e sull'*aftercare* verso gli investitori già presenti in Italia.

Il servizio di accompagnamento, svolto da Invitalia insieme ai desk attrazione investimenti dell'ICE, prevede: nella fase di pre-insediamento, presa di contatto e sviluppo di relazioni con gli enti istituzionali e territoriali coinvolti, supporto nella scelta della localizzazione ed identificazione delle criticità e strutturazione del piano operativo; nella fase di realizzazione, risoluzione di problematiche relative all'attività aziendale, affiancamento nelle fasi di sviluppo o diversificazione del progetto, monitoraggio e coordinamento delle fasi procedurali con gli enti istituzionali e territoriali, supporto nella risoluzione delle criticità, interventi presso le autorità preposte e infine accompagnamento sul territorio; nella fase di post-insediamento, supporto per l'ampliamento o la diversificazione dell'attività dell'investitore estero già presente in Italia.

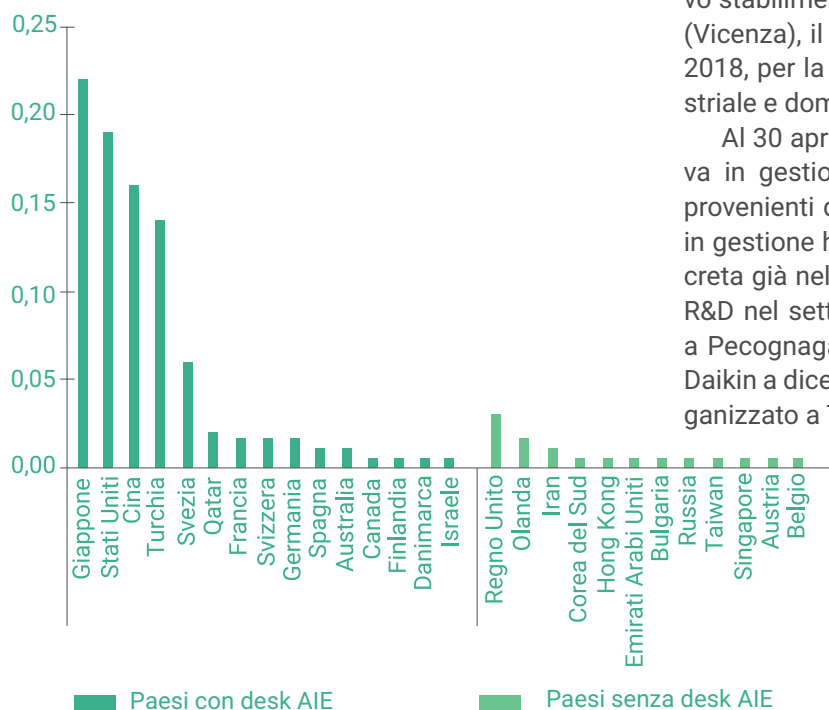
Nel corso del 2018 l'area attrazione investimenti dell'ICE ha gestito oltre 300 casi di potenziali investitori a cui è stata offerta assistenza di vario livello, che ha contribuito alla finalizzazione di 16 investimenti esteri in Italia. A dicembre 2018 erano 22 le aziende già presenti in Italia alle quali il gruppo di lavoro ICE - Invitalia ha fornito un'attività di assistenza *aftercare*, che in alcuni casi ha generato nuovi progetti di investimento.

Tra i principali progetti finalizzati si segnala il nuovo stabilimento della giapponese Ebara a Gambellara (Vicenza), il più grande in Europa, inaugurato a marzo 2018, per la produzione di elettropompe per uso industriale e domestico.

Al 30 aprile 2019 l'area attrazione investimenti aveva in gestione 182 operatori esteri, in maggioranza provenienti dai desk (grafico 7.11). Alcuni dei progetti in gestione hanno una prospettiva di conclusione concreta già nel 2019, come ad esempio l'investimento in R&D nel settore delle tecnologie per la refrigerazione, a Pecognaga (Mantova) annunciato dalla giapponese Daikin a dicembre 2018, in occasione del *road-show* organizzato a Tokyo.

Grafico 7.11 - Manifestazioni di interesse ad investire in Italia raccolte dalla rete ICE

Distribuzione percentuale. Dati al 30 aprile 2019



Fonte: ICE

GLI INDICI INTERNAZIONALI DI ATTRATTIVITÀ PER GLI IDE E LA POSIZIONE DELL'ITALIA: UN AGGIORNAMENTO

di Leonardo Piani*

Il posizionamento dell'Italia negli indici internazionali di attrattività non è sempre coerente con la realtà macroeconomica del paese, la sua performance, il suo stato di sviluppo e il suo collocamento nello scacchiere geopolitico ed economico internazionale. Se in alcuni casi tale posizionamento evidenzia gap reali, per altri è stata ravvisata la necessità di un approccio e di metodologie più oggettive e affidabili nella valutazione dell'attrattività e della competitività dei paesi. La mancata congruità di posizionamento contribuisce a produrre conseguenze negative sulla percezione del paese da parte degli investitori esteri.

In questo quadro, il documento conclusivo della sesta riunione della "Cabina di Regia per l'Italia Internazionale" tenutasi il 17 ottobre 2017 ha stabilito l'attivazione di una strategia volta a migliorare in maniera sistematica il posizionamento dell'Italia nelle diverse graduatorie internazionali elaborate da organizzazioni ed enti, sia pubblici che privati. A tal fine, lo stesso documento ha previsto la costituzione di un Gruppo di Lavoro (GDL) *ad hoc*, composto da rappresentanti dei Ministeri dello Sviluppo Economico, degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, dell'Economia e delle Finanze, nonché della Banca d'Italia, dell'Agenzia ICE e dell'Istat. In particolare, al GDL, che si è insediato il 12 marzo 2018, è stato affidato il compito di approfondire le metodologie di costruzione di tali indici per accertare i fattori che contribuiscono a determinare il posizionamento finale dell'Italia e proporre eventuali interventi normativi, in grado di migliorare la rappresentazione complessiva del paese che emerge dalle graduatorie internazionali.

Negli ultimi mesi, il GDL ha effettuato un'ampia ricognizione dei più influenti indicatori, selezionandone quattordici, sulla base sia del loro grado di diffusione presso la comunità internazionale degli affari, sia del posizionamento dell'Italia, di cui ha vagliato criteri e procedure di elaborazione, per individuare limiti o punti di debolezza, nonché possibili forme di interazione con l'istituzione o l'ente responsabile dell'indicatore stesso. Il GDL ha quindi concentrato la propria attenzione su cinque di essi, alla luce di talune caratteristiche comuni, ovvero: l'ampia risonanza, la possibilità di impatto, il posizionamento insoddisfacente dell'Italia e il ruolo di fonte di riferimento per altri indici internazionali. Su questi, sono in atto dei piani operativi volti a focalizzare, nel breve e nel medio periodo, attività, risorse e interlocutori necessari al raggiungimento degli obiettivi in capo al GDL.

In ordine ai cinque indici in questione, il GDL ha dapprima svolto un'indagine

* ICE

metodologica sui sotto-indicatori che compongono il risultato complessivo. Selezionando i sotto-indicatori con influenza depressiva nel posizionamento, sta tuttora interloquendo sia con le istituzioni interessate per materia di competenza sia con l'ente erogatore e i suoi istituti partner a livello locale. In alcuni casi il GDL è intervenuto nel perfezionamento del campione intervistato in termini settoriali e dimensionali, allineandosi sempre più alle linee guida dell'ente erogatore, ovvero prevedendo l'inserimento del GDL stesso, o di parte di esso, come istituto partner nazionale.

Tavola 1- Posizionamento dell'Italia in base ai principali indicatori di attrattività per gli investimenti diretti esteri

Indicatore	Istituzione che elabora l'indicatore	2017		2018		2019	
		Ranking	Score	Ranking	Score	Ranking	Score
Rule of Law Index	World Justice Project	31/113	0,65/1	31/113	0,65/1	28/113	0,65/1
Index of Economic Freedom	The Heritage Foundation	79/180	62,5/100	79/180	62,5/100	80/180	62,2/100
FDI Confidence Index	AT Kearney	13/25	1,57/2,50	10/25	1,57/2,50	8/25	1,67/2,50
Global Attractiveness Index	The European House Ambrosetti	17/144	61,8/100	16/144	62/100	n.d.	n.d.
Doing Business	Banca Mondiale	50/190	72,25/100	46/190	72,70/100	51/190	72,56/100
Global Competitiveness Index	World Economic Forum	43/137	4,54/7	31/140	70,8/100	n.d.	n.d.
World Competitiveness Index	IMD	44/63	70,539/100	42/63	70,604/100	44/63	n.d.
Nation Brands ⁽¹⁾	Brand Finance	9/100	\$2.034 mld	8/100	\$2.214 mld	n.d.	n.d.
Corruption Perceptions Index	Transparency International	54/180	50/100	53/180	52/100	n.d.	n.d.
Country RepTrak	Reputation Institute	14/55	73,8/100	13/55	75,0/100	n.d.	n.d.
Digital Tax Index	PwC	2/33	n.d.	1/33	n.d.	n.d.	n.d.

⁽¹⁾ L'indicatore misura in \$ il valore complessivo dei marchi di un paese.

