

Veneto Internazionale

Rapporto sull'internazionalizzazione
del sistema economico regionale 2011



Unioncamere
Veneto



Centro studi e ricerche economiche e sociali

Il presente rapporto è stato curato da Giovanna Guzzo e Serafino Pitingaro del Centro studi Unioncamere del Veneto sulla base delle informazioni e dei dati disponibili al 31 ottobre 2011.

Antonella Trevisanato e Alessandra Grespan hanno fornito il supporto alla realizzazione della parte tabellare e grafica.

Elisabetta Ravegnani ha curato la revisione dei testi e l'editing del rapporto.

Gli autori:

PAOLA ANITORI, Direzione Centrale delle statistiche dei prezzi e del commercio con l'estero, Istat
STEFANO BELTRAME, Consigliere Diplomatico Regione del Veneto
GIAN ANGELO BELLATI, Segretario Generale Unioncamere - Eurosportello del Veneto
VALERIA BENVENUTI, Fondazione Leone Moressa
ALESSANDRO CENSORI, Veneto Agricoltura, Settore Studi Economici
RENATO CHAHINIAN, Centro studi Unioncamere del Veneto
SILVIA CONTE, Centro Internazionale di Studi sull'Economia Turistica - Ciset
GIANCARLO CORÒ, Dipartimento di Economia, Università Ca' Foscari Venezia
MARCO GIAN SOLDATI, Dipartimento di Economia e Direzione Aziendale, Università Ca' Foscari Venezia
GEYLEEN GONZALEZ VERA, Dipartimento per le Politiche Comunitarie, Unioncamere del Veneto
GIOVANNA GUZZO, Centro studi Unioncamere del Veneto
ROBERTA LAZZARI, Dipartimento per le Politiche Comunitarie, Unioncamere del Veneto
FRANCESCO LOVAT, Dipartimento per le Politiche Comunitarie, Unioncamere del Veneto
MARA MANENTE, Direttore Centro Internazionale di Studi sull'Economia Turistica - Ciset
MARCO MUTINELLI, Università degli Studi di Brescia e MIP - Politecnico di Milano
DANIELA NARDELLO, Dipartimento per le Politiche Comunitarie, Unioncamere del Veneto
SERAFINO PITINGARO, Responsabile Centro studi Unioncamere del Veneto
MONICA SANDI, Ufficio statistica, Camera di Commercio di Belluno
ANTONELLA TREVISANATO, Centro studi Unioncamere del Veneto
DIEGO VECCHIATO, Dirigente regionale Direzione Relazioni Internazionali, Regione del Veneto
MARIO VOLPE, Dipartimento di Economia, Università Ca' Foscari Venezia

Si ringrazia per la collaborazione:

Banca d'Italia, Centro Internazionale di Studi sull'Economia Turistica, Direzione Generale Imprese e Industria della Commissione Ue, Istat, Fondazione Leone Moressa, Politecnico di Milano, Rappresentanza a Milano della Commissione Ue, Regione del Veneto, Uffici studi e statistica delle Camere di Commercio del Veneto, Veneto Agricoltura - Settore Studi Economici.

Per chiarimenti sui contenuti del rapporto rivolgersi a:

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

Stampa: Tipografia Grafiche Vianello – Treviso

Tiratura: 1.000 Copie

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

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

SOMMARIO

Presentazione	5
Prefazione	7
Il Veneto e l'Europa nel nuovo scenario internazionale: verso un'altra recessione?	9

PARTE PRIMA: DATI E TENDENZE

1. L'Italia nell'economia internazionale	21
2. L'interscambio commerciale di beni.....	37
3. L'interscambio commerciale di servizi.....	53
4. Gli investimenti diretti esteri	65
5. Gli operatori con l'estero e le imprese esportatrici.....	75
6. Le partecipazioni delle imprese venete all'estero ed estere in Veneto	91

PARTE SECONDA: STUDI E RICERCHE

1. Asia: la nuova frontiera dell'export per le imprese del Veneto	109
2. L'integrazione commerciale tra Veneto e Brasile: alcune evidenze empiriche.....	127
3. Il Nord Est oltre frontiera: allineamento commerciale e nuovi modelli di internazionalizzazione	139
4. Immigrazione e internazionalizzazione in Veneto: le rimesse degli stranieri	151
5. Il turismo internazionale in Veneto: traiettorie e linee d'azione	163

PARTE TERZA: ESPERIENZE E PROGETTI

1. La mobilità transnazionale di imprenditori come leva per lo sviluppo di reti di cooperazione tra PMI	177
2. Iniziativa Nord-Sud: costruire una nuova regione economica in Europa	185
3. Percorsi di internazionalizzazione del settore agroalimentare veneto.....	193

PARTE QUARTA: POLITICHE E STRATEGIE

1. La promozione del Veneto all'estero: analisi e prospettive	207
2. L'evoluzione della proiezione internazionale della Regione del Veneto	215
Appendice	225

PRESENTAZIONE

Dopo il biennio 2008-2009 eccezionalmente negativo per l'economia mondiale e il 2010 di pieno recupero, il primo semestre 2011 ha mantenuto un trend di crescita, mostrando tuttavia segnali di decelerazione della produzione industriale e degli scambi commerciali, tale da ritenere tutt'altro che archiviata la fase di recessione.

Anche il Veneto, dopo aver risentito pesantemente della congiuntura sfavorevole, ha agganciato la domanda mondiale, sfruttando l'elevato grado di apertura internazionale del sistema produttivo.

Grazie alla netta ripresa delle esportazioni e delle importazioni, nel 2010 il Veneto si è confermato un esportatore netto con un surplus commerciale di 7,4 miliardi di euro, una tendenza che è proseguita anche nei primi sei mesi del 2011: le esportazioni hanno raggiunto i 25 miliardi di euro mentre le importazioni hanno toccato quota 21 miliardi, generando un saldo commerciale superiore ai 4 miliardi di euro.

Anche quest'anno il Veneto si conferma quindi la seconda regione italiana per valore delle esportazioni e la prima regione per rapporto tra esportazioni e Pil regionale.

La Germania rimane il principale mercato di destinazione dell'export veneto, con una quota sul totale che si attesta al 13,5 per cento. È tuttavia dalle vendite verso le grandi economie emergenti, dove la recessione globale è stata meno marcata, che sono arrivati alcuni stimoli al risveglio dell'export regionale: tra gennaio e giugno 2011 l'export verso i Paesi BRIC (Brasile, Russia, India, Cina) è quasi raddoppiato rispetto allo stesso periodo del 2010, passando da 1,5 a 2,1 miliardi di euro. In particolare la Cina ha fatto la sua scalata in graduatoria, posizionandosi tra i primi dieci mercati di sbocco con oltre un miliardo di merci venete vendute. L'Asia sta diventando il mercato traino delle esportazioni venete, compensando il ridimensionamento delle vendite verso l'Europa e l'America.

Sono questi alcuni dei risultati che emergono dal rapporto *Veneto Internazionale 2011*, presentato in occasione della ventitreesima edizione del Premio Marco Polo. Quest'anno il rapporto ospita alcune

riflessioni sulle politiche e le strategie regionali future, auspicabili o già programmate, al fine di favorire l'internazionalizzazione del sistema produttivo. Innanzitutto il contributo sulle potenzialità di sviluppo connesse alla costruzione di una nuova Euroregione economica che si estende tra la Scandinavia e il Nord Adriatico e quello sulle prospettive della promozione economica del Veneto grazie all'avvenuta costituzione dell'agenzia Veneto Promozione, che nel 2012 sarà pienamente operativa.

Tra i vari saggi presenti nel rapporto, desidero in particolare citarne due. Il primo è dedicato al turismo internazionale della nostra regione, che rappresenta un settore strategico per il sistema produttivo regionale. In un contesto di forte competitività, in cui altre destinazioni stanno puntando fortemente al prodotto culturale e all'integrazione dell'offerta turistica per innovare i prodotti più tradizionali, appare sempre più necessario un consolidamento dei risultati raggiunti verso i mercati tradizionali ed una maggior penetrazione nei mercati emergenti. Il secondo riguarda la mobilità transnazionale dei giovani imprenditori, come nuova forma di internazionalizzazione del territorio. La creazione e lo sviluppo di reti tra PMI passa attraverso anche lo scambio di esperienze e di conoscenze tra imprenditori che può sfociare in nuove relazioni commerciali e produttive.

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

L'auspicio è che anche quest'anno il presente lavoro, unico esempio nel panorama regionale di *Rapporto sull'internazionalizzazione del Veneto*, possa rappresentare uno strumento utile per valutare meglio le performance internazionali della nostra regione, prendere atto di quanto è stato sinora attuato in termini di servizi di supporto e prefigurare nuove politiche (ma anche nuove strategie imprenditoriali) per lo sviluppo futuro dell'economia tramite le attività internazionali.

ALESSANDRO BIANCHI
Presidente Unioncamere del Veneto

PREFAZIONE

La lezione della crisi economica e finanziaria è che per ripartire davvero l'Europa deve rimettere al centro l'economia reale e lavorare per liberare il potenziale delle sue imprese. Le piccole e medie imprese (PMI) devono dunque, oggi più che mai, essere in cima all'agenda politica. Basti pensare che se ogni PMI assumesse anche una sola persona avremmo creato 23 milioni di nuovi posti di lavoro nell'Unione. Il rilancio della crescita europea dipende dunque, prima di tutto, dalla loro capacità di competere nell'arena globale con prodotti innovativi e di qualità.

Fin dall'inizio del nuovo mandato la Commissione europea ha lavorato per sostenere le PMI nella sfida per la competitività affrontando i nodi dell'eccesso di burocrazia e regole, delle difficoltà per il credito e i capitali, e di un miglior accesso al mercato interno e ai mercati internazionali.

Abbiamo rivisto lo *Small Business Act* per rafforzare ulteriormente l'azione per la semplificazione, il credito e l'internazionalizzazione. Sia la Commissione europea che i 27 Stati membri hanno nominato dei mister PMI, veri e propri ambasciatori delle istanze delle imprese che nella loro prima riunione si sono dati, tra gli obiettivi chiave, quello di rendere possibile entro due anni l'apertura di un'azienda in soli tre giorni e non più di 100 euro di spesa.

Per facilitare l'accesso al credito e ai capitali di rischio è stato creato lo *SMEs Financial Forum* con gli stakeholder del settore; e, in questo contesto, sono emerse le iniziative per la creazione di un mercato europeo dei venture capital e il rafforzamento dei meccanismi di prestito agevolato sostenuti dal nostro programma per la competitività e dalla Banca europea per gli Investimenti. Ho anche chiesto ai Paesi membri di applicare immediatamente la direttiva sui ritardi di pagamenti senza aspettare il marzo del 2013; e liberare così 180 miliardi di euro dovuti dalle Pubbliche amministrazioni europee evitando il fallimento di molte PMI.

È anche essenziale favorire l'accesso delle PMI ai mercati internazionali che spesso crescono a ritmi molto più brillanti di quelli europei. Attualmente solo il 13 per cento delle PMI ha accesso a tali mercati.

La Commissione europea già sostiene diversi centri business per le PMI in Cina, India e Thailandia e promuove contatti bilaterali centrati sulle PMI con alcuni dei nostri principali partner come la Cina, la Russia e i Paesi del Mediterraneo.

Con la strategia presentata il 9 novembre 2011 intendiamo rafforzare ulteriormente l'internazionalizzazione delle PMI attraverso migliore coordinamento e cooperazione con gli Stati membri, più informazioni sugli strumenti esistenti e miglior utilizzo di risorse e competenze già presenti nei mercati più promettenti. Ed è allo studio la possibilità di aprire nuovi centri di assistenza per le PMI in area strategiche quali il Nord Africa e l'America Latina.

La collaborazione di tutti gli interessati pubblici a privati, e quindi anche delle Camere di Commercio, sarà essenziale per attuare questa strategia e permettere alle PMI europee di giocare un ruolo da protagoniste nelle economie emergenti.

Il rapporto *Veneto Internazionale 2011* rappresenta in questo contesto uno strumento prezioso e utile per le imprese, le istituzioni e tutti gli operatori.

ANTONIO TAJANI

*Vicepresidente della Commissione europea,
responsabile per l'Industria e l'Imprenditoria*

IL VENETO E L'EUROPA NEL NUOVO SCENARIO INTERNAZIONALE: VERSO UN'ALTRA RECESSIONE?

di Gian Angelo Bellati e Serafino Pitingaro

“I Paesi europei, uno per uno, e l'Europa tutta hanno mezzi, intelligenze, forze per superare l'attuale temperie finanziaria che tanto preoccupa gli Stati, Italia in testa. [...] La storia di questo continente glorioso dimostra quale sia il cammino straordinario che i suoi cittadini hanno saputo compiere attraversando tragedie immani, ma anche momenti di irripetibile sintesi politica e di eccezionale generosità culturale. [...] Anche l'Italia, anche noi, abbiamo lo spirito, la tenacia, le risorse che servono per recuperare quella fiducia che oggi appare incrinata, quella credibilità che oggi sembra scomparsa. Sta in noi; sta in noi, come europei, sta in noi come italiani ritrovare il senso dell'unificazione di un continente”. Sono le parole di Carlo Azeglio Ciampi, Presidente emerito della Repubblica Italiana e della Banca d'Italia, apparse su *Il Sole 24 Ore* del 2 novembre 2011, all'indomani dell'ennesimo crollo delle principali Borse europee, tra cui quella di Milano che registra la peggiore seduta dal fallimento della Lehman Brothers¹.

¹ Si tratta del passaggio iniziale di un articolo firmato da Carlo Azeglio Ciampi apparso sulla prima pagina dell'edizione nazionale de *Il Sole 24 Ore* del 2 novembre 2011.

La situazione è drammatica per l'economia europea e soprattutto italiana ed è necessario reagire presto e bene. La ripresa internazionale è sempre più incerta ed è aumentato il rischio di una nuova recessione, che per il nostro Paese potrebbe durare anche un biennio.

1. Ripresa incerta e instabile nel 2011

Dopo la forte contrazione del biennio 2008-2009 e il recupero registrato nel 2010, il 2011 è iniziato con una decelerazione dell'economia mondiale, nonostante un'espansione ancora robusta nei Paesi emergenti. Il rallentamento è ascrivibile all'indebolimento della crescita negli Stati Uniti e alla forte contrazione del Giappone, dove gli effetti del terremoto si sono rilevati peggiori del previsto. Debole anche la crescita nell'Eurozona e nel Regno Unito, dove il ritmo di espansione si è progressivamente attenuato. Nelle economie emergenti invece l'attività ha continuato a espandersi a ritmi sostenuti, fatta eccezione per alcune aree dove si sono osservati lievi segnali di rallentamento.

Per l'economia mondiale le tensioni politiche nel mondo arabo e la catastrofe giapponese hanno infatti generato un'accelerazione dei prezzi, sospinta dai rincari delle materie prime, soprattutto nei Paesi emergenti, dove più elevato è il peso dei beni alimentari ed energetici nei panieri di consumo e dove i livelli di utilizzo della capacità produttiva sono prossimi al potenziale.

Inoltre l'accumulo di debito prodottosi a seguito della recessione del 2008-2009 ha continuato ad interessare in varia misura molte economie, fra cui anche quella americana, che ha recentemente subito un primo declassamento del rating. Le maggiori tensioni sono tuttavia concentrate su un gruppo di cinque Paesi europei – Grecia, Irlanda, Portogallo, Spagna e Italia – e la politica economia europea sta mostrando notevoli difficoltà nell'arginare la situazione, che potrebbe degenerare fino allo sgretolamento della moneta unica.

Sul finire del 2011 lo scenario macroeconomico mondiale resta molto incerto, con conseguenze che dipendono da vari fattori. Dal lato dei Paesi avanzati i rischi derivano dalla debolezza della domanda interna, del mercato del lavoro e immobiliare (in particolare negli Stati Uniti) nonché dalla reazione dei mercati alle tensioni sui debiti sovrani (in particolare nell'Eurozona). Dal lato dei Paesi emergenti i timori sono legati ai rischi di surriscaldamento dell'economia e al possibile innesco di spirali inflazionistiche.

Fare previsioni quindi appare azzardato ma una cosa sembra comunque certa: il 2011 non segnerà per l'economia mondiale l'archiviazione della fase di difficoltà avviatasi nell'agosto 2007 con la crisi dei mercati dei prestiti bancari. Permangono infatti le incertezze della ripresa, con indicatori congiunturali che anticipano una moderazione dei ritmi di crescita nella seconda parte dell'anno. Il commercio mondiale sta perdendo smalto, frenato da prezzi delle materie prime che hanno sovrareagito nel corso della fase di ripresa.

Secondo le previsioni più recenti del FMI (settembre 2011) l'economia mondiale crescerà ad un tasso del 4 per cento nel 2011, inferiore al tasso medio del 2010 (+5,1%) e del biennio 2006-2007 (+5,5%). Anche il commercio mondiale registrerà un aumento del 7,5 per cento, ben al di sotto dei tassi riscontrati nel 2010 (+12,8%) e prima della crisi (+8%).

Come negli ultimi anni, la crescita mondiale continuerà a dipendere dalle economie "emerse". La Cina, malgrado i tentativi di evitare un surriscaldamento dell'economia, crescerà nel 2011 del 9,5 per cento mentre l'India dovrebbe mettere a segno un aumento del 7,8 per cento. Positiva anche la performance del Brasile, che nel 2011 registrerà una crescita del 3,8 per cento, mentre il Pil della Russia dovrebbe aumentare del 4,3 per cento.

Tra i Paesi avanzati, il Pil degli Stati Uniti dovrebbe registrare, al netto degli effetti incrociati delle crisi in atto, un incremento dell'1,5 per cento mentre il Pil del Giappone, dove l'impatto del recente terremoto è risultato peggiore del previsto, dovrebbe subire una contrazione dello 0,5 per cento.

L'Eurozona dovrebbe mantenere un ritmo di crescita debole, condizionato da una bilancia dei pagamenti in deficit e da una finanza pubblica in grave situazione debitoria. Secondo le previsioni del FMI l'area dell'euro registrerà nel 2011 una crescita dell'1,6 per cento, di poco inferiore a quella del 2010 (+1,8%). Tale crescita nasconde dinamiche alquanto differenziate, che rendono sempre più evidente una frattura tra i Paesi dell'Europa centro-settentrionale e quelli mediterranei. Da un lato troviamo la Germania, nel ruolo di traino della ripresa europea, con una produzione in forte espansione per la rapida crescita delle esportazioni, che nel 2011 registrerà un aumento del Pil del 2,7 per cento, ma anche la Svezia, la Finlandia, la Danimarca e l'Austria, per le quali si prevede una crescita sostenuta con tassi compresi tra il 2 e il 5 per cento. Dall'altro si contrappongono i Paesi "lumaca", ovvero la Spagna, il Portogallo, la Grecia e purtroppo anche l'Italia, accomunati

da elevati deficit di finanza pubblica, alimentati da politiche, spesso irresponsabili, accompagnate da una pessima gestione del denaro pubblico che hanno generato enormi sprechi.

2. Crescita flebile per l'economia italiana: +0,6 per cento nel 2011

A differenza delle altre economie periferiche dell'area euro, travolte dal ciclone dei debiti, i problemi di crescita dell'Italia sono di più lungo periodo: una situazione meno preoccupante a breve ma che richiede una capacità di intervento in una prospettiva di ampio respiro. Non dimentichiamo infatti che l'Italia si differenzia in negativo rispetto agli altri Paesi europei per una forte presenza della criminalità organizzata che, soprattutto in alcune regioni meridionali, grazie ad una forte presenza organizzata all'interno delle istituzioni nazionali, condiziona fortemente lo sviluppo del Paese al punto che, in quelle regioni, l'evasione fiscale arriva a sfiorare l'85 per cento². A ciò si aggiungano i fortissimi squilibri territoriali in termini di ricchezza prodotta, di disoccupazione, di trasferimenti imponenti di risorse pubbliche da alcune regioni verso altre, dei costi della Pubblica amministrazione che, rapportati al Pil, raggiungono in alcune regioni settentrionali livelli doppi rispetto a quelli di diverse regioni del Mezzogiorno.

FMI, OCSE e Commissione Ue hanno espresso unanimemente valutazioni positive su come l'Italia ha affrontato la crisi economica e ha tenuto i conti pubblici, ma hanno manifestato preoccupazioni sull'intensità della crescita. La manovra correttiva da 54 miliardi varata a settembre 2011 dal Parlamento non prevede misure idonee per un vero rilancio dell'economia e soprattutto non prevede tagli nella spesa pubblica e riduzione del carico fiscale differenziati per regione.

In assenza di specifiche politiche di stimolo alla crescita, la congiuntura italiana è quindi destinata a deteriorarsi: a fine 2011 il Prodotto interno lordo potrebbe registrare una crescita di appena lo 0,6 per cento, circa un quarto di quella tedesca e inferiore alla metà della media europea. La caduta della domanda globale sta danneggiando le esportazioni, che avevano funzionato da traino per l'uscita dalla recessione, il mercato del lavoro è ancora debole e le pressioni inflazionistiche potrebbero ridurre

² Per maggiori dettagli si rinvia a: Unioncamere del Veneto (2011), *Federalismo, sussidiarietà ed evasione fiscale*, Quaderno di ricerca n.13, www.osservatoriofederalismo.eu.

il reddito disponibile delle famiglie e il livello dei consumi, innescando una pericolosa fase di stagflazione nel nostro Paese.

Il sentiero di debole crescita dell'economia italiana, benché positivo, non è senza conseguenze per il quadro della finanza pubblica. Al fine di conseguire la riduzione del nostro rapporto fra debito pubblico e Pil sono difatti necessari avanzi primari di dimensione tanto maggiore quanto minore è la crescita reale dell'economia. Quindi l'Italia, a causa di una crescita anemica, si ritroverà nella condizione di doversi porre obiettivi sempre più ambiziosi in relazione all'andamento dei conti pubblici. La situazione diventa più complessa se poi ci si ritrova in una fase difficile dal punto di vista congiunturale: infatti la "convergenza" del rapporto deficit/Pil verso il livello di equilibrio desiderato comporta un rallentamento dell'economia che va ad aggravare la situazione congiunturale già compromessa.

Secondo le previsioni del Governo, pubblicate a fine settembre nella Nota di aggiornamento al Documento di economia e finanza (Def), la manovra di aggiustamento dei conti pubblici dovrebbe ridurre il rapporto deficit/Pil al 3,8 per cento nel 2011, all'1,6 per cento nel 2012 e al pareggio di bilancio nel 2013. Ma le previsioni di crescita utilizzate dal Governo risultano più elevate delle stime più recenti, che prevedono anche tassi di interesse crescenti: la manovra avrà inevitabili effetti restrittivi sull'economia e renderà difficile il pareggio di bilancio, rallentando la riduzione del debito e aumentando l'onere del debito stesso.

La decelerazione congiunturale, prodottasi nella seconda metà del 2010, è destinata quindi a prolungare i suoi effetti anche sul 2011. Alcune conferme giungono dai primi dati di consuntivo relativi all'anno in corso. Tra gennaio e agosto 2011 l'indice della produzione industriale è cresciuto dell'1,7 per cento rispetto allo stesso periodo del 2010 ma dalle indagini condotte in precedenza dall'Isae e ora dall'Istat, il clima di fiducia delle imprese manifatturiere si sta progressivamente deteriorando. Anche i giudizi sugli ordini e le attese di produzione peggiorano marcatamente, mentre il saldo delle risposte sul livello delle scorte di magazzino segna una lieve diminuzione.

La decelerazione dell'economia e il deterioramento del clima di fiducia si sta riflettendo sui comportamenti delle famiglie. Nel secondo trimestre 2011 il potere d'acquisto delle famiglie si è ridotto sia rispetto ai primi tre mesi dell'anno (-0,2%) che rispetto al corrispondente periodo del 2010 (-0,3%). Anche la propensione al risparmio è scesa, toccando l'11,3 per cento, il valore più basso dal primo trimestre 2000.

3. Il Veneto riparte lentamente: +0,8 per cento nel 2011

In un contesto caratterizzato da un progressivo rallentamento del ciclo economico, le previsioni 2011 per l'economia del Veneto sembrano fornire indicazioni più favorevoli rispetto al resto del Paese, ma non rispetto alle regioni europee più competitive. Secondo le stime più recenti (ottobre 2011) il Veneto dovrebbe registrare una crescita del Pil pari allo 0,8 per cento, esattamente come quella del Nord Est. Nel 2011 infatti lo scenario di previsione tracciato da Prometeia vede Lombardia nel ruolo di traino (+1%), seguita da Emilia-Romagna (+0,9%) e Veneto (+0,8%), mentre Trentino-Alto Adige (+0,7%), Friuli-Venezia Giulia, Piemonte (entrambi +0,6%) e Toscana (+0,5%) dovrebbero registrare tassi di sviluppo attorno alla media nazionale.

I dati congiunturali relativi ai primi nove mesi del 2011 mostrano tuttavia alcuni segnali di rallentamento. Dopo la dinamica decrescente registrata nei primi due trimestri (+4,6% e +3,9% rispettivamente), tra luglio e settembre l'indice regionale della produzione industriale, calcolato da Unioncamere del Veneto sulla base dei risultati dell'indagine *VenetoCongiuntura*, ha registrato un modesto +2 per cento rispetto al corrispondente periodo del 2010.

Osservando le componenti della domanda, nel corso del 2011 la spesa per consumi delle famiglie venete dovrebbe aumentare dello 0,9 per cento mentre gli investimenti fissi lordi vedranno un incremento dell'1,5 per cento. Modesta anche la crescita degli scambi commerciali con l'estero: in termini reali le esportazioni sono previste in rialzo del 2,9 per cento, mentre le importazioni dovrebbero espandersi solo dello 0,4 per cento.

Gli effetti della crisi sull'occupazione dovrebbero finalmente esaurirsi nel 2011: entro la fine dell'anno le unità di lavoro sono previste in aumento dello 0,7 per cento ma il tasso di disoccupazione potrebbe rimanere sopra il 5 per cento, per un possibile rientro dei lavoratori inattivi (coloro che non lavorano né cercano un'occupazione) nel mercato del lavoro.

Le aspettative degli imprenditori per i prossimi mesi sembrano indicare un'inversione di rotta. A luglio 2011 il clima di fiducia del settore manifatturiero relativo ai mesi, calcolato da Unioncamere del Veneto come saldo tra le attese di incremento e diminuzione della produzione, è passato da +14,2 a -5,1 punti percentuali. Anche per quanto riguarda il fatturato il saldo è sceso da +16,4 a -3,7 punti percentuali, così come quello degli ordini interni (da +11 a -9,2 punti). Peggiora la fiducia anche sul versante dell'occupazione: il saldo di opinioni si

riduce da -1,5 a -4,1 punti percentuali. Secondo gli ultimi dati elaborati da Unioncamere del Veneto, a settembre 2011 i saldi di opinione hanno registrato un ulteriore peggioramento, sia per quanto riguarda i livelli di produzione che del fatturato e degli ordini.

4. Un nuovo anno senza crescita: prospettive fosche per il 2012

In linea con le altre economie europee, anche in Italia la debole ripresa del 2011 rischia di azzerarsi nel 2012 e già si affacciano i primi timori sulla sua tenuta. Le tensioni finanziarie e le incertezze associate alla manovra di finanza pubblica stanno condizionando negativamente il clima di fiducia delle famiglie e delle imprese, che non vedono particolari margini di miglioramento in assenza di un vero piano per la crescita e lo sviluppo.

Guardando ai primi nove mesi del 2011, lo scenario è piuttosto incerto e gli indicatori congiunturali cominciano a segnalare l'avvio di una fase di decelerazione per l'economia italiana, che è destinata a protrarsi nel 2012.

Sulla base delle ultime previsioni del Fondo Monetario Internazionale, le prospettive economiche sull'Italia puntano chiaramente verso un indebolimento della ripresa. Nella stessa situazione si trovano Germania, Francia, Spagna, Regno Unito e Stati Uniti, ma anche i tre pesi massimi dell'economia emergente (Cina, India e Brasile) stanno accusando una decelerazione, sebbene relativa. Ed è tutta l'area OCSE ad essere orientata verso il rallentamento: da cinque mesi consecutivi il superindice previsionale (Composite leading indicators) continua ad indicare un rallentamento dell'attività economica nella maggior parte dei Paesi OCSE e nei principali Paesi non membri (-0,5 punti nel mese di agosto 2011, -2,2 negli ultimi cinque mesi).

La questione centrale che deve essere affrontata è quella della crescita potenziale dell'economia italiana, soprattutto al fine di definire quale sia il grado di indebitamento sostenibile da parte del sistema.

La manovra di agosto 2011 ha previsto una fase di correzione del deficit pubblico che si protrarrà fino al 2014, e che risulterà tanto più impegnativa quanto meno dinamico sarà il contesto macroeconomico nel quale si produrrà la fase di risanamento dei conti pubblici. L'economia italiana potrebbe imboccare una fase di stagnazione del prodotto che aggraverebbe i conti pubblici, rendendo necessaria un'altra manovra, con ulteriori effetti negativi sullo sviluppo.

Secondo le previsioni più aggiornate del FMI nel 2012 l'economia globale rallenterà il passo, segnando un +4 per cento mentre l'Eurozona si fermerà a +1,1%. L'economia italiana crescerà solo dello 0,3 per cento (era +1,3% nella precedente previsione), un ritmo che gli analisti più accreditati hanno definito insufficiente a raggiungere nel 2013 il pareggio di bilancio: nel 2012 il rapporto deficit/Pil si stabilizzerà attorno all'1 per cento, per poi scendere negli anni successivi.

Per invertire le dinamiche del debito e riguadagnare la fiducia dei mercati il nostro Paese, insieme a tutta l'area dell'euro, necessita di una combinazione di misure a favore della crescita, in particolare a sostegno dello sviluppo delle imprese, e di misure di riduzione della spesa pubblica improduttiva, con particolare attenzione all'incidenza dei dipendenti pubblici nelle regioni dove il rapporto spesa pubblica/Pil è insostenibile. All'interno del G20 l'Italia figura in fondo alle graduatorie di crescita ma, secondo le attese, nel 2013 l'Italia dovrebbe essere al secondo posto tra i Paesi con il deficit più basso.

In Europa diventa quindi prioritario “rafforzare il sistema finanziario” e “rompere il circolo vizioso debito-banche” perché – afferma il FMI – “una crescita debole indebolisce le banche e il risanamento dei conti pubblici può ulteriormente indebolire la crescita. Banche deboli e con il potenziale bisogno di più capitale fanno temere per la stabilità di bilancio”.

In un contesto di forte rallentamento dell'economia italiana, il Veneto dovrebbe accusare una brusca frenata. Secondo le stime più recenti nel 2012 l'economia regionale dovrebbe subire una contrazione dello 0,2 per cento, ascrivibile ad una flessione dei consumi delle famiglie (-0,1%), della spesa pubblica (-0,6%) e degli investimenti (-0,5%). Modesto il contributo degli scambi con l'estero, condizionati dalla decelerazione del commercio mondiale: il tasso di crescita delle esportazioni si fermerà al +3,3 per cento mentre le importazioni registreranno un aumento del +1,2 per cento. Con livelli occupazionali sostanzialmente stazionari, il tasso di disoccupazione dovrebbe risalire fino a toccare il 5,2 per cento, senza contare i numerosi “disoccupati nascosti”, soprattutto nell'industria, grazie all'ampio ricorso alla CIG. Se non ci sarà ripresa, per molti di questi lavoratori l'esito probabile sarà quindi la perdita del posto di lavoro, con conseguente aumento del tasso di disoccupazione, che nel 2012 potrebbe toccare il 10 per cento.

In un contesto caratterizzato da una domanda interna asfittica, gravata da una ulteriore decelerazione dei consumi delle famiglie per effetto dell'aumento dell'aliquota IVA, prevista dalla manovra estiva, la

ripresa dell'economia regionale continuerà a dipendere dalla domanda estera e dal ritmo di crescita dei principali partner commerciali. Se però la Germania, verso la quale le imprese del Veneto esportano beni per un valore di circa 6 miliardi di euro all'anno (circa il 13,5% di tutte le esportazioni regionali), mostrerà segnali di cedimento, come in parte è già avvenuto a metà del 2011, le prospettive di crescita per l'economia del Veneto potrebbero essere perfino meno favorevoli.

Resta quindi da capire se finalmente a livello nazionale le manovre finanziarie verranno adattate ai differenziali che presentano le diverse regioni italiane e che, pertanto, necessitano di urgenti interventi "su misura": da una parte diventa quindi fondamentale ridurre l'eccesso di spesa pubblica in alcune regioni, dall'altro occorre dare impulso al sistema delle imprese con agevolazioni fiscali e soprattutto con una progressiva riduzione del residuo fiscale (la differenza tra le entrate e le spese delle Amministrazioni pubbliche a livello territoriale), che è ormai diventato insostenibile e che sta affossando l'economia delle regioni più avanzate e, conseguentemente, di tutto il Paese.

PARTE PRIMA
dati e tendenze

1. L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

di Paola Anitori

In sintesi

Nel 2010 il ciclo internazionale è stato caratterizzato da una relativa ripresa dopo la pesante contrazione dell'economia manifestatasi nell'anno precedente. Il commercio mondiale e le attività produttive hanno quasi recuperato i livelli pre-crisi ma gli squilibri determinati dal problema dei debiti sovrani, le persistenti difficoltà del mercato del lavoro e un ritorno progressivo delle pressioni inflazionistiche hanno impedito un consolidamento definitivo dei primi segnali positivi.