Focalizzando sulle variazioni intervenute nel posizionamento dell'Italia nell'ultimo anno (tavola 1), si evidenzia un avanzamento di due posizioni (dalla 10° all'8°) all'interno della graduatoria dell'FDI *Confidence Index* 2019 di AT Kearney, che misura il grado di attrattività di un paese per gli investimenti esteri. Anche il *Global Competitiveness Index* 2018 del World Economic Forum, in virtù di una nuova metodologia più attenta agli stadi di sviluppo dei paesi, ha registrato un avanzamento di dodici posizioni per l'Italia (dalla 43° alla 31°). Il paese si colloca invece al primo posto nel *Digital Tax Index* 2018 di PricewaterhouseCoopers (PwC), che considera l'attrattività fiscale per gli investimenti in modelli digitali di business. Altri passi in avanti sono stati notati nel *Global Attractiveness Index* 2018 di The European House Ambrosetti (dalla 17° alla 16°), nel *Nation Brands* 2018 di Brand Finance (dalla 9° all'8°), nel *Country RepTrak* 2018 di Reputation Institute (dalla 14° alla 13°) e nel *Rule of Law Index* 2019 del World Justice Project (dalla 31° alla 28°). D'altra parte, resta ancora insoddisfacente la posizione dell'Italia nel *Doing Business* 2019 della Banca Mondiale (51°), nel *Corruption Perceptions Index* 2018 di Transparency International (53°) e nel *World Competitiveness Index* 2019 di IMD (44°).

7.2.4 Regioni*

Le premesse per la riorganizzazione della *governance* tra l'amministrazione centrale e le Regioni in materia di attrazione degli investimenti esteri sono state declinate in modo operativo nell'ambito del Comitato Attrazione Investimenti Esteri. A questo riguardo, è da segnalare la nomina della Regione Toscana quale rappresentante delle Regioni italiane all'interno di tale organismo, che si è rinnovato nella sua composizione a gennaio 2019. In tale contesto la Conferenza delle Regioni ha provveduto a censire gli strumenti regionali in materia di attrazione investimenti tramite una specifica rilevazione, i cui risultati sono stati forniti ai Ministeri competenti quale strumento conoscitivo e di *governance*. Numerose le attività introdotte dalle Regioni in materia di attrazione degli investimenti esteri, tra queste: la creazione di cataloghi degli investimenti da presentare a potenziali investitori esteri, la mappatura delle aree industriali, *road shows* tematici/multisetore in cui esporre le eccellenze, la cooperazione commerciale e scientifica con paesi ed università. Si conferma anche per il 2018 la tendenza generalizzata a intensificare le missioni istituzionali con lo scopo di portare le eccellenze territoriali all'estero e di attrarre nuovi investimenti e, su questo versante, numerose iniziative hanno coinvolto anche l'ICE.

Nel corso del 2016 e del 2017 sono state sottoscritte specifiche intese bilaterali fra quindici Regioni, il Ministero dello Sviluppo Economico e l'Agenzia ICE, che si sono però concretizzate operativamente nel 2018, attraverso la predisposizione di un modello unificato di definizione delle attività condivise tra Regioni, Agenzia ICE ed Invitalia, per lo sviluppo di strategie e strumenti complementari per l'attrazione di investimenti esteri. Nel merito, si è trattato di definire un piano di azione sui temi della creazione e promozione dell'offerta territoriale e dell'assistenza all'investitore. Sulla base delle attività sopra descritte, le Regioni, l'Agenzia ICE e Invitalia, con il coordinamento della Conferenza delle Regioni, hanno definito un addendum operativo che ha costituito un passaggio importante sia sul piano istituzionale, per dare seguito ai predetti protocolli, che sul piano operativo, per fornire concretezza alle azioni volte a valorizzare l'offerta territoriale per i potenziali

investitori.

Anche sul fronte della promozione si è fatto un passo in avanti significativo con la condivisione fra le Regioni e l'Agenzia ICE dell'agenda annuale degli appuntamenti internazionali a cui presentarsi come sistema paese. La Conferenza delle Regioni ha affiancato, infatti, l'ICE nell'azione di coordinamento delle Regioni per la loro presenza agli eventi di carattere settoriale al quale si è aderito nel 2018 (MIPIM 2018; *World Manufacturing Forum, German-Italian Innovation Conference*). Si segnala, inoltre, il contributo delle Regioni alla vetrina *Investinitaly Real Estate*, predisposta dall'ICE e dedicata alle opportunità di investimento nel settore turistico alberghiero. All'interno di tale contesto, infine, si è confermata anche per il 2018 l'azione volta ad intensificare il raccordo tra le Regioni ed i desk ICE con il tradizionale appuntamento che si è tenuto presso la Conferenza delle Regioni nel febbraio 2018, che ha consentito di presentare, anche ai responsabili della rete estera, le opportunità di investimento che possono offrire i territori italiani.

Sempre in ambito di diffusione delle migliori pratiche ed esperienze, MiSE, MAECI, Conferenza delle Regioni e Agenzia ICE hanno organizzato una serie di seminari, in collaborazione con le singole Regioni. L'iniziativa, che ha preso il nome di Tour Italiano Attrazione Investimenti, ha fatto tappa a Firenze, Milano e Trieste.

All'ambito dell'attrazione di investimenti è stato infine ricondotto anche il tema delle Zone Economiche Speciali (ZES), previste dall'art. 4 del DL 91/2017 "Crescita del Mezzogiorno" per favorire l'insediamento e la crescita delle imprese garantendo condizioni favorevoli in termini economici, finanziari ed amministrativi. L'individuazione delle ZES regionali e interregionali è stata funzionalmente collegata agli interventi di attrazione di investimenti con l'istituzione di un Gruppo di lavoro specifico fra le Regioni e l'Agenzia ICE che si è insediato a dicembre 2018.

* Redatto da Giulia Pavese, Rita Arcese e Pamela Ciavoni, Conferenza delle Regioni



Le agenzie di promozione degli investimenti diretti esteri in Italia e in Europa: funzionano davvero? Dove?¹

di Riccardo Crescenzi*, Marco Di Cataldo* e Mara Giua**

Le agenzie di promozione degli investimenti diretti esteri (IDE) rappresentano uno strumento di politica pubblica sempre più comune. Negli ultimi anni queste agenzie sono aumentate considerevolmente di numero (da 112 nel 2002 a 170 nel 2018 quelle registrate presso l'Associazione mondiale WAIPA - World Association of Investment Promotion Agencies), tanto che nel mondo i paesi privi di Agenzie di promozione degli investimenti (IPA, dall'acronimo inglese) sono oggi una minoranza (Charlton e Davis, 2007; OCSE, 2015). Sulla capacità delle agenzie di assolvere al loro compito, il dibattito accademico e di politica economica è aperto e in continuo sviluppo. In generale, l'evidenza condivisa dalla letteratura scientifica internazionale è che esse riescano ad attrarre nelle aree e nei settori da loro assistite una quantità di investimenti maggiore rispetto a quella che vi sarebbe confluita in loro assenza (come riferimento principale si veda Harding e Javorcik, 2011). Nel corso del tempo, la crescita dei flussi globali d'investimento e l'aumento della loro complessità hanno aperto nuovi interrogativi sul tema delle politiche e degli strumenti per l'attrazione degli investimenti esteri. Negli ultimi decenni, ad esempio, sono diventate sempre più comuni le agenzie subnazionali, che promuovono regioni, città o luoghi specifici, ma il loro impatto è ancora inesplorato. Pesa, innanzitutto, il vincolo rappresentato dalla totale mancanza di dati sul fenomeno, anche in economie avanzate come quelle dell'Unione Europea. Quali agenzie esistono? Da quanto tempo sono attive? In quali settori? Con quali metodi e risorse portano avanti le proprie strategie? Tutte queste informazioni dovrebbero essere mappate sia a livello nazionale che a livello e sub-nazionale. Ma dopo il 2005 (anno della *survey* sulle agenzie prodotta dalla Banca Mondiale, che ha coinvolto anche alcuni paesi europei), un unico censimento è stato prodotto in materia (OCSE, 2018), e ha riguardato le sole agenzie nazionali.

È in questo contesto che, nell'ambito del Progetto MASSIVE (Multinationals, Institutions and Innovation in Europe), finanziato dallo European Research Council per lo studio delle relazioni tra lo sviluppo locale e gli odierni processi globali dell'economia e della *governance*, è stata attivata una linea di ricerca finalizzata a colmare questo vuoto di dati e di evidenze empiriche per fornire nuove risposte sul ruolo delle politiche pubbliche nell'attrazione dei flussi d'investimento. In particolare, attraverso un apposito questionario, è stato ricostruito in modo comparabile e sistematico il quadro sulle agenzie esistenti in 25 paesi europei (22 Stati membri dell'UE, a cui si aggiungono Albania, Norvegia e Turchia) e sulle strategie che esse applicano per l'attrazione di investimenti esteri nei diversi settori dell'economia. La copertura dell'indagine consente di studiare i fenomeni nelle regioni appartenenti a paesi con diversi status (stati membri dell'UE-15, nuovi stati membri, paesi candidati e paesi della politica europea di vicinato), ad aree geografiche diverse (ad esempio Europa orientale/occidentale; paesi mediterranei/continentali) e con diverse strutture di investimento/industriali/produttive (ad esempio in termini di grado di apertura commerciale). Per otto paesi su 25, l'indagine sulle agenzie di promozione è stata estesa al livello sub-nazionale: Belgio, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Polonia, Spagna e Svezia.

I dati così raccolti sono stati combinati con quelli relativi ai flussi di investimenti diretti esteri *greenfield* in entrata nelle regioni europee (a livello NUTS-2 o NUTS-3) dal 2003 al 2017, mantenendo una ripartizione settoriale. Questi dati provengono dal *dataset* del Financial Times, fDi Markets, che raccoglie informazioni dettagliate sulla

¹ La ricerca che ha prodotto i risultati discussi in questo approfondimento è stata finanziata dallo European Research Council nell'ambito del programma Horizon 2020 H2020/2014-2020 (Grant Agreement n 639633-MASSIVE-ERC-2014-STG).