Nell'Unione europea l'incertezza è stata determinata dal forte deterioramento dei saldi di finanza pubblica e dall'acuirsi della crisi greca. Sull'Italia ha pesato anche l'insufficienza delle misure di stimolo alla crescita messe in campo per arginare la caduta del Pil, mentre sul fronte occupazionale si è osservato un progressivo aumento della disoccupazione, soprattutto giovanile e femminile.

1.1 Il quadro macroeconomico mondiale

Nel 2010 l'attività economica mondiale è stata caratterizzata da una parziale ripresa delle attività produttive e del commercio internazionale rispetto alla pesante caduta registrata l'anno precedente. Il Pil mondiale, a prezzi costanti, ha segnato nel complesso una crescita pari al +5,1 per cento (tabella 1.1) anche se tale parziale recupero non ha riguardato tutte le economie. Al di là dell'espansione che ha caratterizzato i Paesi emergenti (in particolare la Cina con +10,3% e l'India con +10,1%), le economie avanzate hanno evidenziato valori ben al di sotto della media generale: la crescita degli Stati Uniti in termini reali è stata pari al 3 per cento mentre nell'Unione europea essa ha segnato un più modesto 1,8 per cento. Il Giappone invece ha registrato una crescita in linea con il valore medio mondiale dopo il crollo di oltre 6 punti subito nel 2009.

Nella zona della moneta unica, l'andamento dell'economia reale è stato caratterizzato da una forte polarizzazione dovuta alle ben note vicende legate non solo al rischio di *default* della Grecia ma anche ai

Tabella 1.1 – Prodotto interno lordo, prezzi al consumo, bilancia dei pagamenti e tasso di disoccupazione per area e principali Paesi (var. % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, saldi in percentuale). Anni 2008-2010

Paese	Pil (a)			Prezzi al consumo (b)			Bilancia dei pagamenti (c)			Tasso di disoccupazione		
	2008	2009	2010 (d)	2008	2009	2010 (d)	2008	2009	2010 (d)	2008	2009	2010 (d)
Mondo	1,5	-2,3	5,1	4,5	3,0	3,7	0,3	0,4	0,5
Unione europea	0,5	-4,3	1,8	2,5	1,2	2,5	-1,0	-0,1	-0,1	7,1	9,0	9,7
Uem16	0,4	-4,2	1,8	1,6	0,9	2,2	-0,7	0,1	0,3	7,7	9,6	10,1
Germania	0,8	-5,1	3,6	2,8	0,2	1,2	6,3	5,6	5,7	7,6	7,7	7,1
Francia	-0,2	-2,6	1,4	3,2	0,1	1,7	-1,7	-1,5	-1,7	7,8	9,5	9,8
Italia	-1,3	-5,2	1,3	3,5	0,8	1,6	-2,9	-2,1	-3,3	6,8	7,8	8,4
Spagna	0,9	-3,7	-0,1	4,1	-0,2	2,0	-9,6	-5,2	-4,6	11,3	18,0	20,1
Regno Unito	-0,1	-4,9	1,4	3,6	2,1	3,3	-1,6	-1,7	-3,2	5,6	7,5	7,9
USA	-0,3	-3,5	3,0	3,8	-0,3	1,6	-4,7	-2,7	-3,2	5,8	9,3	9,6
Giappone	-1,2	-6,3	4,0	1,4	-1,4	-0,7	3,2	2,8	3,6	4,0	5,1	5,1
Cina	9,6	9,2	10,3	5,9	-0,7	3,3	9,1	5,2	5,2	4,2	4,3	4,1
India	6,2	6,8	10,1	8,3	10,9	12,0	-2,0	-2,8	-2,6

(a) Pil a prezzi costanti - valori concatenati (2005=100)

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

(c) Saldo in conto corrente in percentuale sul Pil

(d) Dati provvisori

Fonte: Eurostat e FMI

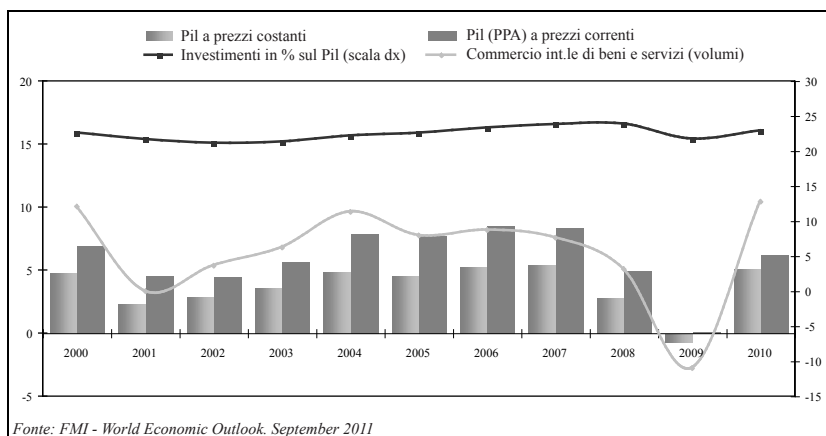
timori di insolvibilità dei Paesi sotto osservazione quali Portogallo, Spagna e Irlanda. Ne è risultata, pur nella sostanziale e generale incertezza, un'Unione europea a due velocità: da un lato la Germania che ha registrato una crescita del 3,6 per cento, dall'altra i Paesi in difficoltà (i cosiddetti Pigs) e nel mezzo, ma al di sotto della media complessiva, la Francia e il Regno Unito (+1,4% per entrambi). L'Italia è cresciuta di un modesto 1,3 per cento nonostante abbia evidenziato rispetto ai *partner* una più lenta ripresa delle pressioni inflazionistiche: a fronte di un aumento dell'inflazione mondiale del 3,7 per cento e comunitaria del 2,5 per cento, l'Italia ha registrato un aumento dell'1,6 per cento di poco superiore a quello della Germania (+1,2%). Tra le altre economie avanzate anche gli Stati Uniti hanno registrato una ripresa lenta dell'inflazione (+1,6%) mentre il Giappone si conferma l'unico Paese in evidente deflazione (-0,7%). In India infine l'inflazione ha proseguito la sua corsa registrando un incremento del +12% rispetto al 2009.

La situazione descritta trova riscontro nell'analisi della posizione complessiva delle singole economie. Il saldo generale delle partite correnti dei Paesi dell'Unione europea espresso in percentuale sul Pil, evidenzia un netto peggioramento in tutti i principali Paesi membri con l'eccezione della Germania che vanta un +5,7 per cento dovuto all'incremento delle entrate per la vendita all'estero di beni e servizi. Anche gli Stati Uniti registrano un rallentamento (-3,2% del Pil) rispetto all'anno precedente, mentre Cina e Giappone chiudono con valori positivi (rispettivamente +5,2 e +3,6%).

La situazione generale delle economie europee e di quella statunitense è resa più incerta dall'evidente peggioramento dei livelli occupazionali: nel 2010 il tasso di disoccupazione degli Stati Uniti è risultato pari al 9,6 per cento (+0,3 punti percentuali) mentre quello dell'Unione europea mostra un aumento di 0,7 punti percentuali rispetto all'anno precedente (circa 2 milioni di disoccupati in più). In ambito comunitario tale aumento, pur se generalizzato, è frutto di dinamiche interne differenziate ma significative, riconducibili ad una diversa incidenza del fenomeno per classi di età. In generale, in Italia la disoccupazione è aumentata nel 2010 di 0,6 punti percentuali, come in Germania, mentre in Spagna è cresciuta di oltre due punti rispetto al 2009 e nei Paesi a rischio *default* ha superato anche i tre punti percentuali (Irlanda e Grecia).

La relativa espansione del commercio internazionale di beni e servizi (circa il 13% in più rispetto all'anno precedente, in volume), accompagnata da un incremento, seppur ancora troppo modesto,

Grafico 1.1 – Dinamica del Pil mondiale, commercio internazionale di beni e servizi e investimenti (variazioni % sull'anno precedente, incidenza degli investimenti in %). Anni 2000-2010



dell'incidenza degli investimenti lordi (in percentuale sul Pil) avrebbe potuto rappresentare un segnale interessante di uscita dalla crisi (grafico 1.1).

In particolare, le esportazioni di soli beni sono aumentate in termini reali del 14,5 per cento (tabella 1.2): tale incremento è dipeso prevalentemente dalla Cina (+28,4%) e dal Giappone (+27,6%), con gli Stati Uniti e l'Unione europea in posizione più arretrata (rispettivamente +15,4 e +11,4%). Analogamente, le importazioni reali di soli beni sono incrementate del 13,5 per cento grazie soprattutto alla Cina (+22,1%) e agli USA (+14,8%) anche se in termini relativi è l'Unione europea che ha fornito il maggior contributo all'aumento complessivo, a dimostrazione della sua importanza come mercato globale.

Tuttavia, sulle possibilità di realizzare rapidamente un pieno recupero della situazione antecedente il 2008 ha pesato l'aumento imponente dei prezzi delle materie prime metallifere (+50%) che si è trasferito quasi immediatamente sui prezzi dei prodotti scambiati sui mercati internazionali a loro volta cresciuti di oltre il 25 per cento (grafico 1.2). Al contrario degli anni passati, invece, i prezzi dei prodotti alimentari hanno mostrato aumenti molto più contenuti e anche il prezzo del petrolio è cresciuto meno che in precedenti occasioni di crisi (+27% circa).

Le previsioni più recenti del FMI per il 2011 anticipano un ulteriore incremento della pressione inflazionistica e una crescita dell'indice dei prezzi riferito al totale delle merci di un ulteriore 25 per cento.

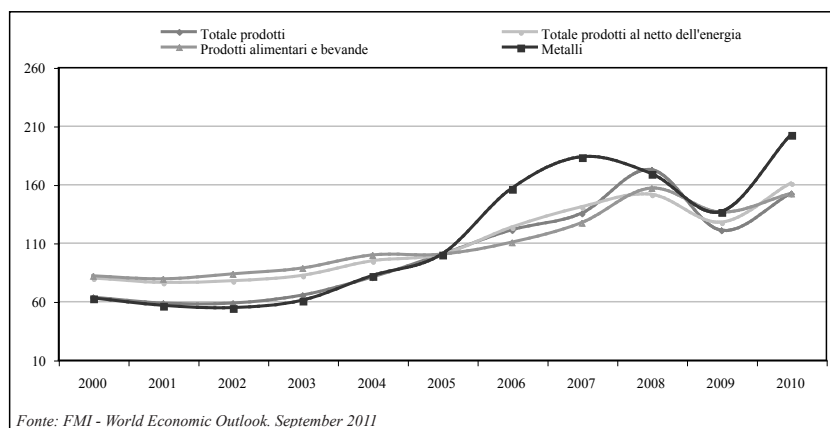
Tabella 1.2 – Importazioni ed esportazioni in volume di merci e contributo alla crescita per area e principali Paesi (var. % sul corrispondente periodo dell'anno precedente e contributi in percentuale). Anni 2008-2010

Aree	Volumi			Contributo alla variazione (a)	
	2008	2009	2010	2009	2010
Esportazioni					
Mondo	2,2	-12,0	14,5	-11,8	15,2
di cui					
Unione europea	0,0	-14,4	11,4	-5,2	4,0
USA	5,7	-14,0	15,4	-1,2	1,4
Giappone	2,2	-24,8	27,6	-1,3	1,6
Cina	8,5	-10,5	28,4	-1,0	3,2
Medio Oriente	3,5	-4,4	9,6	-0,2	0,5
Africa	1,2	-4,3	6,5	-0,1	0,2
Importazioni					
Mondo	2,3	-12,9	13,5	-11,9	13,2
di cui					
Unione europea	-0,9	-14,1	9,1	-5,1	3,2
USA	-3,7	-16,4	14,8	-2,2	2,0
Giappone	-1,0	-12,2	10,1	-0,5	0,4
Cina	3,9	2,9	22,1	0,2	2,0
Medio Oriente	14,2	-7,8	7,5	-0,3	0,3
Africa	14,6	-5,0	6,9	-0,2	0,2

(a) Contributo assoluto alla variazione di ogni Paese o area sul totale

Fonte: elab. su dati ICE e FMI

Grafico 1.2 – Prezzi del commercio mondiale in dollari (indici a base 2005=100). Anni 2000-2010



1.2 L'economia nell'Unione europea e in Italia

Nel 2010 l'Unione europea è risultata l'area del mondo in cui i segnali di ripresa sono risultati più disomogenei e contraddittori. In particolare neanche l'area dell'Euro è riuscita a beneficiare appieno del traino dell'economia tedesca, a causa delle condizioni molto sfavorevoli del mercato del lavoro che hanno direttamente influenzato la domanda interna e il risparmio.

In tutte le principali economie dell'area UEM (tabella 1.3) infatti il contributo in termini reali della domanda interna è stato piuttosto contenuto: a fronte di +2,5 punti percentuali della Germania (determinato quasi interamente dal contributo degli investimenti fissi lordi) si riscontrano +1,7 punti percentuali dell'Italia e +1,5 punti percentuali della Francia imputabili a poco soddisfacenti recuperi dei consumi finali, degli investimenti fissi e da relativi incrementi nella variazione dei magazzini. Scarso l'apporto della domanda estera netta (ad eccezione della Germania) anche se in recupero rispetto al 2009. L'Italia, in particolare, ha mostrato un contributo della domanda estera netta negativo e pari a -0,5 per cento dovuto all'aumento della spesa per importazioni di beni energetici e intermedi, che conferma una volta di più la nostra eccessiva dipendenza dall'estero per l'approvvigionamento di materie prime.

La produzione industriale comunitaria, in realtà, aveva fatto sperare in un consolidamento dell'uscita dalla fase di crisi registrando una crescita pari a +6,9 per cento (al netto dell'effetto delle correzioni per

Tabella 1.3 – Unione europea. Contributo delle componenti della domanda alla crescita del Pil per Paese (var. % tendenziali del Pil a prezzi costanti e contributi in percentuale). Anno 2010

	Italia			Francia			Germania			Spagna		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Pil	-1,3	-5,2	1,3	0,2	-2,6	1,6	1,0	-4,7	3,6	0,9	-3,7	-0,1
	Contributi											
Domanda interna	-1,4	-4,0	1,7	0,5	-2,3	1,5	1,1	-1,9	2,5	-0,6	-6,5	-1,2
di cui:												
Consumi finali	-0,5	-1,1	0,6	0,3	0,4	0,9	0,4	-0,1	0,2	-0,4	-2,5	0,7
Investimenti fissi lordi	-0,8	-2,5	0,5	0,1	-1,5	-0,3	0,5	-2,1	1,2	-1,4	-4,4	-1,8
Var. delle scorte e oggetti di valore	-0,2	-0,6	0,7	-0,3	-1,8	0,6	-0,2	-0,2	0,6	0,1	0,0	0,1
Domanda estera netta	0,1	-1,3	-0,5	-0,3	-0,2	0,1	-0,1	-3,2	1,2	1,8	3,4	1,0

Fonte: Istat, Conti Economici Nazionali; Eurostat

Tabella 1.4 – Unione europea. Indice della produzione industriale e indice dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali (base 2005=100) (var. % tendenziali). Anni 2008-2010

	2008	2009	2010
Produzione Industriale (a)			
UE27	-1,6	-13,7	6,9
Italia	-3,5	-18,8	6,4
Francia	-2,8	-12,5	5,2
Germania	-0,1	-16,3	10,9
Spagna	-7,3	-15,8	0,8
Prezzi alla produzione (b)			
UE27	6,2	-4,2	3,4
Italia (c)	5,8	-4,7	2,6
Francia	4,8	-5,7	3,1
Germania	4,2	-3,4	2,1
Spagna (c)	5,7	-3,4	3,6

(a) Indice corretto per i giorni lavorativi
(b) Totale riferito alle divisioni B-D della Nace Rev. 2
(c) Stime

Fonte: elab. su dati Eurostat

giorni lavorativi) seppur con qualche lieve tensione sul fronte dei prezzi alla produzione aumentati del 3,4 per cento (tabella 1.4).

Pur tuttavia, come accennato in precedenza, l'impatto della crisi sul mercato del lavoro è stato molto forte e scarsamente controbilanciato da idonee misure di sostegno. Nel 2010, infatti, la caduta dell'occupazione è stata abbastanza diffusa tra i Paesi comunitari e le prime stime di Eurostat per il 2011 non prevedono miglioramenti sensibili (grafico 1.3).

L'Italia ha mostrato una dinamica del tasso di disoccupazione più contenuta della media europea grazie al massiccio ricorso agli ammortizzatori sociali e soprattutto alla CIG. Tuttavia, due sono le criticità che vincolano la ripresa italiana del mercato del lavoro. La prima riguarda la presenza di elevati tassi di disoccupazione giovanile e la seconda il crescente numero di coloro che interrompono per sfiducia la ricerca attiva di lavoro.