* London School of Economics

** Università degli Studi Roma Tre, Dipartimento di Economia e Centro Rossi-Doria

data e la localizzazione degli investimenti (origine e destinazione), le imprese coinvolte e il settore specifico di investimento, il valore finanziario (in milioni di dollari) e i posti di lavoro creati. Il *dataset* così composto copre quasi il 90 per cento dei flussi di investimento verso l'Europa, esclusa la Russia, e fornisce dati che consentono di rispondere a rilevanti domande di ricerca sul funzionamento e l'impatto delle agenzie di promozione degli investimenti diretti esteri. Al momento, la ricerca si sta focalizzando sugli effetti delle strategie settoriali delle agenzie di attrazione degli investimenti, sul ruolo che in questo contesto svolgono le agenzie di attrazione sub-nazionali, sulla distribuzione territoriale dei flussi a cui danno luogo agenzie che operano a diverso livello territoriale, sulla distribuzione dei benefici tra settori/territori e sull'impatto territoriale degli investimenti attratti.

Un risultato generale che emerge dai dati raccolti è la grande eterogeneità delle azioni per la promozione di investimenti esteri tra e nei paesi europei, determinata dalla coesistenza di agenzie nazionali/regionali, dalla scelta tra promozione trasversale o *targeting* settoriale, dal diverso grado di competitività nei territori e dall'orientamento della promozione verso settori più o meno in linea con i vantaggi comparati nazionali/regionali e più o meno avanzati o tradizionali.

Nella restante parte di questo approfondimento si sintetizzano alcune delle caratteristiche principali delle agenzie di promozione degli investimenti esteri in Europa e in Italia. In particolare, ci si focalizza dapprima sulla motivazione e il funzionamento delle IPA e sul quadro generale delle agenzie nazionali e regionali attive nei paesi europei. Successivamente, si analizza il contesto italiano, relativamente ai flussi di IDE in entrata e alle strategie di attrazione attive e si discutono alcune recenti evidenze empiriche per l'Europa e per l'Italia basate sull'analisi dei dati raccolti attraverso il censimento delle agenzie di promozione degli investimenti.

Agenzie di promozione degli investimenti esteri: motivazione, funzionamento, contesto europeo

Concettualmente, le agenzie di promozione di investimenti sono giustificate dall'esistenza di asimmetrie informative e di costi di transazione nei mercati dei capitali (Loewendhal, 2001; Lim, 2008), a causa dei quali il capitale privato può distribuirsi nello spazio seguendo segnali diversi da quelli di mercato (Portes e Rey, 2005). Per risolvere questo fallimento del mercato, dunque, le agenzie di promozione dovrebbero eliminare le asimmetrie informative e ridurre i costi d'ingresso delle imprese in nuovi mercati, assicurandosi che le decisioni di produzione delle imprese siano guidate dal potenziale delle economie ospitanti al netto di qualsiasi altro costo. Nell'adempiere a questa funzione, le agenzie di promozione degli investimenti dovrebbero favorire l'ingresso di capitali capaci di contribuire allo sviluppo dell'economia ricevente, sia direttamente che attraverso l'indotto per le imprese locali, il potenziamento tecnico e la diffusione della conoscenza, la maggiore produttività, migliori condizioni sul mercato del lavoro e l'aumento del grado di internazionalizzazione locale. L'azione delle agenzie di promozione degli investimenti si può declinare in quattro funzioni chiave: (1) assistenza agli investitori, ovvero il supporto per la risoluzione di specifici problemi connessi con l'investimento (es. assistenza nell'espletamento di pratiche burocratiche); (2) *advocacy*, cioè attività di sensibilizzazione dei decisori di politica pubblica per l'approvazione di regolamenti più favorevoli all'attività di investitori esteri, o la rimozione di ostacoli agli investimenti; (3) *marketing* dei luoghi, delle produzioni e dei vantaggi comparati locali; (4) generazione di investimenti, con la ricerca attiva degli investitori (OCSE, 2015; WWG, 2017). Quest'ultima funzione tende ad essere prioritaria nella prassi e frequentemente le agenzie la svolgono concentrandosi su alcuni settori, ritenuti strategici (Sirr et al., 2012). Come accennato in precedenza, le agenzie possono essere responsabili/promotrici di un intero territorio nazionale o di regioni o città specifiche.

I dati raccolti dall'indagine condotta per il progetto MASSIVE mettono in luce la grande varietà di modelli di promozione degli investimenti dei paesi europei. In alcuni casi, le attività di promozione degli investimenti sono gestite esclusivamente da un'unica agenzia nazionale, incaricata di individuare il luogo più appropriato per gli investimenti privati di capitali all'interno del paese. In altri casi, la responsabilità dell'orientamento degli investimenti è condivisa dalle IPA nazionali con quelle regionali e locali, che possono competere tra di loro per attrarre

investitori privati verso la regione specifica in cui operano. I principali modelli d'intervento possono essere così sintetizzati:

- 1) tutti i paesi hanno un'agenzia nazionale, con l'eccezione del Belgio, dove sono istituite le sole agenzie regionali;
- 2) in alcuni paesi è attiva la sola agenzia nazionale e nessuna agenzia regionale (ad esempio in Grecia e Irlanda);
- 3) tra i paesi dove sono istituite sia agenzie nazionali che regionali, la Polonia ha proceduto all'attivazione di tutte le agenzie regionali nello stesso momento in tutte le regioni;
- 4) in altri casi si registra la presenza dell'agenzia nazionale affiancata da agenzie regionali solo in quelle regioni che abbiano deciso di dotarsene (ad esempio in Italia, Germania, Spagna);
- 5) altri paesi affiancano all'agenzia nazionale agenzie sub-nazionali a diversi livelli, alcune responsabili di grandi territori come le regioni e altre concentrate su singole città (ad esempio in Svezia e Regno Unito).

In quasi tutti i casi le agenzie mostrano un certo grado di collaborazione e coordinamento tra il livello nazionale e quello regionale. Stessa tendenza riguarda le relazioni tra le agenzie regionali all'interno del paese.

A livello di strategia di attrazione, infine, la maggior parte delle agenzie nazionali si concentra su alcuni settori specifici. Anche tra le agenzie regionali quello selettivo è il modello d'intervento più diffuso.

Flussi di IDE e strategie di attrazione: il contesto italiano in Europa

In Italia, l'attrazione degli investimenti diretti esteri è demandata all'ICE-Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane. Secondo l'indagine MASSIVE, a maggio 2018 risultavano esistere specifiche agenzie o unità preposte all'attrazione degli investimenti esteri nella maggior parte delle regioni (solo

Tavola 1 – Flussi di investimenti diretti esteri nelle regioni italiane nel periodo 2003-2017, per settore e presenza di una strategia regionale di attrazione degli IDE

Milioni di dollari

	Investimenti			Regioni	
	Strategia regionale			Strategia regionale	
	Sì	No	Totale	Sì	No
Energia elettrica e Gas	-	15.999	15.999	1	20
Commercio	-	15.139	15.139	2	19
Trasporti	2.648	9.313	11.961	3	18
Metallurgico	45	5.912	5.957	5	16
Immobiliare	742	4.704	5.446	8	13
Servizi di back office	-	5.347	5.347	4	17
Tessile e Abbigliamento	1.539	3.375	4.913	4	17
Automobilistico	1.083	3.130	4.213	7	14
Attività finanziarie	-	4.189	4.189	1	20
Elettronica	172	3.612	3.785	6	15
Biotecnologie	409	2.721	3.130	7	14
Alimentare	929	1.937	2.866	10	11
Chimica	345	2.251	2.596	5	16
Alberghiero e ristorazione	416	1.689	2.106	6	15
Software	579	1.325	1.904	8	13
Meccanica	209	453	661	9	12
Attività estrattive	-	90	90	-	21
Costruzioni	-	36	36	3	18
Agricoltura	-	30	30	3	18

Fonte: fDi Markets e MASSIVE Project Survey 2018.

Nota: per la Regione Trentino-Alto Adige si considerano le due Province Autonome di Trento e Bolzano

sei regioni italiane ne sono attualmente sprovviste). Dai dati raccolti, risulta come ciascuna di esse abbia promosso uno o più settori nel periodo dal 2003 al 2018. Diverse strategie di attrazione hanno dunque accompagnato i flussi di IDE verso il territorio italiano, sia a livello regionale che di settore. Elaborando questi dati è possibile mostrare, per ciascun settore economico, i flussi di nuovi IDE ricevuti, ripartiti a seconda della presenza o meno di almeno una strategia regionale dedicata alla loro attrazione, e il numero di regioni con/senza una strategia attiva (tavola 1).

I flussi di IDE di maggiore rilievo sono riscontrabili nel settore energetico, nel commercio e nei trasporti. Le strategie settoriali delle regioni sembrano concentrarsi invece su altro: alimentare (dieci le regioni che hanno messo in atto strategie attive per l'attrazione di IDE in questo settore), meccanica (nove regioni impegnate in questo senso), software e immobiliare.