Il grafico 1.4 riporta il differenziale tra il tasso di disoccupazione dell'Italia per classi di età e l'omologo tasso comunitario. È immediato osservare come dal 2006, relativamente alla classe di età 15-24 anni, la forbice tra il nostro Paese e il resto dell'Unione stia, infatti, aumentando

sensibilmente; in particolare nel 2010 il tasso di disoccupazione in tale classe ha toccato il 27,8 per cento contro il 20,8 per cento medio dell'Unione e le prime stime per il 2011 prevedono ulteriori ampliamenti della forbice.

Che la crisi occupazionale abbia scarse prospettive di recupero nell'immediato si riscontra analizzando nell'ambito della UEM il tasso di inattività, ossia la quota di popolazione in età lavorativa che include, oltre ai non occupati, coloro che hanno smesso di cercare

Grafico 1.3 – Unione europea. Tasso di disoccupazione per il totale della popolazione dei principali Paesi (differenze semplici in punti percentuali). Anni 2007-2011

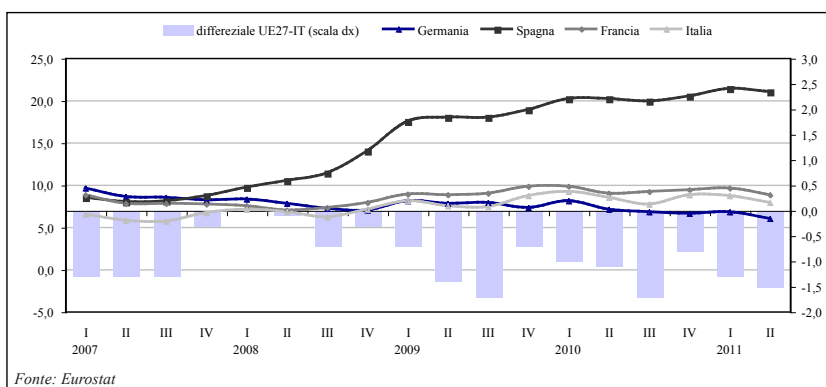
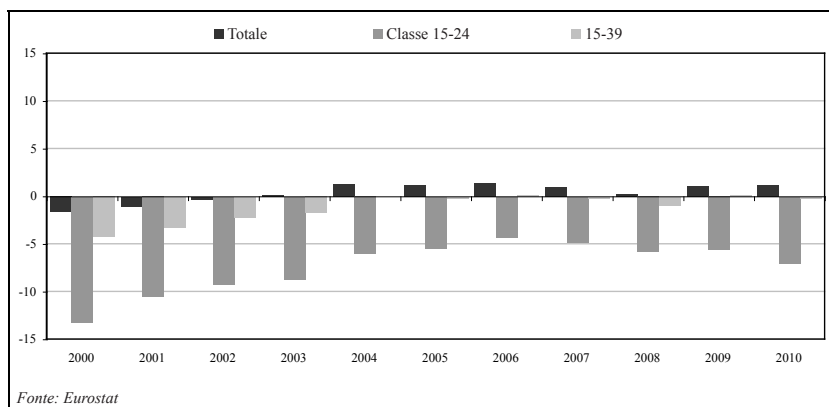


Grafico 1.4 – Italia. Tasso di disoccupazione per classi di età (differenze semplici in punti percentuali tra tassi italiani e dell'UE). Anni 2000-2010



attivamente un lavoro perché scoraggiati¹ (Istat, 2011). Come si vede dalla tabella 1.5, l'incidenza della popolazione inattiva è andata aumentando in quasi tutti i principali Paesi ad eccezione della Francia, che è rimasta stabile, e della Spagna che ha osservato una lieve riduzione (probabilmente indotta dal rafforzamento delle politiche di ricollocazione e riqualificazione professionale attivate). Nel 2010 in media tale incidenza è aumentata di 2 decimi di punto percentuale. L'Italia è il Paese con il maggior numero di inattivi sul totale della popolazione, pari al 37,8 per cento: diverse ricerche (Istat, 2011; Banca d'Italia, 2011) hanno dimostrato che sta aumentando soprattutto il numero di coloro che hanno rinunciato a cercare un lavoro, in particolare tra la popolazione di sesso femminile.

Tabella 1.5 – UEM. Incidenza della popolazione inattiva sul totale della popolazione dei principali Paesi. Anni 2001-2010 (incidenza in percentuale)

	UEM	Italia	Germania	Spagna	Francia
2001	32,3	39,4	28,5	35,3	31,3
2002	31,8	38,9	28,3	33,8	30,9
2003	31,2	38,5	27,9	32,4	30,1
2004	30,6	37,3	27,4	31,3	30,0
2005	29,9	37,5	25,7	30,3	30,0
2006	29,4	37,3	24,7	29,2	30,1
2007	29,0	37,5	24,0	28,4	30,1
2008	28,6	37,0	23,5	27,4	29,9
2009	28,5	37,6	23,1	27,0	29,4
2010	28,7	37,8	23,4	26,6	29,4

Fonte: elab. su dati Eurostat

Le conseguenze della crisi del mercato del lavoro sono riscontrabili non solo sui livelli decrescenti dei consumi finali ma anche sul risparmio netto nazionale pro capite (tabella 1.6). Come si osserva, a partire dal 2007 la riduzione del risparmio netto disponibile è stata un elemento che ha accomunato tutti i maggiori Paesi comunitari; pur tuttavia, se Francia e Germania hanno mostrato nel 2010 un lieve recupero e non sorprende la forte riduzione dell'indicatore per la Spagna, colpisce nettamente la posizione italiana che addirittura ha fatto segnare nel

¹ Tra le motivazioni che inducono la forza lavoro a non cercare più attivamente un impiego, le più dichiarate sono un generale scoraggiamento e la mancanza di strumenti che favoriscano il reinserimento nel mondo del lavoro.

Tabella 1.6 – Unione europea. Risparmio netto nazionale pro capite (euro per abitante). Anni 2000-2010

	Italia	Francia	Germania	Spagna
2000	1.200	2.300	1.400	1.300
2001	1.400	2.200	1.400	1.400
2002	1.300	1.800	1.400	1.600
2003	1.100	1.700	1.300	1.700
2004	1.200	1.900	2.000	1.500
2005	1.000	1.800	2.100	1.400
2006	1.000	2.100	2.800	1.400
2007	1.100	2.300	3.600	1.200
2008	500	2.000	3.300	800
2009	-300	900	1.900	500
2010	-300	1.000	2.400	300

Fonte: Eurostat

2009 e nel 2010 un risparmio netto pro capite negativo per la prima volta in almeno 10 anni.

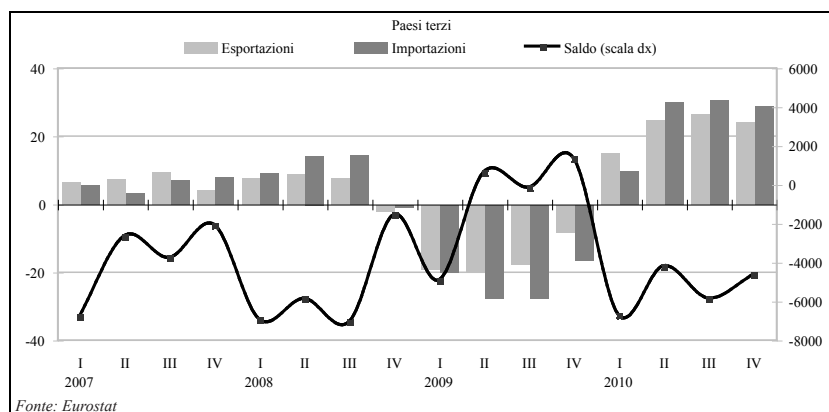
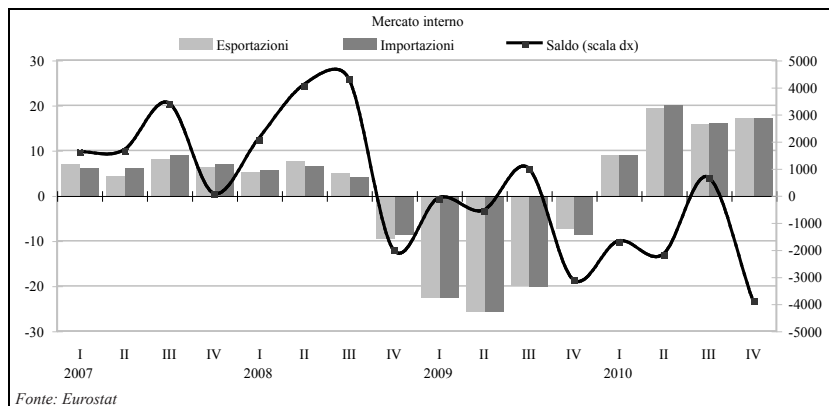
1.3 Gli scambi con l'estero dell'Unione europea e dell'Italia

Nel 2010 l'interscambio commerciale dell'Unione europea ha evidenziato una ripresa rispetto al 2009 solo parziale: infatti, se è vero che le esportazioni sono cresciute del 18 per cento, in recupero rispetto al calo di pari entità dell'anno precedente, le importazioni sono aumentate del 19 per cento con un netto peggioramento del disavanzo complessivo (-80 miliardi di euro a fronte dei -37 dell'anno precedente).

L'interscambio verso i Paesi Terzi (grafico 1.5) ha registrato una dinamica più vivace degli scambi interni: le esportazioni sono cresciute del 22,7 per cento mentre le importazioni sono aumentate del 24,9 per cento. Di conseguenza, il saldo della bilancia commerciale ha mostrato un peggioramento del deficit pari a circa 48 miliardi di euro rispetto al 2009. La bilancia commerciale relativa al mercato interno, invece, è risultata positiva di circa 75 miliardi di euro e in lieve miglioramento rispetto all'anno precedente (+68 miliardi di euro).

È proseguita, tuttavia, l'erosione delle quote di mercato comunitarie in volume a vantaggio della Cina che, al contrario, ha mostrato un miglioramento di 0,8 punti percentuali (tabella 1.7); tra le economie avanzate, invece, solo gli Stati Uniti hanno mantenuto la loro posizione sui mercati internazionali mentre anche la Germania ha ceduto circa 6

Grafico 1.5 – Unione europea. Esportazioni, importazioni e saldi (variazioni tendenziali sui trimestri e valori in milioni di euro). Anni 2007-2010



decimi di punto. In aggiunta, nei Paesi comunitari sono peggiorate le ragioni di scambio²: l'indice generale è diminuito di oltre due punti in media annua a causa dei problemi di tenuta dell'euro rispetto al dollaro verificatisi nel corso di quasi tutto il 2010.

In Italia, il deterioramento della quota di mercato in volume ha toccato i tre decimi di punto rispetto al 2009, attestandosi al 3 per cento.

Nel complesso, nel nostro Paese le esportazioni sono aumentate del 15,8 per cento e le importazioni del 23,4 per cento (tabella 1.8); pertanto,

² Rapporto tra il prezzo medio delle esportazioni e il prezzo medio delle importazioni. Tale prezzo medio viene di solito misurato attraverso i rispettivi indici dei valori medi unitari.

Tabella 1.7 – Quote sulle esportazioni mondiali, ragioni di scambio per area e Paese (quote e indicatori a prezzi costanti 2005 in percentuale). Anni 2008-2010

Paese e aree	Quote di mercato (a)			Ragioni di scambio (b)		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Unione europea	37,0	37,3	33,9	96,6	99,8	97,4
Francia	3,9	3,9	3,5	97,4	99,9	96,6
Germania	9,1	9,1	8,5	95,5	101,4	98,5
Italia	3,4	3,3	3,0	95,6	100,3	96,2
Spagna	1,8	1,8	1,7	96,1	100,9	97,4
Regno Unito	2,9	2,9	2,8	99,8	99,5	99,7
Stati Uniti	8,1	8,6	8,6	94,5	101,9	100,1
Cina	8,9	9,8	10,6	94,8	103,0	92,8
Giappone	4,9	4,7	5,2	74,4	89,3	81,3

(a) Composizione percentuale

(b) Rapporto tra indici dei valori medi unitari all'export e all'import in dollari (base 2005=100)

Fonte: elab. su dati FMI-DOTS

il saldo commerciale complessivo è risultato negativo per 29 miliardi di euro e in netto peggioramento rispetto al 2009. Il nostro *export* ha mostrato un certo dinamismo sia verso le destinazioni comunitarie (+15,2%) sia verso i mercati Terzi (+16,6%): in particolare, sono aumentate nettamente le esportazioni verso la Cina (+29,9%) e verso la Russia (+23%). Il peso sul nostro *export* dei mercati extra comunitari è aumentato ulteriormente passando dal 42,4 del 2009 al 42,7 del 2010. Dal punto di vista merceologico, i comparti dell'energia e dei prodotti intermedi hanno mostrato le performance migliori con incrementi rispettivamente del +59,5 e +18 per cento.

Per quanto attiene alle importazioni complessive, si è registrata una crescita del 37,1 per cento dei prodotti intermedi, del 33,2 per cento per i beni energetici e di oltre il 14 per cento per i beni di consumo durevoli.

Scendendo nel dettaglio dei settori (tabella 1.9), le performance migliori sono state realizzate dal comparto dei *prodotti petroliferi raffinati* (+58,1%), delle *sostanze e prodotti chimici* (+26,3%) e dei *metalli di base e prodotti in metallo* (+21,8%). Si tratta degli stessi settori che hanno avuto gli incrementi maggiori anche sul lato delle importazioni, cui vanno aggiunti gli *altri prodotti n.c.a manifatturieri* (+50,9%), i *computer e apparecchi elettronici ed ottici* (+42,6%) e naturalmente il *petrolio greggio* (+46,4%). Nel complesso il saldo

Tabella 1.8 – Italia. Interscambio commerciale verso il mondo per principali Paesi e raggruppamenti di industrie (valori in milioni di euro; pesi e var. % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). Anno 2010

Aree e Raggruppamenti di industrie	Esportazioni			Importazioni			Saldi
	valori	peso	var. %	valori	peso	var. %	
Aree							
Unione europea	193.654	57,3	15,2	201.531	54,9	17,9	-7.877
Uem	146.883	43,5	14,3	162.027	44,1	17,6	-15.144
Francia	39.079	11,6	15,0	30.527	8,3	15,8	8.552
Germania	43.897	13,0	18,8	58.531	15,9	17,8	-14.634
Spagna	19.581	5,8	17,4	16.660	4,5	26,8	2.921
Regno Unito	18.068	5,3	20,8	12.147	3,3	23,7	5.921
Paesi Terzi di cui:	144.156	42,7	16,6	165.591	45,1	30,7	-21.435
Cina	8.610	2,5	29,9	28.790	7,8	48,9	-20.180
Giappone	4.032	1,2	8,5	4.288	1,2	10,0	-256
Russia	7.908	2,3	23,0	13.053	3,6	7,5	-5.145
Stati Uniti	20.333	6,0	18,5	11.140	3,0	17,7	9.193
Raggruppamenti di industrie							
Beni strumentali	109.230	32,3	11,9	81.206	22,1	11,6	28.024
Beni di consumo durevoli	21.250	6,3	10,7	12.667	3,5	14,7	8.583
Beni di consumo non durevoli	78.003	23,1	12,7	79.896	21,8	12,1	-1.893
Energia	16.370	4,8	59,5	69.303	18,9	33,2	-52.933
Prodotti intermedi	112.957	33,4	18,0	124.050	33,8	37,1	-11.093
Totale	337.810	100,0	15,8	367.122	100,0	23,4	-29.312

Fonte: Istat - Statistiche del commercio con l'estero

commerciale relativo ai prodotti manifatturieri è risultato positivo per oltre 39 miliardi di euro.

Nei primi sei mesi del 2011 la dinamica dell'interscambio nazionale può vantare un incremento sia dell'import sia dell'export; nello specifico le esportazioni sono aumentate del 15,8 per cento mentre le importazioni hanno registrato un incremento del 18,2 per cento rispetto allo stesso semestre dell'anno precedente.