Andando oltre il quadro descrittivo, la domanda generale a cui si vorrebbe poter rispondere alla luce dei dati evidenziati nella tavola 1 è la seguente: le regioni che mettono in atto una propria strategia di attrazione settoriale riescono ad attrarre più IDE di chi non lo fa? Crescenzi, Di Cataldo e Giua (2019) nel saggio *'FDI inflows in European regions: What role for investment promotion agencies?'* impiegano metodologie controfattuali per isolare l'effetto causale delle strategie delle agenzie di promozione degli investimenti e valutare se le agenzie nazionali e regionali servano ad attrarre un ammontare di IDE maggiore rispetto a quello che confluirebbe nelle regioni/settori trattati in loro assenza, ovvero nei settori economici fuori dalla loro strategia e nelle regioni prive di agenzia. Perché le differenze nei flussi di IDE possano essere correttamente attribuite alla strategia di attrazione, le stime devono fare riferimento a un campione controfattuale di osservazioni, e cioè a un campione di regioni-settori che presentano, come unica differenza, quella di essere o meno oggetto, in un certo anno, di una strategia di attrazione sub-nazionale. In questo modo, dunque, si identifica l'effetto della strategia, e cioè l'ammontare di IDE che, al netto di tutti gli altri fattori condizionanti sia territoriali che settoriali che congiunturali (ad es. struttura produttiva, grado di competitività della regione, fase del ciclo economico) è confluito in quella regione-settore per via dell'agenzia. Procedendo in questo modo², i risultati per tutta l'Europa suggeriscono un ruolo positivo ed economicamente significativo soprattutto delle agenzie regionali, con un approccio che risulta più efficace quando prevede la definizione di uno specifico piano di *targeting* verso settori chiave piuttosto che un'azione che coinvolga orizzontalmente tutti i settori economici. Più ambigue sono le evidenze sul ruolo delle IPA nazionali: selezionare singoli settori in questo caso non aiuta la capacità attrattiva. Al contrario, concentrandosi su settori specifici, le agenzie nazionali rischiano di condurre a un 'gioco a somma nulla', esacerbando la concentrazione degli IDE nelle regioni a maggiore attrattività a scapito dei contesti regione-settore meno attraenti. Un altro risultato rilevante è che il ruolo delle agenzie regionali sembra essere particolarmente efficace proprio nelle regioni economicamente svantaggiate, e nei confronti dei settori ad alta intensità di conoscenza (*knowledge intensive*).

Guardando più specificamente al caso italiano, l'analisi ha mostrato che l'Italia è uno dei paesi dove effettivamente le agenzie esistenti hanno successo nel conseguire il loro obiettivo, attraendo, nei settori di cui si occupano e nei territori in cui operano, un ammontare di investimenti esteri maggiore di quello che vi sarebbe confluito in loro assenza. Inoltre, vista la particolare configurazione istituzionale dell'Italia per l'attrazione di IDE, i risultati mettono in luce che l'efficacia delle strategie delle agenzie di investimento in una regione può condizionare la capacità delle aree limitrofe di attrarre gli IDE nello stesso settore. Se regioni vicine hanno scelto di puntare agli stessi settori, si può innescare un meccanismo di concorrenza territoriale tale che l'efficacia delle agenzie sub-nazionali viene a mancare, con uno spiazzamento dell'effetto aggiuntivo di attrazione IDE. In questo senso, essere i primi è particolarmente vantaggioso: la prima tra una serie di regioni vicine ad istituire un'agenzia in un determinato settore raccoglie i maggiori benefici in termini di IDE in entrata. D'altra parte, affiancare l'agenzia nazionale con un'agenzia più locale può essere un'opzione efficace per una regione più svantaggiata e periferica, qualora la sua

²Le tecniche controfattuali utilizzate sono il *Difference in Differences* e il *Synthetic Control Method*.

specializzazione settoriale sia forte e coincidente con quella di regioni particolarmente competitive e centrali che ricadono sotto la stessa azione della comune agenzia nazionale. In questo caso, infatti, gli investimenti attratti in un settore dall'agenzia nazionale si indirizzerebbero poi più facilmente nelle regioni più competitive. Di contro, come anticipato sopra, avere la propria agenzia regionale non è efficace in assoluto: se l'obiettivo è attrarre investimenti in settori già parte della strategia di attrazione di regioni vicine, ad esempio, attivarsi per aprire la propria agenzia non sempre porta ai risultati sperati.

Conclusioni

La rilevanza pratica di questi risultati incoraggia a proseguire nella raccolta sistematica di dati sulla natura, struttura ed entità delle politiche pubbliche per l'internazionalizzazione di paesi e regioni e nella loro analisi con idonei metodi controfattuali. Lo studio delle azioni per la promozione degli IDE deve essere esteso, da un lato, per comprendere se i nuovi investimenti attratti dalle agenzie di promozione abbiano effetti addizionali in termini di nuovi (e migliori) posti di lavoro e di sviluppo economico e, dall'altro, per incorporare nell'analisi il fenomeno delle catene globali del valore (Crescenzi, Pietrobelli e Rabellotti, 2014). Molto importante per la materializzazione di questi impatti è la valutazione dei benefici delle politiche pubbliche volte a facilitare lo sviluppo di legami e relazioni con le imprese locali nei diversi contesti nazionali e regionali.

Bibliografia

- Charlton, A. e N. Davis, *Does Investment Promotion Work?*, "B.E. Journal of Economic Analysis & Policy", n. 7, 2007, pp. 1-21.
- Crescenzi R., Pietrobelli C. e R. Rabellotti, *Innovation Drivers, Value Chains and the Geography of Multinational Corporations in Europe*, "Journal of Economic Geography", Volume 14, n. 6, 2014, pp. 1053-1086.
- Crescenzi, R., Di Cataldo, M. e M. Giua, *FDI inflows in European regions: What role for investment promotion agencies?*, mimeo, 2019.
- Harding, T., e B. Javorcik, *Roll out the Red Carpet and They Will Come: Investment Promotion and FDI Inflows*, "Economic Journal", Volume 121, n.557, 2011, pp. 1445-76.
- Lim S., *How investment promotion affects attracting foreign direct investment: Analytical argument and empirical analyses*, "International Business Review", n. 17, 2008, pp. 39-53.
- Loewendahl, H., *A framework for FDI promotion*, "Transnational Corporations", Volume 10, n. 1, 2001, pp. 1-42.
- OCSE, *Investment promotion and facilitation*, 2015.
- OCSE, *Mapping of Investment Promotion Agencies in OECD Countries*, 2018.
- Portes, R. e H. Rey, *The Determinants of Cross-Border Equity Flows*, "Journal of International Economics", n. 65, 2005, pp. 269-96.
- Sirr, G.; Garvey, K.; Gallagher, N., *A quantitative approach of guiding the promotional efforts of IPAs in emerging markets*, "International Business Review", Volume 21, n. 4, 2012, pp. 618-630.
- Wells, L., e Wint, A., *Marketing a country*, Foreign Investment Advisory Service (FIAS) Occasional Paper n. 13, 2011.
- What Works Centre for Local Economic Growth (WWG). *Investment Promotion Agencies (IPAs)*, WWG, London, 2017.

7.3 MONITORAGGIO E VALUTAZIONE DEGLI INTERVENTI

7.3.1 Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale*

Per il terzo anno consecutivo è stato monitorato l'impatto, sull'economia italiana, delle attività di diplomazia economica svolte dalla rete diplomatico-consolare. L'analisi, condotta dalla società Prometeia, è stata incentrata sulle gare internazionali aggiudicate ad aziende italiane e su altri contratti conclusi all'estero nel 2017, in relazione ai quali vi è stata un'azione di sostegno da parte della rete diplomatico-consolare italiana.

In termini di valore aggiunto sul PIL, proventi fiscali ed effetti occupazionali, i risultati emersi dalla rilevazione hanno confermato l'azione positiva di diplomazia economica; alla base dell'indagine: 785 progetti, per un valore globale di 51 miliardi di euro, avviati in oltre 80 paesi da 240 aziende italiane (il 49 per cento di dimensioni piccole e medie) per un totale di ricavi a favore delle imprese pari a 23 miliardi di euro (tavola 7.18). Rispetto alla rilevazione dello scorso anno, si evidenzia peraltro una positiva crescita del valore dei progetti aggiudicati alle PMI (dal 15 per cento al 30 per cento).

Tavola 7.18 – Analisi di impatto: sintesi progetti e aziende partecipanti

Valori assoluti e miliardi di euro

	2014	2015	2016	2017
Numero totale dei progetti assistiti	319	437	599	785
Numero aziende italiane partecipanti	150	215	315	240
Valore totale dei progetti	39,0	56,0	63,0	51,0
Ricavi per le imprese italiane	23,0	29,0	39,0	23,0

Fonte: MAECI

I servizi di accompagnamento erogati dalle ambasciate e dai consolati nel mondo hanno riguardato principalmente: interventi presso le autorità locali per

la risoluzione di controversie (34,1 per cento), sensibilizzazione delle autorità locali in relazione alla partecipazione alle gare d'appalto (32,6 per cento), accompagnamento nello sviluppo di business con le autorità locali (30,1 per cento) e attività di orientamento al mercato (18,9 per cento).

Da un punto di vista geografico, l'area sulla quale si è concentrato il maggior numero di progetti assistiti dalla rete diplomatico-consolare è il Nord Africa e Medio Oriente con un totale di 220 operazioni di aziende italiane per un valore di poco inferiore ai 10 miliardi di euro. A seguire l'Europa (con 114 progetti) e l'Asia (con 98 progetti per un valore totale di quasi 19 miliardi di euro).

Considerando anche gli effetti indiretti e indotti, il valore aggiunto generato in Italia dai progetti esteri sostenuti dalla Farnesina nel 2017 è stato di quasi 16 miliardi di euro, pari all'1 per cento del Pil³¹, 6,1 miliardi di euro di gettito fiscale e 238.000 posti di lavoro (tavola 7.19). Per ogni euro di valore aggiunto creato nelle imprese coinvolte in progetti supportati dalla Farnesina si generano nell'economia italiana 2 euro in aggiunta a quello creato direttamente, grazie all'effetto su filiera e indotto. Il moltiplicatore del valore aggiunto risulta pari a 3 e superiore a quello rilevato dalle edizioni precedenti, indicativo di un sostegno a progetti con filiere italiane più lunghe.

Oltre all'attività di assistenza specifica sulle gare e sui contratti, l'analisi di Prometeia ha misurato – per il secondo anno consecutivo – anche l'impatto generato dalle attività legate alla rimozione delle barriere non tariffarie alle esportazioni italiane. Oltre al complesso lavoro diplomatico che viene svolto sui tavoli negoziali per i grandi accordi commerciali, che consentono alle imprese italiane di allargare i propri orizzonti di mercato, esiste infatti una sfera di attività condotta dalle ambasciate che concerne la rimozione di singole barriere all'ingresso dei mercati, determinate da standard tecnici o sanitari e fitosanitari.

Circa 100 gli interventi effettuati su un totale di 22 settori in 35 mercati che hanno avuto come esito la rimozione di misure non tariffarie. La stima econometrica prende in considerazione il differenziale tra aumento dell'export effettivo e potenziale (ossia l'aumento di

* Redatto da Paola Chiappetta, MAECI.

³¹ L'impatto diretto considera il valore aggiunto, l'occupazione e il gettito fiscale generati in Italia dalle imprese interessate dal progetto nato dal contratto firmato o dalla gara vinta; l'impatto indiretto considera il valore aggiunto, l'occupazione e il gettito fiscale generati lungo la filiera dei fornitori dell'impresa interessata dal progetto; l'impatto indotto considera il valore aggiunto, l'occupazione e il gettito fiscale generati grazie ai consumi dei dipendenti dell'impresa interessata dal progetto e dalle imprese di filiera coinvolte.

esportazioni che si avrebbe mantenendo la misura in essere) nei 22 settori coinvolti dalla rilevazione, la maggior parte dei quali legati all'agroalimentare. L'export incrementale, che così si genera, è stato stimato in 19,8 milioni di euro nel 2017 per le misure su cui ambasciate e amministrazioni tecniche sono intervenute l'anno precedente.

Piano della performance, come uno degli indicatori strategici per la valutazione della performance dell'ente in relazione alla propria missione istituzionale.

Anche la valutazione dell'efficacia qualitativa esterna, tramite le analisi sulla soddisfazione della clientela, rappresenta uno strumento fondamentale per valutare la qualità dei servizi offerti e assume rilievo nell'ambito

Tavola 7.19 – Risultati in termini di impatto diretto, indiretto, indotto e complessivo dell'attività di diplomazia economica
Miliardi di euro e migliaia di unità

	2014				2015				2016				2017			
	Impatto diretto	Impatto indiretto	Impatto indotto	Impatto complessivo	Impatto diretto	Impatto indiretto	Impatto indotto	Impatto complessivo	Impatto diretto	Impatto indiretto	Impatto indotto	Impatto complessivo	Impatto diretto	Impatto indiretto	Impatto indotto	Impatto complessivo
Ricavi	10,4	-	-	-	15,4	-	-	-	20,1	-	-	-	14,6	-	-	-
Valore aggiunto	4,2	5,2	1,5	10,9	6,5	7,5	2,4	16,4	8,1	9,8	3,5	21,4	5,2	8	2,6	15,9
Gettito fiscale	1,5	2	0,6	4,5	2,5	2,9	1,0	6,7	3,1	4,2	1,5	8,8	2,1	3	1,0	6,1
Occupazione	38	88	25	151	72	122	40	234	84	166	58	307	63	132	43	238

Fonte: MAECI

7.3.2 Agenzia ICE*

Anche nel 2018 l'ICE ha inteso misurare l'efficacia delle proprie attività attraverso la valutazione dell'impatto dei servizi erogati sull'export delle aziende clienti.

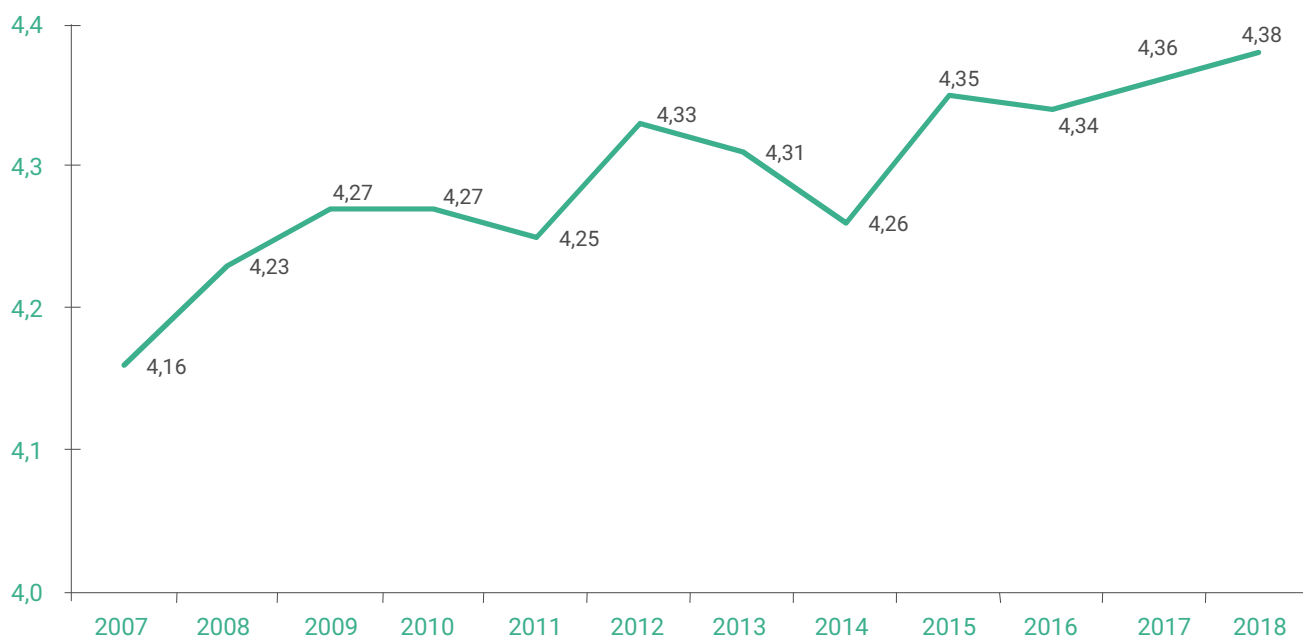
La misurazione è stata effettuata in collaborazione con Istat che ha messo in relazione le banche dati della clientela ICE che ha usufruito di servizi promozionali e di assistenza nel 2016 con gli archivi dei microdati sulle imprese attive nel commercio internazionale allo scopo di verificare l'andamento delle loro esportazioni nei due anni successivi. I risultati ottenuti e la metodologia adottata sono illustrati nel riquadro alla fine di questo paragrafo. Come già avvenuto nel 2017, l'Agenzia ha inserito l'indicatore di impatto nell'ambito del proprio

del sistema di misurazione della performance dell'ICE. Da circa oltre dieci anni l'ICE rileva il grado di soddisfazione delle aziende partecipanti ad eventi promozionali, sulla base di questionari raccolti al termine dell'evento. Nel 2018 sono stati elaborati 4.155 questionari (4.710 nel 2017), compilati in occasione di varie tipologie di iniziative. Il grado medio di soddisfazione sui servizi forniti dall'ICE prima e durante lo svolgimento dell'iniziativa promozionale, valutato dagli operatori mediante il parametro giudizio globale, si è attestato a 4,38 su una scala da 1 a 5, in incremento rispetto al risultato del 2017 (grafico 7.12).

Negli ultimi anni l'Agenzia ha inoltre affidato indagini di *customer satisfaction* a società esterne specializzate allo scopo di rilevare sulla base di una metodolo-

* Redatto da Stefania Spingola, ICE.

Grafico 7.12 - Soddisfazione complessiva dei partecipanti alle attività promozionali dell'ICE
Media semplice, scala da un minimo di 1 a un massimo di 5



Fonte: ICE

gia omogenea la soddisfazione della clientela per tutte le attività svolte.

Anche per il 2018 è stata commissionata ad una società esterna³² la realizzazione, con cadenza semestrale, di un'indagine integrata sulla soddisfazione della clientela riferita sia ai servizi promozionali che ai servizi di assistenza/consulenza e formazione, a titolo gratuito e dietro corrispettivo. La ricerca ha esplorato il grado di soddisfazione per il servizio nel dettaglio dei diversi aspetti organizzativi e a livello globale, unitamente alla propensione a servirsi ancora di ICE. Nel complesso sono state effettuate 5.024 interviste, nei settori della promozione, della formazione e dell'assistenza, con metodologia CATI/CAWI.

Per quanto riguarda i servizi promozionali l'indagine mostra alti livelli di soddisfazione per tutte le tipologie di intervento indagate. Nel complesso, il gradimento da parte delle aziende è risultato pari ad una media di 4,33 (in una scala da 1 a 5) per l'organizzazione dell'evento e di 4,19 per la sua efficacia. La propensione a partecipare ad una nuova edizione dell'evento è gene-

ralmente molto alta ed espressa positivamente da 8 aziende su 10. I servizi di formazione mostrano elevati livelli di soddisfazione per tutti gli aspetti analizzati, sia di tipo organizzativo (4,46 il giudizio medio) che riferiti all'efficacia complessiva dell'evento (4,39). Ben l'86 per cento degli intervistati si dichiara propenso a ricorrere nuovamente alle iniziative formative dell'ICE.

L'indagine sui servizi di assistenza/consulenza ha riguardato i servizi a corrispettivo e gratuiti erogati dalla rete di uffici all'estero dell'ICE. Dalle interviste effettuate si evidenzia un buon livello di soddisfazione per i servizi a corrispettivo e gratuiti forniti dalla rete estera (con giudizi medi pari rispettivamente a 4,03 e 4,05) e valutazioni molto positive dell'interazione avuta con gli uffici nei due ambiti di attività (4,17 e 4,06).

Sulla totalità del campione si registra una diffusa soddisfazione per i servizi dell'ICE. Il servizio ICE appare essere un importante contributo alla crescita dell'azienda sui mercati esteri in particolare per le aziende che hanno usufruito dei servizi di promozione.