La distribuzione territoriale dell'interscambio nazionale (tabella 1.10) conferma come tra le quattro regioni più rilevanti in termini di esportazioni (Lombardia, Veneto, Emilia-Romagna e Piemonte) nel 2010 sia stata la regione Veneto a mostrare l'incremento maggiore delle vendite sui mercati esteri (+16,2%), a fronte di una crescita del 24,9 per cento delle importazioni con un saldo commerciale positivo per oltre 7 miliardi di euro. Tra le altre regioni di eccellenza anche Emilia-Romagna e Piemonte hanno mostrato variazioni superiori alla media

Tabella 1.9 – Italia. Interscambio commerciale verso il mondo per settore (valori in milioni di euro, var. % tendenziali, saldi assoluti e ragioni di scambio). Anno 2010

Settore	Esportazioni		Importazioni		Saldi	Ragione di scambio (a)
	valori	var. %	valori	var. %		
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	5.598	21,3	11.107	14,4	-5.509	100,1
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	1.307	27,6	59.438	32,2	-58.131	90,7
Prodotti delle attività manifatturiere	322.262	16,3	282.916	22,5	39.346	102,9
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	22.168	10,7	25.259	11,5	-3.091	102,1
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	37.277	12,6	25.816	18,2	11.461	99,4
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	7.144	16	9.982	25,5	-2.838	93,8
Coke e prodotti petroliferi raffinati	14.703	58,1	8.549	46,4	6.154	91,8
Sostanze e prodotti chimici	22.546	26,3	32.067	24,3	-9.521	97,8
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	13.958	14,9	17.318	7,0	-3.360	98,4
Art. in gomma e mat. plastiche, prodotti della lavor. min. non metall.	20.823	14,4	11.295	20,6	9.528	98,1
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	39.324	21,8	36.069	46,0	3.255	89,9
Computer, apparecchi elettronici e ottici	11.568	19,9	32.587	42,6	-21.019	135,5
Apparecchi elettrici	19.370	12,2	13.255	26,3	6.115	101,4
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	60.040	9,1	22.373	18,6	37.667	99,6
Mezzi di trasporto	34.443	16,7	37.754	6,5	-3.311	107,5
Prodotti delle altre attività manifatturiere	18.908	14,1	10.591	18,2	8.317	102,1
Energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	1.056	143,7	3.966	37,9	-2.910	...
Altri prodotti n.c.a.	3.193	29,8	5.320	50,9	-2.127	...
Totale	337.810	15,8	367.122	23,4	-29.312	99,2

(a) Rapporto tra indici dei valori medi unitari all'export e all'import in euro (base 2005=100)

Fonte: Istat - Statistiche del commercio con l'estero

nazionale. Tuttavia, tra le regioni il cui peso sul totale complessivo ha superato il 4 per cento, è il Lazio a vantare il maggior incremento del venduto (+25,2%), anche se il suo saldo commerciale è rimasto negativo per oltre 13 miliardi di euro.

La regione Lombardia, che rappresenta oltre un quarto delle esportazioni nazionali, ha visto aumentare pesantemente il proprio disavanzo (circa 23 miliardi di euro contro i 17 dell'anno precedente). Tra le altre regioni si rileva la performance della Toscana (+15,4%) a saldo positivo e quella delle regioni legate alle attività di raffinazione come Sicilia e Sardegna.

Tra le regioni in attivo figurano, oltre alla Toscana e al Veneto, il Piemonte con oltre 8 miliardi di euro, il Friuli-Venezia Giulia e le Marche (rispettivamente 5 e 2,3 miliardi di euro) e nel Centro-Sud l'Umbria e la Basilicata (con un saldo attivo rispettivamente di oltre 500 e 400 milioni di euro).

Tabella 1.10 – Italia. Graduatoria delle regioni italiane secondo le esportazioni (milioni di euro, peso % e var. % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). Anno 2010

Regione	Esportazioni			Importazioni			Saldi
	valori	var. %	peso	valori	var. %	peso	
Lombardia	93.938	14,2	27,8	117.051	20,6	31,9	-23.113
Veneto	45.598	16,2	13,5	38.239	24,9	10,4	7.359
Emilia-Romagna	42.333	16,1	12,5	26.616	22,2	7,2	15.717
Piemonte	34.451	15,9	10,2	26.353	16,8	7,2	8.098
Toscana	26.547	15,4	7,9	20.157	26,0	5,5	6.390
Lazio	14.957	25,2	4,4	28.920	13,2	7,9	-13.963
Friuli-Venezia Giulia	11.674	8,7	3,5	6.483	23,4	1,8	5.191
Sicilia	9.228	47,8	2,7	16.451	46,2	4,5	-7.223
Campania	8.932	12,8	2,6	11.621	37,0	3,2	-2.689
Marche	8.892	11,1	2,6	6.577	24,6	1,8	2.315
Puglia	6.906	20,1	2,0	9.717	34,9	2,6	-2.811
Abruzzo	6.274	20,0	1,9	3.800	32,7	1,0	2.474
Trentino-Alto Adige	6.148	19,5	1,8	6.480	26,3	1,8	-332
Liguria	5.845	1,9	1,7	9.681	19,8	2,6	-3.836
Sardegna	5.226	59,4	1,5	7.986	42,1	2,2	-2.760
Umbria	3.132	18,5	0,9	2.598	44,1	0,7	534
Basilicata	1.443	-5,3	0,4	1.013	15,9	0,3	430
Valle d'Aosta/Vallée d'Aoste	621	36,2	0,2	373	54,4	0,1	248
Molise	417	...	0,1	519	30,4	0,1	-102
Calabria	342	4,4	0,1	649	17,6	0,2	-307
Regioni diverse e non specificate	4.906	-13,6	1,5	25.838	22,9	7,0	-20.932
Italia	337.810	15,8	100,0	367.122	23,4	100,0	-29.312

Fonte: Istat - Statistiche del commercio con l'estero

Riferimenti bibliografici

Banca d'Italia (2011), *Relazione Annuale*, Roma.

ECB (2011), *Monthly Bulletin*, November 2010.

Istat (2011), *Rapporto Annuale – La situazione del Paese nel 2010*, Roma.

Istat-Ice (2011), *Commercio con l'estero e attività internazionali delle imprese. Anno 2010*, Roma.

FMI (2011), *World economic outlook*, September 2011.

Siti Internet consultati

<http://www.ecb.int/home/html/index.en.html>

<http://www.imf.org/external/data.htm>

2. L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DI BENI

di Giovanna Guzzo

In sintesi

Dopo il critico 2009, nel 2010 il Veneto ha registrato una crescita delle merci vendute all'estero del 16,2 per cento (45,6 miliardi di euro) e di quelle acquistate del 24,9 per cento (38,2 miliardi) con un surplus commerciale di 7,4 miliardi di euro. Nel primo semestre del 2011 prosegue il trend di ripresa degli scambi commerciali, che fa sperare per i prossimi anni in un recupero dei livelli pre-crisi (si stima che per il 2011 l'export veneto potrebbe superare i 50 miliardi di euro).

Nel periodo gennaio-giugno 2011 il valore delle esportazioni e delle importazioni venete ha registrato una variazione positiva attorno al 14 per cento, raggiungendo rispettivamente i 25,1 e 21 miliardi di euro.

Quasi tutte le voci merceologiche hanno evidenziato un andamento favorevole. In particolare, i macchinari, principale settore d'esportazione del Veneto, hanno visto nel primo semestre 2011 una crescita del 29,5 per cento, oltrepassando i 5 miliardi di euro.

A parte la stazionarietà del mercato spagnolo e la forte contrazione di quello americano e greco, tutti i principali Paesi stranieri di destinazione delle merci venete hanno registrato aumenti, talvolta superiori al 30 per cento per Russia e Turchia. Merita particolare attenzione il +68,6 per cento registrato dai flussi export veneti diretti in Cina.

2.1 L'interscambio commerciale del Veneto nel 2010

Nel 2010 le esportazioni del Veneto si sono attestate a 45.598 milioni di euro¹, registrando un incremento del +16,2 per cento rispetto all'anno precedente (tabella 2.1). Tale risultato, in linea con i dati pre-crisi, e le tendenze favorevoli del 2011 fanno sperare sul concreto recupero del commercio estero veneto nei prossimi anni.

L'Italia, invece, ha chiuso il 2010 segnando un incremento dell'export del +15,8 per cento, risultato inferiore al +20 per cento registrato dall'area euro² e dal +22 per cento registrato dall'UE27.

Fra le principali regioni *export-oriented*, anche la Toscana, con un aumento delle vendite del +15,4 per cento è riuscita a riportare,

Tabella 2.1 – Flussi commerciali in alcune regioni italiane (milioni di euro). Anni 2009-2010

Territorio	Esportazioni			Importazioni			Saldi 2010
	2009 (a)	2010 (b)	var.% 2009/10	2009 (a)	2010 (b)	var.% 2009/10	
Lombardia	82.269	93.938	14,2	97.031	117.051	20,6	-23.113
Veneto	39.239	45.598	16,2	30.624	38.239	24,9	7.359
Emilia-Romagna	36.478	42.333	16,1	21.777	26.616	22,2	15.718
Piemonte	29.717	34.451	15,9	22.571	26.352	16,8	8.099
Toscana	22.998	26.547	15,4	16.004	20.157	26,0	6.389
Lazio	11.946	14.957	25,2	25.554	28.920	13,2	-13.963
Friuli-Venezia Giulia	10.742	11.674	8,7	5.255	6.483	23,4	5.191
Nord-Ovest	118.178	134.856	14,1	127.924	153.457	20,0	-18.601
Nord-Est	91.604	105.753	15,4	62.784	77.817	23,9	27.936
Centro	45.587	53.527	17,4	48.641	58.252	19,8	-4.726
Sud	21.164	24.314	14,9	20.373	27.320	34,1	-3.006
Isole	9.521	14.454	51,8	16.870	24.437	44,9	-9.982
Diverse o n.s.	5.679	4.906	-13,6	21.017	25.838	22,9	-20.933
Italia	291.733	337.810	15,8	297.609	367.122	23,4	-29.312

(a) dati definitivi (b) dati provvisori

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

¹ Nel presente capitolo i dati del 2010 sono da ritenersi ancora provvisori, così come aggiornati e revisionati il 15 aprile 2011, in linea con quanto previsto dagli standard di qualità definiti a livello comunitario. L'Istat diffonderà i dati definitivi 2010 a fine novembre 2011.

² Dal 1° gennaio 2011 l'Estonia è stata annessa all'area euro, che quindi si compone di 17 Paesi e il dato di fonte Eurostat si riferisce a questo aggregato.

e addirittura superare, il valore export registrato nel 2008; si ricorda tuttavia che nel 2009 aveva subito una flessione meno pesante³ rispetto alle altre regioni di confronto. In questo quadro il Veneto, che mantiene salda la seconda posizione dopo la Lombardia nella graduatoria delle regioni italiane (con una quota del 13,5% sul totale nazionale), conferma un buon recupero delle vendite estere nel contesto nazionale, e leggermente superiore a quello dell'Emilia-Romagna (+16,1%).

Le importazioni del Veneto nel 2010 si sono attestate a 38.239 milioni di euro, +24,9 per cento rispetto all'anno precedente, recuperando quasi totalmente la flessione registrata nel 2009. L'incremento regionale è stato superiore a quello medio nazionale (+23,4%). Anche nel 2010 il Veneto si è confermato quindi un esportatore netto con un surplus commerciale di 7,4 miliardi di euro, valore tuttavia tra i più bassi in assoluto dal 2000 ad oggi.

2.1.1 I principali mercati di destinazione e provenienza delle merci

Nel 2010 il principale mercato di destinazione dell'export manifatturiero veneto è rimasto la Germania, con una quota sul totale venduto pari al 13,5 per cento (5.963 milioni di euro), registrando un incremento del 16,6 per cento su base annua. Tale mercato è importante soprattutto per quanto riguarda la vendita di *macchinari* e prodotti della *metallurgia* (rispettivamente 817 milioni di euro, +13,9% su base annua e 580 milioni di euro, +77,8%).

In seconda posizione si è confermato il mercato francese con 4.757 milioni di euro e un aumento del 12,5 per cento rispetto al 2009. La quota del mercato francese sul totale esportato ha subito tuttavia un'ulteriore erosione nel 2010 attestandosi al 10,8 per cento dell'export veneto.

Tra i principali partner commerciali tradizionali del Veneto figurano anche gli Stati Uniti, pur perdendo peso rispetto al passato. Tuttavia nel 2010 la vendita regionale di prodotti manifatturieri verso gli USA (2.975 milioni di euro) ha segnato un importante aumento pari a +31,7 per cento che rafforza la quota di questo mercato di sbocco (6,7% sul totale venduto).

³ Nel 2009 la Toscana ha subito una flessione del proprio export pari a -9 per cento, mentre le altre prime sei regioni con cui si confronta in tabella 2.1 hanno accusato un calo della domanda estera a doppia cifra.

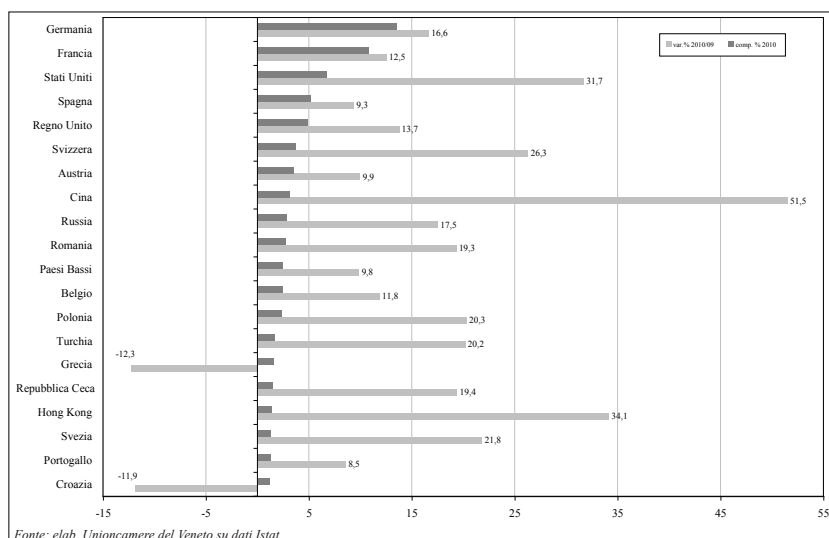
Nella graduatoria dei principali Paesi di destinazione dei prodotti manifatturieri veneti si collocano anche la Spagna e il Regno Unito rispettivamente al quarto (2.294 milioni di euro, +9,3%) e quinto posto (2.150 milioni di euro, +13,7%); tali Paesi hanno recuperato solo parzialmente la pesante flessione provata nel 2009. Si è riscattato bene, invece, l'export verso la Svizzera (1.632 milioni di euro, +26,3%) contribuendo ad un aumento della quota che questo mercato riveste sul complesso delle vendite regionali (3,7%). Segue l'Austria al settimo posto (1.529 milioni di euro, +9,9% l'incremento tendenziale, 3,5% la quota sul totale export).

Nel biennio di crisi il Veneto è riuscito ad agganciare la domanda di alcuni Paesi in forte espansione. Fa la sua scalata in graduatoria, infatti, la Cina, che nel 2010 per la prima volta è stata fra i primi dieci mercati di sbocco delle vendite di beni manifatturieri veneti. L'export regionale verso la Cina è infatti aumentato del 51,5 per cento attestandosi a 1.350 milioni di euro. La quota relativa a questo mercato, che sempre più si sta imponendo nello scenario mondiale, passa dal 2,3 per cento del 2009 al 3,1 per cento del 2010. Il trend di espansione della domanda cinese sta quindi progredendo velocemente. Tra i Paesi asiatici si evidenzia anche la crescita delle vendite dei prodotti manufatti veneti verso Hong Kong (+34,1%, quasi 600 milioni di euro).

Russia e Romania, al nono e decimo posto, non hanno registrato sostanziali variazioni per quanto concerne il loro peso percentuale sul totale export manifatturiero regionale (rispettivamente 2,8% e 2,7%), confermando una fase di stallo delle vendite già evidenziata lo scorso anno. Tra i primi 20 Paesi di esportazione del Veneto le uniche variazioni negative registrate sono state quelle con la Grecia (-12,3%), in concomitanza con il grave collasso della finanza pubblica del Paese, e con la Croazia (-11,9%).

La Germania si conferma il principale partner del Veneto anche per quanto riguarda le importazioni di manufatti (8.847 milioni di euro, +19,8%), sebbene la sua quota sia diminuita rispetto al 2009 di circa un punto percentuale (25,9%). Questo mercato di approvvigionamento continua tuttavia a rivestire un'enorme importanza per il Veneto. Segue, per rilevanza di import, la Cina (3.899 milioni di euro, +34,8%), le cui acquisizioni hanno recuperato bene la flessione subita nel 2009 contribuendo al rafforzamento della sua quota sul totale import (11,4% nel 2010). Anche l'acquisto di prodotti manufatti dalla Francia, al terzo posto, è tornato ai livelli pre-crisi con 1.838 milioni di euro (+26,1% sul 2009 e una quota del 5,4%). Bene pure

Grafico 2.1 – Veneto. Primi 20 Paesi di esportazione di prodotti manifatturieri. Quote e variazioni percentuali. Anni 2009-2010



gli approvvigionamenti da Spagna (+43,3%), Austria (+39,7%), Paesi Bassi (+29,3%) e Belgio (+30,6%). Più debole invece l'import di beni manifatturieri dalla Romania (+9,3%) che vede un'ulteriore erosione della propria quota (3,3%). Dopo il Regno Unito, che si posiziona al nono posto (2% quota sul totale import manifatturiero), si fa largo l'India, Paese emergente che sale dal diciottesimo al decimo posto in graduatoria. L'aumento degli approvvigionamenti da questo Paese è stata rilevante e pari a +76,7 per cento raggiungendo nel 2010 un valore di 677 milioni di euro.

2.1.2 I principali prodotti di esportazione e importazione

Nel 2010 quasi tutte le voci merceologiche considerate, adottando un'opportuna classificazione dei gruppi Ateco 2007⁴, hanno presentato

⁴La classificazione delle voci merceologiche adottata nella presente analisi rappresenta un'opportuna aggregazione dei gruppi ATECO 2007 finalizzata a mettere in luce le specificità settoriali e territoriali del commercio estero regionale. Per approfondimenti si rinvia all'appendice del presente Rapporto.

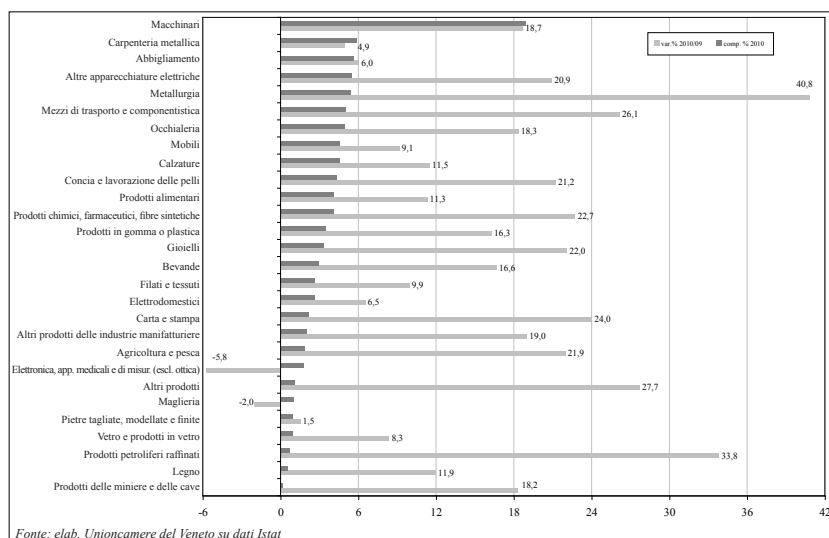
una variazione positiva dell'export. Solo in corrispondenza dei prodotti dell'*elettronica, apparecchi medicali e di misurazione* e dei prodotti di *maglieria* le tendenze si sono mantenute negative e rispettivamente pari al -5,8 e -2 per cento. In particolare nel primo settore la flessione si è mantenuta sostanzialmente stabile rispetto al 2009 (era del -5%) e quelle voci che apparentemente non avevano risentito della crisi (computer e unità periferiche ed elettronica di consumo audio e video) l'hanno invece subita l'anno successivo; nel secondo settore invece la diminuzione si è ampiamente contenuta rispetto al 2009 (era -21,2%). Tutti gli altri comparti hanno recuperato in parte o totalmente la flessione delle vendite accusata nell'anno della crisi.

Sono i *macchinari* a confermarsi il principale prodotto veneto di esportazione con 8.608 milioni di euro (18,9% del totale export regionale e il 14,3% dei macchinari esportati a livello nazionale), +18,7 per cento su base annua, una risalita soddisfacente dopo la pesante flessione accusata nel 2009. Rispetto alle principali regioni esportatrici di macchinari, il Veneto ha registrato una performance più brillante in termini di crescita annua rispetto a Lombardia (+5,7%) ed Emilia-Romagna (+12,9%). La Toscana, invece, che nel 2009 aveva visto aumentare i propri flussi export su questo comparto, nel 2010 ha fatto un passo indietro, perdendo tutto il vantaggio acquisito (-7,1%). Rispetto alle direttrici geografiche, l'export veneto di macchinari ha recuperato parzialmente e similmente sui due principali mercati di Germania e Francia (rispettivamente +13,9% e +13,5%), mentre ha sfondato in Cina con una crescita record del 99,3 per cento e raggiungendo i 678 milioni di euro. La Cina nel 2010 ha rappresentato una quota di mercato del 7,9 per cento di tale comparto regionale.

Al secondo posto della graduatoria export per voce merceologica si conferma il comparto della *carpenteria metallica* (5,8% del totale export veneto, 16,5% del settore a livello nazionale). Le vendite si sono attestate a 2.646 milioni di euro, in debole aumento su base annua del 4,9 per cento (nel 2009 le esportazioni erano calate del 20,9%). L'export del terzo comparto in graduatoria, l'*abbigliamento*, non è invece riuscito a recuperare completamente la crisi registrando vendite per 2.557 milioni di euro (+6%). Conferma comunque la sua centralità sul piano nazionale, poiché il Veneto ne ha formato il 20,7 per cento del totale italiano.

Più dinamico si è rivelato il comparto delle *altre apparecchiature elettriche*, il cui export segna 2.479 milioni di euro e un +20,9 per cento su base annua. Il suo peso sull'export nazionale del settore è

Grafico 2.2 – Veneto. Esportazioni per voce merceologica ordinate per valore. Quote e variazioni percentuali. Anni 2009-2010



stato del 17,7 per cento, in crescita rispetto al dato 2009. Dopo un 2009 di transizione ritornano al quinto posto nella graduatoria delle merci venete più vendute all'estero i prodotti della *metallurgia* (5,4% del totale export) con 2.441 milioni di euro e una rimonta quasi totale del comparto (+40,8%).

In testa ai primi cinque prodotti di importazione del Veneto, invece, sono stati i *mezzi di trasporto e componentistica* (15,5% del totale import, ovvero 5.916 milioni di euro) che hanno recuperato solo marginalmente la flessione della domanda subita nel 2009 (l'incremento è stato del 5% rispetto al -32,6% dell'anno precedente), seguiti dagli approvvigionamenti relativi ai prodotti della *metallurgia*, che hanno invece recuperato bene superando addirittura il dato 2008 (+50,2% l'incremento annuo per un valore di 3.679 milioni di euro). La terza voce merceologica di importazione sono stati i *prodotti chimici, farmaceutici e fibre sintetiche* (8,1% la quota per un valore di 3.104 milioni di euro); anch'essi hanno superato il valore pre-crisi con una crescita del 34,3 per cento. Seguono al quarto e quinto posto rispettivamente i *prodotti alimentari* (7,5% del totale import per un valore di 2.861 milioni di euro, +6,2% l'incremento annuo) e l'*abbigliamento* (6,5% del totale import, per un valore di 2.469 milioni di euro, +12,5% l'incremento su base annua).

2.2 Le tendenze per il 2011

Nel primo semestre 2011 le esportazioni italiane sono cresciute del +15,8 per cento rispetto al corrispondente periodo del 2010, variazione in linea con quella registrata da Germania e Regno Unito (entrambe +15%) e leggermente inferiore alla media dell'UE27 (+18%)⁵.

Secondo gli ultimi dati diffusi dall'Istat⁶ nel periodo gennaio-giugno 2011 si è rilevata una crescita delle esportazioni per tutte le ripartizioni territoriali italiane: particolarmente elevato è l'aumento per l'Italia insulare (+20,8%), mentre per le altre aree si è registrato un aumento di circa il 15 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Tra le regioni che presentano i contributi maggiori alla crescita delle esportazioni nazionali si segnalano aumenti superiori alla media per le esportazioni dalla Sicilia (+29,2%), dal Lazio (+20,8%) e dall'Emilia-Romagna (+17%). Risultano invece relativamente meno dinamiche le vendite estere della Toscana (+12,2%) e del Veneto (+14%).

Analizzando l'andamento trimestrale delle esportazioni nazionali, si evidenzia quindi il proseguire, a partire dal terzo trimestre 2009, delle variazioni congiunturali destagionalizzate positive e crescenti (grafico 2.3). Per quanto riguarda le variazioni tendenziali, nei primi due trimestri del 2011 gli incrementi sono stati rispettivamente pari al +18,4 e al +13,5 per cento e si sono riusciti a superare i bassi valori medi registrati nel 2009.

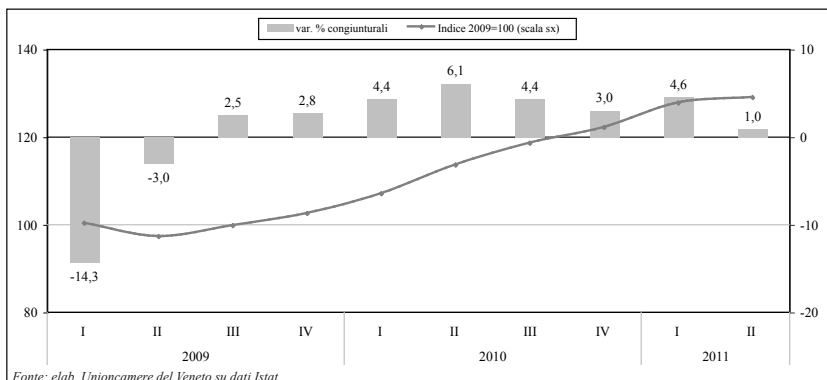
In questi ultimi anni la competitività italiana ha sofferto a causa della bassa produttività del lavoro, l'inflazione più alta rispetto all'area euro e il rafforzamento della valuta che ha ridotto il commercio con il resto del mondo. Il pieno recupero delle esportazioni rispetto ai valori pre-crisi è tuttavia atteso solo nel 2013, quando le esportazioni italiane di beni raggiungeranno il valore di 395 miliardi di euro⁷. L'export nazionale tornerà a crescere a un tasso medio annuo del 7,4 per cento nel biennio 2011-2012, (+8,1% nel 2011 e +6,7% nel 2012). La crescita prevista per la vendita di merce all'estero, in valore, sarà più modesta di quella della Germania e degli USA, ma in linea con quella di Francia, Canada e Giappone.

⁵ Comunicato Eurostat del 16 settembre 2011.

⁶ Comunicato Istat del 12 settembre 2011.

⁷ Si tratta di stime elaborate da Sace. Per approfondimenti si rinvia a Sace (2010), *Rapporto Export 2010-2014, Le prospettive per le esportazioni italiane*, Roma.

Grafico 2.3 – Italia. Andamento delle esportazioni: numero indice a base fissa 2009=100 e variazioni percentuali congiunturali. Dati destagionalizzati. Serie storica I trim. 2009 - II trim. 2011



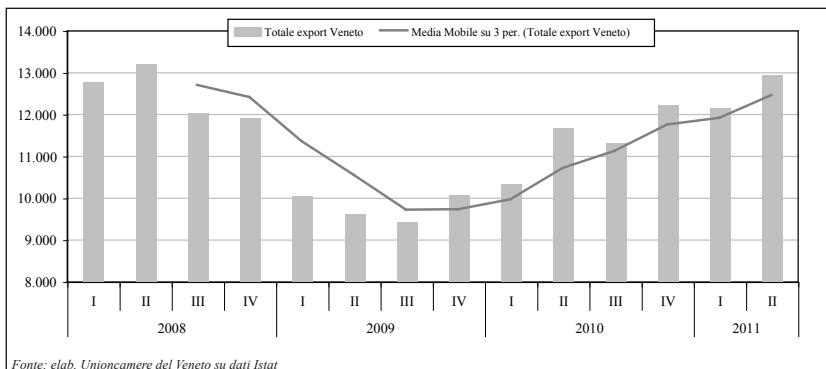
Nel primo semestre del 2011 le esportazioni del Veneto sono cresciute del +14 per cento su base annua, passando dai 22 ai 25,1 miliardi di euro, con un incremento in valori assoluti di oltre 3 miliardi⁸. Nei primi due trimestri dell'anno le esportazioni venete hanno registrato una variazione tendenziale rispettivamente pari a +17,6 e +10,8 per cento. Analizzando l'andamento trimestrale dell'export veneto in valori assoluti (grafico 2.4), si evidenzia come, dopo il crollo dei primi nove mesi del 2009, l'export veneto ha iniziato a riprendersi a partire dal quarto trimestre 2009 e in quelli successivi riportandosi ai livelli del 2008.

Le importazioni italiane nel periodo gennaio-giugno 2011 sono cresciute del +14,6 per cento rispetto al corrispondente periodo del 2010. Il Veneto ha registrato un incremento leggermente inferiore e pari a +13,9 per cento, dato che corrisponde ad un aumento in valori assoluti di 2,6 miliardi. Più marcato l'incremento dell'import registrato in Emilia-Romagna (+17,9%) e in Friuli Venezia Giulia (+18,3%), mentre è stato più debole quello in Lombardia (+12,2%). Il saldo commerciale veneto nei primi sei mesi del 2011 è risultato quindi pari a 4,1 miliardi di euro.

In un contesto nazionale e internazionale ancora fragile, le nostre merci e le nostre aziende continuano quindi ad essere messe a dura prova da più parti, ma la qualità e l'innovazione che le caratterizzano

⁸ Nel confronto con altre regioni del Nord Italia la performance veneta del primo semestre 2011 è leggermente inferiore a quella della Lombardia e dell'Emilia-Romagna (le cui esportazioni sono cresciute rispettivamente del +15,3% e del +17%).

Grafico 2.4 – Veneto. Andamento trimestrale delle esportazioni in valori assoluti (milioni di euro). Serie storica I trim. 2008 – II trim. 2011



ci permettono di continuare ad essere protagonisti e soprattutto ancora credibili sui mercati esteri.

Se la tendenza del primo semestre venisse confermata anche nella seconda metà dell'anno, nel 2011 le esportazioni del Veneto potrebbero raggiungere un valore pari a 50 miliardi di euro, con un aumento presumibile di circa il 10 per cento rispetto al 2010. La stessa variazione positiva si pensa registreranno le importazioni toccando un valore di 42 miliardi di euro. Nel 2011 si stima quindi che il saldo commerciale veneto sia positivo per 8,2 miliardi di euro.

Tale simulazione è in linea con le stime di Prometeia, che prevede per il 2011 un valore complessivo del fatturato estero di 50 miliardi di euro (+9,6% rispetto al valore della merce venduta nel 2010), tuttavia si stima anche una più marcata espansione delle importazioni (+13%), che porterà a 42,8 miliardi di beni acquistati. Il saldo commerciale veneto sarà quindi analogo a quello registrato nel 2010 (7,2 miliardi).

2.2.1 I principali mercati di destinazione e provenienza delle merci

Analizzando i mercati di sbocco delle merci venete, nel periodo gennaio-giugno 2011 il bacino dell'UE27 ha attratto il 59,5 per cento dell'export regionale, contro il 12,3 per cento dei mercati extracomunitari. Tuttavia la crescita è risultata più intensa per le esportazioni dirette ai partner extra UE27 (+25,4%), e meno sostenuta per quelle destinate ai Paesi Ue (+12,5%) (tabella 2.2).

La Germania si conferma il partner privilegiato della regione: nei primi sei mesi del 2011 il fatturato estero derivante dalla vendita di prodotti manifatturieri è cresciuto del 18,5 per cento. In particolare, due province del Veneto fanno parte delle dieci realtà territoriali che, da sole, hanno contribuito al 40 per cento della crescita nazionale: Treviso (+17,2%) e Vicenza (+16,2%).

Il Veneto rappresenta un partner di primo rilievo con la Romania, verso cui le vendite di beni manufatti veneti pesano per ben un quarto del totale nazionale. Nel periodo gennaio-giugno 2011 l'export veneto verso questo Paese è aumentato del 19,2 per cento, ma deve ancora recuperare la battuta d'arresto degli anni precedenti.

Tabella 2.2 – Veneto. Primi 20 Paesi di esportazione di prodotti manifatturieri (milioni di euro). I semestre 2010-2011*

N.	Paesi	2010 (a)	2011 (a)	var.% 2010/11	peso % 2011	peso % VEN/ITA
1	Germania	2.879	3.413	18,5	14,0	14,4
2	Francia	2.400	2.703	12,6	11,1	12,6
3	Stati Uniti	1.579	1.422	-9,9	5,8	12,5
4	Spagna	1.184	1.183	-0,1	4,8	11,9
5	Regno Unito	1.037	1.106	6,6	4,5	13,5
6	Cina	582	981	68,6	4,0	20,4
7	Svizzera	746	954	28,0	3,9	10,1
8	Austria	719	855	18,8	3,5	20,9
9	Romania	598	712	19,2	2,9	24,6
10	Russia	521	683	31,2	2,8	16,4
11	Paesi Bassi	545	597	9,7	2,4	13,7
12	Belgio	575	583	1,5	2,4	12,3
13	Polonia	466	573	23,0	2,3	12,2
14	Turchia	355	481	35,3	2,0	10,0
15	Repubblica Ceca	299	362	21,2	1,5	18,2
16	Svezia	278	342	23,2	1,4	17,8
17	Hong Kong	287	328	14,1	1,3	16,6
18	Portogallo	275	291	5,8	1,2	16,6
19	Croazia	251	290	15,3	1,2	27,4
20	Grecia	348	281	-19,2	1,2	11,5
	Unione europea 27	12.909	14.521	12,5	59,5	14,3
	Extra UE27	2.387	2.994	25,4	12,3	12,9
	Mondo	21.350	24.398	14,3	100,0	13,6

* Nel periodo gen-giu 2011 il 97% dell'export Veneto è costituito da prodotti manifatturieri.