³² L'indagine è stata realizzata dalla società Scenari.

VALUTAZIONE DI IMPATTO DELLE ATTIVITÀ DELL'ICE di Alessandro Blankenburg*

Obiettivo della valutazione d'impatto di un programma di sostegno pubblico alle imprese è la misurazione della sua efficacia, ovvero lo stabilire se e quanto esso abbia contribuito a modificare in senso positivo i comportamenti degli imprenditori. Per una corretta misurazione occorre riuscire a determinare l'effetto "addizionale", cioè l'impatto realmente attribuibile all'intervento, al netto di ciò che sarebbe accaduto comunque, anche in sua assenza.

L'analisi presentata in questo riquadro mira a valutare l'effetto del sostegno offerto dall'Agenzia ICE nel 2016 alle imprese che hanno usufruito di alcuni tipi di servizi (assistenza personalizzata e eventi di promozione), confrontando l'andamento delle esportazioni delle imprese clienti rispetto a quello di imprese che non vi hanno fatto ricorso.

Grazie alla collaborazione con l'Istat, nel pieno rispetto delle normative sulla privacy, è stato possibile effettuare un'integrazione tra le banche dati gestionali dell'ICE e gli archivi dei micro-dati sulle imprese attive nel commercio internazionale. Il dataset così predisposto comprende un numero molto ampio di variabili, relativo a oltre 195mila imprese che, nel 2016, risultavano classificate come imprese esportatrici.³³

Tra queste, sono state identificate (in base alle partite IVA) 3.748 imprese clienti ICE, di cui 467 hanno usufruito nel 2016 di servizi di assistenza e 3.075 hanno partecipato ad attività promozionali (circa 200 hanno usufruito di entrambi i servizi).

Per identificare l'effetto dell'intervento, si sono confrontati i risultati delle imprese clienti con un gruppo di imprese non clienti, ma simili. In questo modo si tiene conto del fatto che la performance esportativa può essere influenzata da una serie di caratteristiche delle imprese, come la dimensione aziendale, la presenza su mercati più o meno dinamici, e altro. Il confronto con imprese simili permette di isolare la differenza dovuta unicamente al trattamento (ovvero all'intervento dell'ICE). Queste imprese simili rappresentano quindi il "campione di controllo", ovvero una stima di quanto sarebbe potuto avvenire alle imprese clienti in assenza di un supporto dell'ICE (situazione controfattuale).

Per identificare queste imprese si ricorre a opportuni metodi statistici, attraverso la costruzione di un indice che ne sintetizza le caratteristiche rilevanti (denominato *Propensity Score*, PS). Il PS, sulla base delle caratteristiche di partenza delle aziende, misura la loro probabilità di essere clienti dell'Agenzia.

* ICE. Si ringraziano Stefano Menghinello, Mirella Morrone, Lorenzo Soriani (Istat) per la collaborazione nel matching degli archivi e per l'elaborazione del dataset. Si ringrazia Guido Pellegrini (Università La Sapienza) per i preziosi suggerimenti sull'applicazione delle tecniche di PSM.

³³ Elaborazioni precedenti all'entrata in vigore della legge del 27 febbraio 2017 n. 19 che, a partire dal 1° gennaio 2018, stabilisce nuove soglie che determinano l'obbligatorietà di risposta degli operatori alla rilevazione mensile Intrastat.

Per la stima del PS si sono individuate, tra le numerose variabili presenti nel dataset Istat, quelle più rilevanti, indicative delle caratteristiche di impresa: dimensione aziendale, settore di appartenenza, area di provenienza, propensione all'export, produttività del lavoro, capitale umano, indicatori sulla diversificazione export per prodotti e per mercati. Dopo aver calcolato il PS, applicando la tecnica del *Propensity Score Matching* (PSM) è stato individuato un gruppo di controllo, risultato dall'abbinamento, sulla base dell'eguaglianza del PS, tra aziende beneficiarie (clienti) e non beneficiarie (non clienti).

Inoltre, dal momento che nel 2018 la percentuale di imprese attive sui mercati esteri risultava essere sensibilmente diversa tra i due gruppi, per renderli omogenei sono state selezionate solo le aziende che risultavano esportatrici anche in quell'anno.³⁴

Sulla base della letteratura economica e degli studi empirici esistenti³⁵ per il calcolo del Propensity Score è stato utilizzato il seguente algoritmo:

$$P(\text{Treatment}_i = 1) = F(\beta_1 + \beta_2 \text{geography}_i + \beta_3 \text{dimension}_i + \beta_4 \text{sector}_i + \beta_5 \text{export propensity}_i + \beta_6 \text{labour productivity}_i + \beta_7 \text{human capital}_i + \beta_8 \text{export diversification}_i + \varepsilon_i)^{36}$$

Identificato il PS le imprese sono state abbinate sulla base di un algoritmo di matching, e si sono confrontate le differenze riguardo la crescita delle esportazioni (periodo 2016-2018).³⁷ Le stime ottenute con la tecnica del Propensity Score Matching indicano un impatto positivo e statisticamente significativo dei servizi ICE sul fatturato export delle imprese clienti (tavola 1).³⁸

³⁴ Come prova di robustezza è stato considerato anche il campione completo, ovvero quello che include tutte le imprese esportatrici (attive e non sui mercati esteri nel 2018). I risultati sostanzialmente non si modificano

³⁵ Amornkitvikai, et al. (2012), Carneiro et al. (2011), De Nardis, S. (2010), D'Aurizio et al. (2015), Giunta A. (2017), Iapadre L., (2016), Navaretti G. et al (2007).

³⁶ *geography_i* : si riferisce all' area di provenienza dell' impresa (Nord Est, Nord Ovest, Centro, Sud e Isole)

dimension_i : include le variabili Fatturato e Addetti (divisa in 4 classi: 0_9, 10_49, 50_249, 250)

sector_i : include le variabili settoriali: Agricoltura, Costruzioni, Estrazione, Manifattura, Commercio, Trasporto e Turismo, Energia, Rifiuti, Altri Servizi

export propensity_i : è il rapporto tra Export e Fatturato

labour productivity_i : è il rapporto tra Fatturato e Addetti, o Fatturato per addetto

human capital_i : è il rapporto tra Costo del lavoro e Addetti, o Costo del Lavoro per addetto

export diversification_i : include le variabili «numero di paesi di export»

(diviso in 6 classi: 1, 2, 3_5, 6_9, 10_19, 20)

e «numero di prodotti di export» (diviso in 5 classi: 0, 1, 2-5, 6-10, >10).

Per F(.) in questo caso si è utilizzata la funzione logistica cumulata

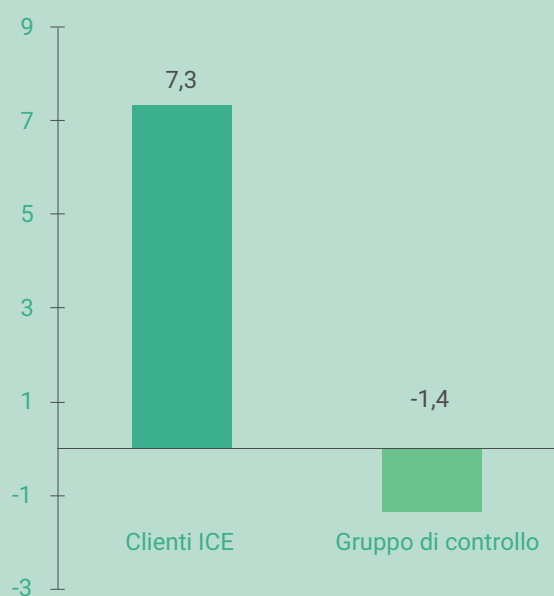
³⁷ L'algoritmo utilizzato è il Nearest Neighbor Matching 1, che prevede che per ogni unità trattata, ovvero per ogni cliente, venga associato un non trattato, ovvero un non cliente, con il Propensity Score più simile.

³⁸ La corretta applicazione delle tecniche di matching presuppone l'assunzione di due proprietà fondamentali: la proprietà di non confondimento e l'esistenza di un supporto comune. La bontà della stima del PS richiede un test sul bilanciamento delle covariate. Il bilanciamento delle covariate, che viene testato attraverso un test statistico detto *balance test*, garantisce che sia i beneficiari che i non beneficiari abbiano caratteristiche simili, ovvero presentino differenze staticamente non significative, per un dato livello di PS, e quindi mimino una selezione casuale. Nelle diverse specificazioni adottate l'esistenza di un supporto comune appare garantita ed è dimostrato un elevato livello di bilanciamento tra le variabili (>0,05).

La prima specificazione, che riguarda la totalità delle imprese clienti ICE attive sui mercati esteri nel 2018 (per i servizi qui considerati), mostra che queste hanno incrementato le esportazioni del 7,3 per cento nel biennio 2017-2018, mentre il gruppo di controllo ha registrato una variazione pari a -1,4 per cento, con una differenza di 8,7 punti percentuali nel tasso annualizzato di crescita delle esportazioni 2016-2018, tra imprese clienti e non (grafico 1).

Grafico 1 - Imprese clienti ICE: andamento delle esportazioni rispetto al gruppo di controllo.⁽¹⁾

N.3.748 imprese ICE; variazioni percentuali riferite al 2018 rispetto al 2016; imprese con export 2018>0



⁽¹⁾Imprese che hanno usufruito di servizi di assistenza personalizzata e di servizi promozionali

Fonte: elaborazioni ICE in collaborazione con Istat su dati ASIA-COE

Anche limitando l'analisi alle sole imprese che hanno usufruito dei servizi promozionali l'impatto dell'Agenzia si conferma positivo e significativo, con 7,9 punti percentuali di differenza rispetto al gruppo di controllo (grafico 2).