(a) dati provvisori

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

Negli ultimi anni il business oltreconfine è molto più diretto di un tempo sui mercati dei nuovi mercati in via di sviluppo. Nonostante le economie emergenti dei Paesi BRIC rappresentino ancora per il Veneto una quota piuttosto modesta di mercato, le esportazioni venete verso quest'area rilevano incrementi consistenti⁹. Nel primo semestre del 2011 l'export veneto di manufatti verso i Paesi BRIC ha superato i 2 miliardi di euro, un valore cresciuto del 47,4 per cento rispetto allo stesso periodo del 2010 (tabella 2.3). In particolare, la Cina ha acquistato beni manifatturieri per 981 milioni di euro, una crescita di quasi il 69 per cento rispetto alla prima metà del 2010. L'export veneto verso la Cina pesa per ben il 20,4 per cento su quello nazionale, a conferma della grande vocazione dell'export regionale verso i nuovi mercati asiatici. Ripartono anche la Russia, il Brasile e l'India, con incrementi di valore di oltre il 30 per cento. Una crescita marcata delle vendite è stata registrata anche dalla Turchia, verso cui l'export del Veneto nel primo semestre 2011 è aumentato più di un terzo, raggiungendo i 481 milioni di euro.

Crescono in misura maggiore le esportazioni dirette in Paesi caratterizzati da un forte sviluppo della domanda (Cina, India e Romania), ma allo stesso tempo l'export è penalizzato dalla crescita modesta della domanda di alcune economie avanzate. Perde infatti sempre più quote di mercato l'America settentrionale, verso cui l'export di beni manufatti veneti è diminuito del -7,8 per cento, in particolare gli Stati Uniti acquistano sempre meno dal Veneto (-9,9% rispetto al primo semestre 2010, 1,4 miliardi di euro). È aumentato invece di quasi un quarto quello verso l'America centro-meridionale, raggiungendo oltre 710 milioni di euro. Più in dettaglio, solo verso il Brasile il fatturato estero veneto derivante dalla vendita di manufatti ha presentato dinamiche sostenute (+37,3%, 212 milioni di euro), grazie al boom della domanda di prodotti della meccanica strumentale.

È invece dalle economie asiatiche che si sta evidenziando il traino delle esportazioni regionali nel 2011. Nei primi sei mesi del 2011 dall'Asia orientale le vendite di prodotti manufatti sono cresciute del 45,4 per cento, raggiungendo gli oltre 2 miliardi di euro (il 15,4% del totale esportato), soprattutto grazie alla Cina (+68,6% rispetto lo stesso periodo del 2010) e Hong Kong (+14,1%). Verso l'Asia Centrale,

⁹ Si veda a tal proposito il Capitolo 1 "Asia: la nuova frontiera dell'export delle imprese venete" in "Parte seconda: Studi e ricerche" del presente Rapporto.

l'export, trainato principalmente dall'India, è cresciuto di quasi un terzo (355 milioni di euro).

Emergono inoltre alcune opportunità geografico-settoriali incoraggianti. Nel primo semestre 2011 si evidenzia come due siano i settori merceologici che hanno trainato la crescita dell'export veneto: la meccanica strumentale, sempre più rivolta, oltre che verso i partner consolidati (Germania, Francia e Cina), verso nuovi mercati (Russia, Polonia, Turchia) in grado di offrire una domanda dinamica anche in tempi complicati, e il comparto della moda, con flussi diretti principalmente verso la Russia (+29%, 143 milioni di euro) e la Cina (+31,2%, 117 milioni).

Tabella 2.3 – Veneto. Interscambio commerciale di prodotti manifatturieri per macroarea geografica (milioni di euro). I semestre 2010-2011

	2010 (prov)		2011 (prov)		var. %		comp. %		peso % VEN/ITA	
	import	export	import	export	import	export	import	export	import	export
BRIC	2.358	1.416	2.830	2.086	20,0	47,4	14,9	8,6	13,6	15,9
Cina	1.716	582	2.051	981	19,6	68,6	10,8	4,0	13,7	20,4
Russia	131	521	184	683	40,6	31,2	1,0	2,8	7,9	16,4
Brasile	201	155	232	212	15,7	37,3	1,2	0,9	20,0	9,3
India	310	159	363	209	16,9	32,1	1,9	0,9	15,2	11,2
Africa settentrionale	352	589	352	506	-0,2	-14,0	1,9	2,1	12,3	9,4
Altri Paesi africani	227	213	239	258	5,0	21,2	1,3	1,1	14,1	11,0
America settentrionale	348	1.760	339	1.622	-2,7	-7,8	1,8	6,6	5,6	12,8
America centro-meridionale	335	571	389	711	15,9	24,5	2,0	2,9	8,8	10,8
Medio Oriente	95	923	128	1.002	34,7	8,6	0,7	4,1	6,5	11,3
Asia centrale	550	269	671	355	22,0	32,0	3,5	1,5	18,5	11,9
Asia orientale	2.427	1.512	2.893	2.198	19,2	45,4	15,2	9,0	12,4	16,1
Oceania	64	217	75	231	18,0	6,3	0,4	0,9	16,9	14,4
Unione europea 27	10.934	12.909	12.316	14.521	12,6	12,5	64,9	59,5	12,5	14,3
Paesi europei non Ue	1.180	2.387	1.586	2.994	34,4	25,4	8,4	12,3	10,8	12,9

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

2.2.2 I principali prodotti di esportazione e importazione

Nei primi sei mesi del 2011 la crescita delle esportazioni ha interessato tutti i principali comparti (tabella 2.4). Tra i settori che stanno guidando la crescita della regione si trovano i *macchinari*, la prima voce dell'export veneto, che sono cresciuti del 29,5 per cento

Tabella 2.4 - Veneto. Esportazioni per voci merceologiche ordinate per valore (milioni di euro). I semestre 2009-2011

N. Settori	2009 (def)	2010 (prov)	2011 (prov)	var. % 2011/ 2010	peso % 2011
1 Macchinari	3.701	4.036	5.228	29,5	20,8
2 Metallurgia	892	1.138	1.651	45,1	6,6
3 Altre apparecchiature elettriche	988	1.171	1.420	21,3	5,7
4 Carpenteria metallica	1.235	1.259	1.393	10,6	5,5
5 Occhialeria	1.033	1.160	1.334	15,0	5,3
6 Abbigliamento	1.296	1.223	1.284	5,0	5,1
7 Concia e lavorazioni pelli	807	975	1.155	18,4	4,6
8 Calzature	957	983	1.089	10,8	4,3
9 Mobili	941	977	1.067	9,2	4,2
10 Prodotti alimentari	818	869	1.004	15,5	4,0
11 Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	726	917	996	8,5	4,0
12 Mezzi di trasporto e componentistica	960	1.394	966	-30,7	3,8
13 Prodotti in gomma o plastica	689	787	896	13,8	3,6
14 Gioielleria	569	688	751	9,0	3,0
15 Filati e tessuti	569	607	710	16,9	2,8
16 Bevande	518	599	680	13,4	2,7
17 Elettrodomestici	505	538	552	2,7	2,2
18 Carta e stampa	386	463	498	7,4	2,0
19 Agricoltura e pesca	388	442	444	0,5	1,8
20 Altri prodotti manifatturieri	339	382	423	10,8	1,7
21 Elettronica, app. medicali e di misuraz. (escl. occhialeria)	417	398	411	3,2	1,6
22 Altri prodotti	174	220	260	18,1	1,0
23 Vetro e di prodotti in vetro	180	188	201	6,7	0,8
24 Pietre tagliate, modellate e finite	190	188	200	6,6	0,8
25 Maglieria	214	174	192	10,4	0,8
26 Prodotti petroliferi raffinati	87	120	171	42,9	0,7
27 Legno	102	115	126	9,4	0,5
28 Prodotti delle miniere e delle cave	21	28	31	11,1	0,1
Totale complessivo	19.702	22.040	25.133	14,0	100,0

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

rispetto allo stesso periodo del 2010. Il valore di tale comparto a metà anno supera i 5 miliardi di euro (il 20,8% del totale venduto). A grande distanza, ma comunque sopra la soglia del miliardo di euro, si posizionano la *metallurgia*, che ha registrato una crescita di oltre il 45 per cento tra gennaio e giugno 2011, raggiungendo 1,6 miliardi di euro. Le *altre apparecchiature elettriche*, che pesano per il 5,7 per cento sulle merci regionali vendute, hanno invece segnato un aumento del valore del 21,3 per cento.

L'unica voce che nel periodo considerato ha visto una flessione del fatturato estero è quella dei *mezzi di trasporto e componentistica*, diminuita del -30,7 per cento scendendo a poco meno di un miliardo di euro. Tali prodotti rappresentano invece la prima voce merceologica di importazione dall'estero (tabella 2.4), con 3,2 miliardi di merce acquistata (il 15,3% del totale, +5,6% rispetto allo stesso periodo del 2010).

Tabella 2.5 – Veneto. Importazioni per voci merceologiche ordinate per valore (milioni di euro). I semestre 2009-2011

N. Settori	2009 (def)	2010 (prov)	2011 (prov)	var. % 2011/ 2010	peso % 2011
1 Mezzi di trasporto e componentistica	2.831	3.051	3.221	5,6	15,3
2 Metallurgia	1.202	1.851	2.406	30,0	11,4
3 Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	1.114	1.584	1.875	18,4	8,9
4 Prodotti alimentari	1.347	1.333	1.566	17,5	7,5
5 Macchinari	945	1.103	1.283	16,3	6,1
6 Abbigliamento	1.125	1.144	1.258	9,9	6,0
7 Agricoltura e pesca	815	884	1.102	24,6	5,2
8 Elettronica, app. medicali e di misuraz. (escl. occhialeria)	550	828	983	18,7	4,7
9 Calzature	627	669	770	15,1	3,7
10 Concia e lavorazioni pelli	362	514	644	25,3	3,1
11 Altre apparecchiature elettriche	390	534	613	14,8	2,9
12 Prodotti delle miniere e delle cave	693	845	611	-27,8	2,9
13 Prodotti in gomma o plastica	362	478	580	21,2	2,8
14 Filati e tessuti	342	414	544	31,4	2,6
15 Carta e stampa	332	426	509	19,6	2,4
16 Carpenteria metallica	328	424	457	7,8	2,2
17 Occhialeria	358	394	426	8,1	2,0
18 Legno	271	349	377	8,0	1,8
19 Altri prodotti	133	210	318	51,5	1,5
20 Altri prodotti manifatturieri	258	268	295	10,1	1,4
21 Prodotti petroliferi raffinati	154	275	290	5,4	1,4
22 Maglieria	232	217	224	3,3	1,1
23 Elettrodomestici	203	239	223	-6,6	1,1
24 Vetro e di prodotti in vetro	98	116	121	4,3	0,6
25 Gioielleria	90	98	117	19,1	0,6
26 Mobili	96	108	104	-3,6	0,5
27 Bevande	73	78	79	1,5	0,4
28 Pietre tagliate, modellate e finite	16	20	24	20,4	0,1
Totale complessivo	15.344	18.453	21.018	13,9	100,0

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

Per quanto riguarda l'import, dinamico è stato anche il trend di crescita degli acquisti di prodotti della *metallurgia* (+30%), raggiungendo i 2,4 miliardi di euro nei primi sei mesi del 2011. Sopra la media anche le variazioni degli acquisti di *prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche* (+18,4%), di *prodotti alimentari* (+17,5%) e di *macchinari* (+16,3%).

Riferimenti bibliografici

Congiuntura Ref. (2011), *Battuta d'arresto del commercio mondiale*, 7 luglio 2011.

Congiuntura Ref. (2011), *Congiuntura internazionale: tendenze d'inizio anno*, 18 febbraio 2011.

Eurostat (2011), *Euro area external trade surplus 4.3 bn euro, 8.0 bn euro deficit for EU27*, News release 133/2011.

FMI (2011), *World Economic Outlook*, September 2011, Washington.

ICE – Istat (2011), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese, Annuario 2010*, Roma.

ICE – Istat (2011), *L'Italia nell'economia internazionale, Rapporto 2010-2011*, Roma.

Intesa San Paolo, Servizio Studi e Ricerche, *Monitor dei Distretti*, Settembre 2011.

Istat (2011), *Esportazioni regioni italiane*, comunicato stampa del 12 settembre 2011.

SACE (2010), *Rapporto Export 2010-2014, Le prospettive per le esportazioni italiane*, Roma.

Unioncamere del Veneto (2011), *Relazione sulla situazione economica del Veneto nel 2010*, Venezia.

Siti Internet consultati

epp.eurostat.ec.europa.eu
www.coeweb.istat.it
www.ice.gov.it
www.ilsole24ore.com
www.imf.org
www.istat.it
www.lavoce.info
www.ref-online.it
www.wto.org

3. L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DI SERVIZI

di Monica Sandi

In sintesi

Nel 2010 le esportazioni mondiali di servizi sono cresciute dell'8,3 per cento, evidenziando un incremento di gran lunga inferiore a quello delle merci, ma ciò è dovuto alla maggior resistenza dimostrata dai servizi nel biennio di crisi. Le importazioni sono cresciute, invece, del 9 per cento. Grande dinamismo hanno dimostrato le aree emergenti del pianeta, mentre l'andamento del vecchio continente è stato assai contenuto. Anche per l'Italia lo sviluppo è stato poco vivace (export +3,3%, import +1%) e ciò ha comportato perdite di quote di mercato: di conseguenza, nella graduatoria esportatori è ora collocata al dodicesimo posto (contro l'ottavo detenuto nel 2009) e in quella degli importatori si trova al nono (era settima l'anno precedente).

A fine 2010, il Veneto ha registrato 5.500 milioni di euro di crediti e 3.479 milioni di debiti con un aumento rispettivamente del 3,8 e 7,5 per cento. La partita "viaggi" è stata ancora una volta determinante per generare il saldo positivo, anche se per il terzo anno consecutivo le entrate turistiche sono risultate in calo. Gli "altri servizi" hanno maturato, invece, un saldo negativo, in peggioramento dell'8 per cento. Non è più possibile indagare sulle diverse tipologie che compongono la voce "altri servizi" perché, andando incontro alle mutate esigenze del mondo economico-finanziario, le modalità di raccolta dei dati per la redazione della Bilancia dei pagamenti sono radicalmente cambiate.

3.1 Il nuovo sistema di raccolta dei dati per la determinazione dell'interscambio commerciale dei servizi

A partire dal settembre 2010 le modalità di raccolta dei dati per l'elaborazione della Bilancia dei pagamenti sono radicalmente mutate. Si è completato, così, un processo di revisione e aggiornamento, avviato già nel 2008, che aveva previsto per un biennio la conduzione in parallelo della vecchia rilevazione, basata sulle segnalazioni dei pagamenti da parte degli istituti di credito per conto dei clienti all'estero e dall'estero, e il nuovo sistema fondato, invece, sulla raccolta diretta dei dati presso le imprese non finanziarie e finanziarie (banche comprese) di tutte le attività e passività di loro proprietà e sulla proprietà dei titoli depositati dalla clientela presso gli intermediari che svolgono il ruolo di depositari.

Dal confronto effettuato sui due metodi per l'anno 2009 è emerso un miglioramento generale della qualità delle informazioni statistiche, evidenziato anche dalla diminuzione degli errori e delle omissioni. Si sono, però, verificati dei problemi di attendibilità dei dati qualora si scenda nel dettaglio settoriale a livello regionale e provinciale. Pertanto, d'ora in avanti, la Banca d'Italia pubblicherà i dati nazionali e per macro ripartizione territoriale suddivisi per tipologia di servizio, rilevando a livello regionale le sole risultanze complessive distinte in crediti, debiti e saldi. Nulla sarà quindi più possibile sapere, invece, sui movimenti che interessano le province.

Il nuovo sistema di raccolta dati, oltre a dimostrarsi esaustivo, risponde anche alle mutate esigenze politiche, finanziarie ed economiche che caratterizzano la nostra epoca di globalizzazione¹. La vecchia metodologia, datata di oltre cinquant'anni, prendeva in esame, come accennato, i regolamenti bancari su movimentazioni dagli schemi relativamente semplici risultando non più sufficientemente adeguata a misurare transazioni finanziarie divenute nel frattempo più numerose e complesse.

Il processo di revisione è stato oggetto di una meditata analisi che ha visto coinvolti il Fondo Monetario Internazionale, la Banca Centrale europea, l'Eurostat, le banche centrali e gli istituti di statistica nazionali dei diversi Stati membri dell'Unione europea. Il nuovo sistema prevede

¹ Per maggiori informazioni si rinvia a Banca d'Italia, *Supplementi al bollettino statistico*, n. 47, Bilancia dei pagamenti posizione patrimoniale sull'estero, anno XXI, 21 settembre 2011, pag. 6

la rilevazione diretta presso i soggetti coinvolti negli scambi con l'estero (*direct reporting*) e il maggior utilizzo delle indagini campionarie; ciò ha comportato una diminuzione degli oneri di segnalazione statistica a carico delle banche.