Infine, come atteso, l'effetto del sostegno ICE risulta ancor più amplificato se si restringe il campione alle imprese piccole e piccolissime (ovvero con un numero di addetti inferiore a 50): in questo caso la differenza tra i tassi di crescita delle esportazioni risulta pari a 11,9 punti percentuali, a testimoniare il ruolo positivo svolto dall'Agenzia, in particolare per le imprese di minori dimensioni che necessitano maggiormente di un supporto all'export (grafico 3).

Grafico 2 - Imprese partecipanti ad attività promozionali: andamento delle esportazioni dei clienti ICE rispetto al gruppo di controllo.
 N.3.251 imprese ICE; variazioni percentuali riferite al 2018 rispetto al 2016; imprese con export 2018>0

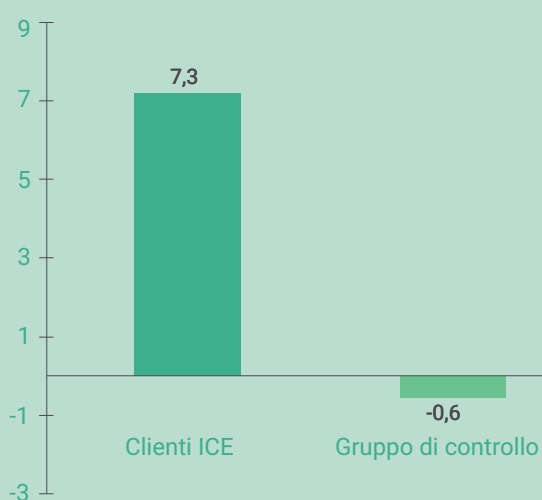
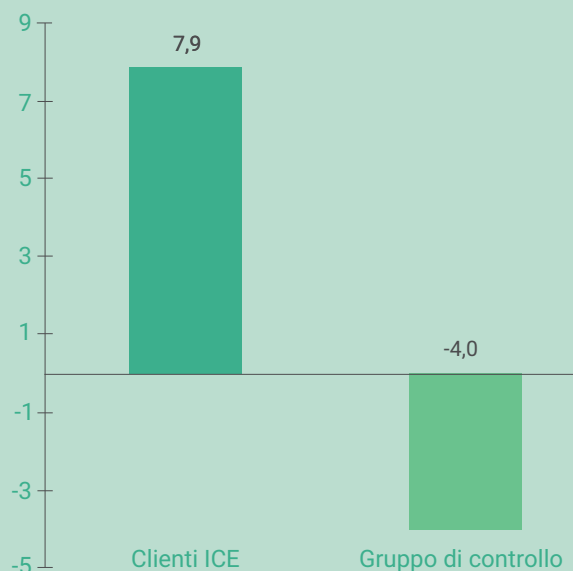


Grafico 3 - Imprese micro-piccole: andamento delle esportazioni dei clienti ICE rispetto al gruppo di controllo.
 N.2.782 imprese ICE; variazioni percentuali riferite al 2018 rispetto al 2016; imprese con export 2018>0



Fonte: elaborazioni ICE in collaborazione con Istat su dati ASIA-COE

Tavola 1. Effetti stimati per i diversi campioni considerati
 Variazioni percentuali 2016-2018

Outcome	Algoritmo	Trattati	Controllo	Differenza	S.E.	T-stat	Sample
1) cexp1618	NN1	7,34345336	-1,361805180	8,70525854	2,034363	4.28***	exp18>0(3,748)
2) cexp1618	NN1	7,31450230	-0,566246291	7,88074859	2,535348	3.11***	prom(3,251)
3) cexp1618	NN1	7,86315398	-4,009967940	11,87312190	2,430077	4.89***	<50(2,782)

* bassa significatività statistica
 ** media significatività statistica
 *** alta significatività statistica
 $cexp1618 = (((exp18/exp16)^{1/2}) - 1) * 100$
 Fonte: elaborazioni ICE

Appendice metodologica

Classificazioni

Le tavole del Rapporto ICE presentano i dati relativi al commercio internazionale secondo diverse linee di analisi: merceologica, geografica, territoriale e per dimensione d'impresa. Le classificazioni di tipo geografico e merceologico, che come le altre seguono la ripartizione utilizzata nelle statistiche ufficiali, vengono di seguito descritte.¹

Le classificazioni geografiche a cui si fa generalmente riferimento in questo Rapporto, ovvero i paesi e le relative aree geografiche di appartenenza, sono quelle definite da Eurostat nella geo-nomenclatura. La tabella che segue riporta la classificazione delle aree geografiche per l'anno 2018.

Tavola 1 – Classificazione dei paesi per aree geografiche

AREE GEOGRAFICHE	PAESI
Unione europea (UE)	Austria, Belgio, Bulgaria, Cipro, Croazia, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Lettonia, Lituania, Lussemburgo, Malta, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Regno Unito, Repubblica ceca, Romania, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Svezia, Ungheria.
Paesi europei non Ue	Albania, Andorra, Bielorussia, Bosnia-Erzegovina, ex Repubblica iugoslava di Macedonia, Faer Øer, Gibilterra, Islanda, Kosovo (dal 1° giugno 2005), Liechtenstein, Montenegro (dal 1° giugno 2005), Norvegia, Repubblica moldova, Russia, San Marino, Santa Sede (Stato della Città del Vaticano), Serbia (dal 1° giugno 2005), Svizzera, Turchia, Ucraina.
Africa settentrionale	Algeria, Ceuta, Egitto, Libia, Marocco, Melilla, Sahara occidentale, Tunisia.
Africa settentrionale	Angola, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Camerun, Capo Verde, Ciad, Comore, Congo ¹ , Costa d'Avorio, Eritrea, Etiopia, Gabon, Gambia, Ghana, Gibuti, Guinea, Guinea equatoriale, Guinea-Bissau, Kenya, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Maurizio, Mayotte, Mozambico, Namibia, Niger, Nigeria, Repubblica Centrafricana, Repubblica democratica del Congo, Repubblica unita di Tanzania, Ruanda, Sant'Elena, Ascensione e Tristan da Cunha, São Tomé e Príncipe, Senegal, Seychelles, Sierra Leone, Somalia, Sud Africa, Sudan, Sud Sudan, Swaziland, Territorio britannico dell'Oceano Indiano, Togo, Uganda, Zambia, Zimbabwe.
America settentrionale	Canada, Groenlandia, Saint-Pierre e Miquelon, Stati Uniti.
America centro-meridionale	Anguilla, Antigua e Barbuda, Antille Olandesi, Argentina, Aruba, Bahamas, Barbados, Belize, Bermuda, Bolivia, Bonaire, Sint Eustatius e Saba, Brasile, Cile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Curaçao, Dominica, Ecuador, El Salvador, Giamaica, Grenada, Guatemala, Guyana, Haiti, Honduras, Isole Cayman, Isole Falkland, Isole Turks e Caicos, Isole Vergini americane, Isole Vergini britanniche, Messico, Montserrat, Nicaragua, Panama, Paraguay, Perù, Repubblica dominicana, Saint-Barthélemy, Saint Kitts e Nevis, Saint Vincent e le Grenadine, Santa Lucia, Sint Maarten, Suriname, Trinidad e Tobago, Uruguay, Venezuela.
Medio Oriente	Arabia Saudita, Armenia, Azerbaigian, Bahrein, Emirati Arabi Uniti, Georgia, Giordania, Iraq, Israele, Kuwait, Libano, Oman, Qatar, Repubblica islamica dell'Iran, Siria, Territorio palestinese occupato, Yemen.
Asia centrale	Afghanistan, Bangladesh, Bhutan, India, Kazakistan, Kirghizistan, Nepal, Pakistan, Sri Lanka, Tagikistan, Turkmenistan, Uzbekistan.
Asia orientale	Birmania, Brunei, Cambogia, Cina, Corea del Nord, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Indonesia, Laos, Macao, Malaysia, Maldive, Mongolia, Singapore, Taiwan, Thailandia, Timor-Leste, Vietnam.
Oceania	Australia, Figi, Guam, Isola Christmas, Isole Cocos (Keeling), Isole Cook, Isole Heard e McDonald, Isole Marianne settentrionali, Isole Marshall, Isole minori periferiche degli Stati Uniti, Isola Norfolk, Isole Pitcairn, Isole Salomone, Kiribati, Nauru, Niue, Nuova Caledonia, Nuova Zelanda, Palau, Papua Nuova Guinea, Polinesia francese, Samoa, Samoa americane, Stati Federati di Micronesia, Tokelau, Tonga, Tuvalu, Vanuatu, Wallis e Futuna.
Altri territori	Antartide, Georgia del Sud e Isole Sandwich australi, Isola di Bouvet, Terre australi e antartiche francesi.

¹ Denominazione ufficiale della Repubblica del Congo, capitale Brazzaville

¹ Per maggiori informazioni e dettagli si rimanda al Capitolo 1 della Guida alla lettura, Annuario Istat-ICE Commercio estero e attività internazionali delle imprese, edizione 2018.

Per le aree geografiche che hanno cambiato la propria composizione nel tempo – l'Unione Europea, l'Area euro, l'aggregato dei Paesi candidati UE e i Paesi europei non UE – la serie storica relativa agli anni precedenti è stata ricostruita in base alla composizione attuale dell'area.

Per quanto riguarda la composizione merceologica, la classificazione utilizzata nei dati commentati nel rapporto è quella ATECO 2007² secondo la denominazione italiana, definita CPA a livello europeo, che raggruppa le merci in attività economiche con riferimento alla classificazione europea NACE Rev. 2. Attraverso una specifica tabella di corrispondenza NC-CPA, elaborata dall'Istat, è possibile associare le singole merci della NC (Nomenclatura Combinata³) alla quinta cifra dell'ATECO 2007.

Sistemi di indagine

Il sistema di indagini sul commercio estero di merci, gestito dall'Istat con la collaborazione dell'Agenzia delle Dogane come ente intermedio di rilevazione e partner tecnico-organizzativo, è costituito da due elaborazioni statistiche. La prima riguarda gli scambi di beni con i paesi extra-UE, per i quali si richiede agli operatori commerciali la compilazione del Documento amministrativo unico (DAU) per ogni singola operazione. Per gli scambi di beni con i paesi UE si utilizza invece il modello Intrastat, che dal 1993 sostituisce il documento doganale e consiste in una dichiarazione redatta, con cadenza mensile (in alcuni casi trimestrale), dagli operatori commerciali con riferimento ai movimenti di merci in entrata e in uscita.

A partire dal 1° gennaio 2018 è intervenuta una semplificazione normativa⁴ per ridurre l'onere sui rispondenti alle indagini statistiche sul commercio estero. Tale modifica normativa ha imposto la revisione, da parte di Istat, dei dati 2017 e 2018 relativi agli operatori del commercio con l'estero e alle imprese esportatrici e la ricostruzione delle serie storiche fino al 2013.⁵ La semplificazione normativa ha comportato una riduzione dei soggetti economici obbligati a rispondere mensilmente all'indagine Intrastat, ottenuta attraverso l'innalzamento delle soglie statistiche di esenzione, sia per gli acquisti (importazioni), sia per le cessioni (esportazioni):

- per gli acquisti, la soglia statistica è passata da 50.000 a 200.000 euro trimestrali,
- per le cessioni, la soglia statistica è passata da 50.000 a 100.000 euro trimestrali.⁶

Le statistiche sul commercio estero escludono le merci in transito, tra cui anche quelle introdotte nei depositi doganali e magazzini generali, dal totale delle merci scambiate con l'estero, che tiene conto quindi soltanto di quelle effettivamente immesse in consumo.

I dati relativi agli scambi con l'estero di merci fanno riferimento a due aggregati distinti, operatori economici e imprese commerciali. Per gli operatori economici, soggetti identificati sulla base della partita IVA, sono a disposizione informazioni aggiornate all'ultimo anno solare, mentre non sono presenti informazioni di carattere strutturale (es. numero di addetti); queste sono invece disponibili per le imprese che effettuano scambi con l'estero, per le quali tuttavia i dati disponibili presentano un minor livello di aggiornamento. La produzione dei dati sulla struttura delle imprese che effettuano scambi con l'estero è stata recentemente armonizzata a livello europeo (sistema TEC - Trade by Enterprise Characteristics) per rendere possibili confronti tra i sistemi imprenditoriali dei diversi paesi dell'Unione.

Il calcolo delle quote di mercato delle esportazioni dell'Italia e degli altri principali paesi, con dettaglio settoriale, viene svolto dall'ICE attraverso l'analisi dei dati forniti dalla società TDM (Trade Data Monitor), che raccoglie e

² Si rinvia alla sezione del sito Istat dedicata alle classificazioni <https://www.coeweb.istat.it/>

³ La Nomenclatura Combinata è la classificazione europea delle merci utilizzata per le statistiche sul commercio estero.

⁴ I riferimenti normativi sono i seguenti: Legge 27 febbraio 2017 n. 19; Determinazione Prot. N. 194409/2017 dell'Agenzia delle entrate, di concerto con il Direttore dell'Agenzia delle dogane e dei monopoli e d'intesa con l'Istituto nazionale di statistica.

⁵ Gli operatori del commercio con l'estero sono soggetti economici identificati sulla base della partita IVA, che risultano aver effettuato almeno una transazione commerciale con l'estero nel periodo considerato. Invece, le imprese esportatrici/importatrici sono imprese dell'industria e dei servizi che, sulla base dell'integrazione tra l'Archivio statistico delle imprese attive (ASIA) e quello degli operatori economici del commercio estero, risultano aver effettuato transazioni commerciali con l'estero nel periodo considerato.

⁶ Cfr. M.S. Causo e S. Russo, L'effetto delle semplificazioni Intrastat sulla qualità delle statistiche sugli scambi di merci con i paesi UE, in Rapporto ICE 2017-2018 "L'Italia nell'economia internazionale".

armonizza i dati su importazioni e esportazioni dai singoli istituti nazionali di statistica. Tali dati vengono inoltre utilizzati per effettuare l'analisi *constant-market-shares* (CMS), che mira a scomporre, per un dato intervallo temporale, la variazione della quota di mercato delle esportazioni di un paese in tre distinti effetti: effetto competitività, effetto struttura ed effetto adattamento.

Oltre all'interscambio di merci, nel Rapporto si presentano anche i dati sull'interscambio di servizi e sugli investimenti diretti esteri, ricavati dai flussi di bilancia dei pagamenti e dalle consistenze della posizione patrimoniale dell'Italia, prodotti dalla Banca d'Italia. Le fonti utilizzate per la rilevazione di queste informazioni includono rilevazioni censuarie, dati amministrativi e indagini campionarie (queste ultime per i servizi di turismo, di trasporto di merci e per quelli finanziari). Dal 2014 la Banca d'Italia, in conformità a quanto avvenuto negli altri paesi dell'Unione Europea, ha adottato i nuovi standard internazionali su bilancia dei pagamenti e posizione patrimoniale sull'estero (BPM6, sesta versione del Manuale della Bilancia dei Pagamenti), previsti dal Fondo Monetario Internazionale.

In questo Rapporto vengono usati anche gli indicatori di competitività calcolati dalla Banca d'Italia sulla base dei prezzi alla produzione del settore manifatturiero, con riferimento a 62 paesi concorrenti.⁷

Riguardo alle imprese multinazionali, dal 2007 il Regolamento europeo prevede per i singoli stati dell'Unione la produzione di statistiche armonizzate a livello europeo, dette FATS (Foreign Affiliates Statistics), per valutare struttura, attività e competitività delle affiliate estere. L'Istat pertanto a livello nazionale rileva annualmente informazioni sulle imprese a controllo estero residenti in Italia (Inward FATS statistics) e sulle imprese a controllo nazionale residenti all'estero (Outward FATS statistics). Le imprese affiliate su cui viene svolta questa rilevazione sono quelle attive nel settore estrattivo, manifatturiero e nei servizi, che corrispondono ai settori da B a N e P-Q-R-S della classificazione delle attività economiche Ateco 2007. Per le informazioni sulle imprese a controllo estero residenti in Italia, l'Istat fa riferimento a una pluralità di fonti informative, tra cui un'apposita rilevazione realizzata con periodicità biennale, mentre, per le imprese a controllo nazionale residenti all'estero, la principale fonte di riferimento è rappresentata dai bilanci di impresa, in particolare dall'elenco di partecipazioni incluso nelle loro Note integrative.

Sempre in riferimento alle imprese multinazionali e alle loro caratteristiche, il Rapporto si serve delle informazioni fornite dalla banca dati Reprint, sviluppata da R&P in collaborazione con il Politecnico di Milano e ICE-Agenzia, che censisce le imprese italiane con partecipazioni all'estero e le imprese italiane partecipate da multinazionali estere. A differenza delle rilevazioni Inward e Outward FATS dell'Istat, Reprint rileva anche le partecipazioni azionarie di minoranza e fornisce un aggiornamento all'ultimo anno solare. Ogni anno, i dati integrano lo stock esistente di partecipazioni con le principali nuove iniziative (operazioni di fusione e acquisizione, investimenti *greenfield* e dismissioni) attivate da imprese italiane all'estero e da imprese estere in Italia. La copertura della banca dati Reprint comprende il settore primario, quello secondario e la gran parte delle attività terziarie, esclusi i servizi finanziari e immobiliari.

⁷ Per ulteriori informazioni sulla metodologia si rimanda a Felettigh A., Giordano C., Oddo G., Romano V. (2015), *Reassessing price-competitiveness indicators of the four largest euro-area countries and of their main trading partners*, in *Questioni di Economia e Finanza* (Occasional papers), n. 280, Roma, Banca d'Italia.

Guida alla lettura

Le convenzioni adoperate nelle tavole statistiche del Rapporto sono:

Linea (-)	a) il fenomeno non esiste; b) il fenomeno esiste e viene rilevato, ma i casi non si sono verificati.
Quattro puntini (....)	a) il fenomeno esiste, ma i dati non si conoscono per qualsiasi ragione; b) il fenomeno esiste, ma non è stato possibile calcolare l'indicatore perché i valori sono nulli o non significativi.
Due puntini (..)	a) i numeri non raggiungono la metà della cifra dell'ordine minimo considerato; b) l'esiguità del fenomeno rende i valori calcolati non significativi.
Tre segni più (+++)	Per variazioni superiori a 999,9 per cento.
Asterisco (*)	Dato oscurato per la tutela del segreto statistico.
Dati provvisori	I dati relativi ai periodi più recenti sono in parte provvisori e pertanto suscettibili di rettifiche nelle successive edizioni. I dati contenuti in precedenti pubblicazioni che non concordano con quelli del presente volume si intendono revisionati.
Numeri relativi	I numeri relativi (percentuali, rapporti di composizione, indicatori economici ecc.) sono generalmente calcolati su dati assoluti non arrotondati, mentre molti dati contenuti nel presente volume sono arrotondati (al migliaio, al milione ecc.). Rifacendo i calcoli in base a tali dati assoluti si possono pertanto avere dati relativi che differiscono leggermente da quelli contenuti nel volume.
Valori monetari	I valori monetari sono espressi in dollari per le statistiche a livello mondiale. I valori relativi alle statistiche europee sono espressi in euro. Anche i valori monetari relativi alle statistiche nazionali sono denominati esclusivamente in euro.



www.ice.it

Italian Trade Agency 

@ITAttradeagency 

ITA - Italian Trade Agency 

@itatradeagency 