Le fonti dei dati per la compilazione della Bilancia dei pagamenti dell'Italia sono molteplici e vanno dalle rilevazioni a carattere censuario, quali le segnalazioni statistiche dei soggetti vigilati dalla Banca d'Italia, alle indagini campionarie, in particolare presso le imprese non finanziarie e le assicurazioni, ai dati amministrativi, raccolti a fini non statistici per ottemperare obblighi di legge.

Per quanto attiene le modalità di raccolta dei dati delle attività legate all'interscambio di merci e di servizi della voce "trasporti e turismo", si ricorda che erano già state revisionate a partire dalla seconda metà degli anni Novanta, in quanto ci si era resi conto, in più di un'occasione, che il vecchio sistema presentava delle difficoltà a rendere conto dei fenomeni in atto. Ci si era già allontanati, dunque, dallo schema valutario per passare al reperimento diretto delle statistiche, approntando per i viaggi e i trasporti delle apposite indagini campionarie. Per tale motivo, per queste specifiche voci, la differenza tra i dati raccolti con la vecchia e la nuova rilevazione è assai contenuta². L'impatto più rilevante si è avuto, invece, per la voce "altri servizi", dove l'adozione del *direct reporting* ha comportato un'imputazione più precisa delle transazioni, riducendo il peso delle voci a contenuto residuale, più frequentemente usate nel vecchio sistema. Ciò ha avuto come effetto un ridimensionamento sia nei crediti sia nei debiti che, con riferimento alla Bilancia dei pagamenti italiana del 2009, sono risultati inferiori rispettivamente di 1,6 miliardi di euro e di 3 miliardi, con un miglioramento del saldo pari a 1,4 miliardi. È diminuita anche l'incidenza delle costruzioni, riallocate in larga parte tra gli investimenti diretti in immobili. Contestualmente è aumentato il peso dei flussi di quasi tutte le altre tipologie di servizi (finanziari, assicurativi, informatici, *royalties* e licenze, servizi di comunicazione e postali) che in generale hanno visto un incremento maggiore dei debiti.

In relazione ai settori economici dei residenti per le movimentazioni legate agli "altri servizi" le fonti sono:

² Per la voce "turismo" non esistono differenze di risultato tra il vecchio e il nuovo sistema, mentre per i "trasporti" i crediti della Bilancia dei pagamenti 2009 con la nuova rilevazione risultano superiori per 0,1 miliardi di euro e i debiti eccedono per 0,2 miliardi, con un saldo che risulta ridimensionato di 0,1 miliardi rispetto alla Bilancia dei pagamenti elaborata con la vecchia metodologia.

1. la Banca d'Italia per la Pubblica amministrazione, le autorità monetarie (già in essere nel sistema precedente), dati bancari e di altri intermediari finanziari per le banche;
2. indagini campionarie (*direct reporting*) per le imprese non finanziarie e le assicurazioni³;
3. altre fonti di natura finanziaria per le altre istituzioni finanziarie e dati di natura amministrativa per le famiglie e gli enti no-profit⁴.

3.2 L'andamento degli scambi internazionali di servizi nel 2010

Le esportazioni mondiali di servizi nel 2010 sono cresciute del 9,1 per cento, passando da 3.386 miliardi di dollari a 3.692 miliardi. Tale incremento, se paragonato a quello delle merci, molto più rapido e vistoso (+21,7%), può apparire meno significativo di quanto in realtà sia. Bisogna, infatti, considerare la maggiore capacità di resistenza dimostrata dai servizi nel periodo di crisi, tanto che il loro declino nel 2009 (-11,9%) è stato meno pesante di quello dei beni (-22,4%), il che ha comportato una minor forza per riguadagnare il trend perduto. Se si valuta la crescita media annua tra il 2005 e il 2010 del commercio di

³ Per quanto riguarda le imprese non finanziarie e le assicurazioni, le nuove segnalazioni sulle operazioni con l'estero vengono raccolte direttamente presso un campione di circa 7.000 imprese italiane, selezionate in base alla dimensione e all'operatività complessiva con l'estero e, per alcune rilevazioni, anche alla localizzazione geografica e alla presenza o meno di partecipazioni estere. Le rilevazioni sono relative alle transazioni non finanziarie (servizi, alcune tipologie di trasferimenti unilaterali e redditi da lavoro) e finanziarie. Per queste ultime è prevista la segnalazione di dati di flusso e di consistenza. La periodicità della segnalazione varia da trimestrale ad annuale, con l'eccezione di un ristretto campione formato da circa 300 imprese di maggiore dimensione, che viene interpellato mensilmente al fine di cogliere la dinamica di specifici fenomeni finanziari caratterizzati da un'elevata volatilità. Fanno inoltre eccezione le operazioni su quote rilevanti di capitale effettuate da residenti su società estere o da soci esteri su società italiane, per le quali è prevista la rilevazione "ad evento". Si veda Banca d'Italia, *Bollettino Economico n. 63*, gennaio 2011, pag. 28.

⁴ Da un'analisi sui dati del *direct reporting* relativi al 2009 emerge che l'interscambio in servizi (diversi da viaggi e trasporti) realizzato dalle imprese non bancarie è fortemente concentrato: le prime 100 imprese esportatrici realizzano circa il 45 per cento delle vendite totali, mentre le prime 100 importatrici rappresentano circa il 40 per cento degli acquisti. In larga prevalenza si tratta di imprese operanti nei settori delle assicurazioni, dell'informatica e telecomunicazioni e della manifattura: quest'ultimo comparto contribuisce per oltre un terzo delle esportazioni, in particolare tramite la vendita di *royalties* e licenze, servizi tra affiliate, servizi pubblicitari e ricerche di mercato. Banca d'Italia, *Relazione annuale presentata all'Assemblea Ordinaria dei Partecipanti, Anno 2010*, Roma 31 maggio 2011, pag. 135.

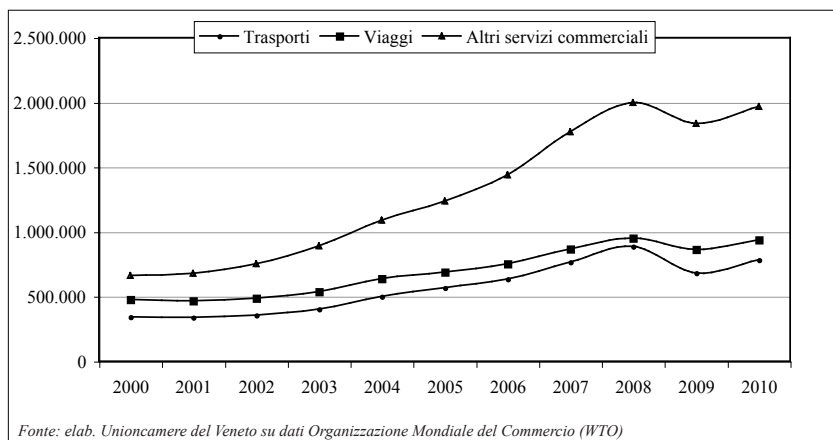
merci e di quello di servizi a valori correnti, si osserva come essa sia pressoché la stessa (+8,7% per i servizi e 9,1% per le merci). Dal lato delle importazioni si è registrato un progresso leggermente superiore (+9,3) con una movimentazione pari a 3.511 miliardi di dollari.

La voce “trasporti” ha segnato l’incremento più importante (+14,8%) essendo legata strettamente all’andamento delle merci che nel 2010 hanno avuto una crescita record. I “viaggi” sono stati appena al di sotto della media generale (+8,4%), mentre gli “altri servizi commerciali” hanno espresso un andamento meno dinamico (+7,2%).

L’Europa è stata nuovamente al centro degli scambi internazionali generando il 47,2 per cento dell’export e il 43,2 per cento dell’import totali, ma registrando margini di sviluppo piuttosto esigui (+2,8% l’export, +2,2% l’import). A livello continentale un grande dinamismo, sulla spinta delle ottime performance dei trasporti e dei viaggi, è stato espresso dall’Asia (+22,2%) che ha acquistato sempre maggior peso sul mercato dei servizi, ma in generale si riconoscono ottimi risultati a tutte le economie emergenti sia per l’export che per l’import.

La classifica Paesi è dominata come sempre dagli Stati Uniti, seguiti dalla Germania, la quale ha rimpiazzato al secondo posto tra i maggiori esportatori il Regno Unito⁵. Tra i *leader* si fa largo la Cina che

Grafico 3.1 – Esportazioni mondiali di servizi per tipologia (importi in milioni di dollari). Anni 2000-2010



⁵ Se si escludessero gli scambi all’interno dell’Unione europea, l’UE diverrebbe il principale esportatore e importatore di servizi.

ha superato la Francia e si è piazzata in quarta posizione nell'export, confermando il terzo posto nell'import, conquistato nel 2009 ai danni del Regno Unito.

All'interno del panorama internazionale, l'Italia ha perso sia quote di mercato sia posizioni, attestandosi al dodicesimo posto della graduatoria esportatori (nel 2009 era nona) e al nono in quella degli importatori (era ottava nel 2009). Lo sviluppo è stato piuttosto contenuto (+3,3% per export e +0,8% per l'import) tanto che non si è riusciti a colmare le perdite subite nel 2009 e a riportarsi sui valori pre-crisi.

Secondo le risultanze della Banca d'Italia, l'interscambio internazionale di servizi del 2010 si è chiuso per l'Italia con un deficit di 8.820 milioni di euro in peggioramento rispetto all'anno precedente (+4,6%). Il saldo negativo è dovuto al sopravanzo dei debiti, che sono ammontati a 83.570 milioni di euro, sui 74.752 milioni di crediti. Per entrambi i flussi c'è stato un incremento significativo: +10,3 per cento per le esportazioni e +9,6 per cento per le importazioni. Ad eccezione della voce "viaggi" che ha presentato un avanzo strutturale e i servizi per comunicazioni, con un saldo sostanzialmente invariato, le altre tipologie di servizi hanno presentato rimanenze in consistente peggioramento che il ridimensionamento del disavanzo degli "altri servizi" non è stato in grado di compensare. In particolare, sono stati i "trasporti" a incidere

Tabella 3.1 – Principali Paesi esportatori nel commercio internazionale di servizi (milioni di dollari a prezzi correnti). Anno 2010

Graduatoria	Paesi	Esportazioni 2010	variazioni %		quota di mercato	
			2010/09	2010/08	2010	2009
1)	Stati Uniti	518.335	8,9	1,5	14,0	14,1
2)	Germania	232.394	2,9	-9,1	6,3	6,7
3)	Regno Unito	226.844	-0,6	-19,6	6,1	6,7
4)	Cina	170.248	32,4	16,3	4,6	3,8
5)	Francia	142.605	0,4	-13,8	3,9	4,2
6)	Giappone	138.875	10,3	-5,2	3,8	3,7
7)	India	123.277	33,1	15,5	3,3	2,7
8)	Spagna	123.010	1,2	-13,2	3,3	3,6
9)	Paesi Bassi	113.257	1,7	-7,9	3,1	3,3
10)	Singapore	111.912	20,0	13,0	3,0	2,8
11)	Hong Kong	106.428	23,3	15,4	2,9	2,5
12)	Italia	97.091	3,3	-15,2	2,6	2,8
	Mondo	3.692.500	9,1	-3,9	100,0	100,0

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

pesantemente sul risultato finale incrementando il deficit di ulteriori 1,4 miliardi e raggiungendo con i complessivi 8,4 miliardi il massimo storico negativo dell'ultimo decennio.

Le prestazioni delle regioni italiane non sono state brillanti: solo la metà di esse ha raggiunto un saldo positivo che, comunque, nella maggior parte dei casi, si è dimostrato assai esiguo. Solo Toscana, Veneto e Lazio con i loro utili, in massima parte derivanti dalle rimesse turistiche, hanno contribuito al contenimento del disavanzo nazionale.

La Bilancia dei pagamenti veneta del 2010 ha registrato per l'interscambio commerciale di servizi 5.500 milioni di crediti e 3.479 milioni di debiti, con un aumento sull'anno precedente rispettivamente del 3,8 e del 7,5 per cento, esprimendo così un andamento al di sotto della media nazionale. La dinamica delle esportazioni è risultata meno

Tabella 3.2 – Italia. Interscambio commerciale internazionale di servizi delle regioni italiane (milioni di euro, variazione su anno precedente e quota). Anno 2010

Regioni	valori assoluti (milioni di euro)			variazione % 2010/2009			quota export	quota import
	Crediti	Debiti	Saldo	Crediti	Debiti	Saldo		
Abruzzo	311	621	-311	3,3	22,7	51,7	0,4	0,7
Basilicata	49	89	-40	28,9	18,7	5,3	0,1	0,1
Calabria	162	205	-43	-3,0	-4,2	-8,5	0,2	0,2
Campania	1.513	1.494	19	15,7	-23,3	-103,0	2,0	1,8
Emilia-Romagna	3.366	3.307	59	7,3	9,3	-47,8	4,5	4,0
Friuli-Venezia Giulia	3.345	2.752	592	48,4	-25,1	-141,7	4,5	3,3
Lazio	14.659	13.020	1.639	20,7	15,7	82,7	19,6	15,6
Liguria	1.772	1.806	-35	-5,5	28,2	-107,5	2,4	2,2
Lombardia	17.051	24.092	-7.041	4,2	11,1	32,3	22,8	28,8
Marche	539	865	-326	-18,1	-12,3	-0,6	0,7	1,0
Molise	33	91	-58	-15,4	9,6	34,9	0,0	0,1
Piemonte	5.985	6.290	-305	5,6	11,3	-2.278,6	8,0	7,5
Puglia	629	932	-303	2,1	5,2	12,2	0,8	1,1
Sardegna	631	461	170	-3,7	-0,2	-12,4	0,8	0,6
Sicilia	829	1.036	-207	-9,2	4,0	152,4	1,1	1,2
Toscana	4.186	2.059	2.127	0,1	-19,1	30,1	5,6	2,5
Trentino-Alto Adige	1.630	916	714	11,3	18,3	3,5	2,2	1,1
Umbria	357	326	31	2,3	5,5	-22,5	0,5	0,4
Valle d'Aosta	364	101	264	-13,9	-19,8	-10,8	0,5	0,1
Veneto	5.500	3.479	2.021	3,8	7,5	-2,0	7,4	4,2
Dati non ripartibili	851	263	588	13,0	34,2	5,6	1,1	0,3
Trasporti	10.990	19.365	-8.375	19,5	19,5	19,5	14,7	23,2
Italia	74.752	83.570	-8.820	10,3	9,6	4,6	100,0	100,0

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

brillante di quella delle altre regioni nordestine, del Piemonte e della Lombardia e lo stesso dicasi per le importazioni.

La maggiore espansione dei debiti ha comportato un ridimensionamento del saldo positivo che si è attestato a 2.021 milioni, perdendo, quindi, un 2 per cento rispetto al 2009.

Nella classifica delle regioni italiane, il Veneto si è posizionato al quarto posto sia per entrate sia per uscite, dopo le irraggiungibili Lombardia e Lazio, che dominano la vetta, e il Piemonte.

La componente “viaggi” a fine anno ha rappresentato il 78,4 per cento del totale crediti, generando una rimanenza positiva che per il 2010 è stata di 2.708 milioni di euro. Gli altri servizi alle imprese⁶ hanno maturato, invece, un risultato negativo per 687 milioni, in peggioramento dell'8 per cento sull'anno precedente, dovuto all'eccedenza dei debiti, quantificati in 1.876 milioni, sui crediti, fermi a 1.189 milioni. Nel corso del 2010 l'interscambio commerciale degli altri servizi è stato particolarmente vivace con aumenti a due cifre (+22,6% per le esportazioni e +16,8% per le importazioni), superiori ai riscontri medi nazionali (16,8% e 12,3%). Tuttavia, il Veneto non ha retto il confronto con regioni più attive, quali Lombardia, Lazio e Piemonte, e si è assestato al quinto posto della graduatoria italiana degli esportatori (preceduto oltre che dalle già citate regioni anche da Friuli-Venezia Giulia ed Emilia-Romagna) e al quarto tra gli importatori (anticipato anche dal Friuli-Venezia Giulia).

Come accennato nel primo paragrafo, con l'avvio della nuova procedura per la raccolta dei dati per la Bilancia dei pagamenti, non è più possibile entrare nel dettaglio regionale delle diverse tipologie di servizio e pertanto la dinamica di ogni singola partita sfugge alla presente analisi.

3.3 I viaggi degli stranieri nel Veneto e dei veneti all'estero

Il costante saldo positivo della Bilancia dei pagamenti che caratterizza la nostra regione è dovuto alla componente “viaggi” come conseguenza diretta della grande capacità di attrazione che esercita sui

⁶ L'ammontare degli altri servizi è desunto dalla differenza tra il totale crediti e debiti riportato da “Commercio estero e attività internazionali delle imprese. Annuario 2010”, vol. 1, pag. 249 e i dati sulle spese turistiche pubblicati dalla Banca d'Italia e disponibili al link www.bancaditalia.it/statistiche/rapp_estero/altre_stat/turismo-int

turisti stranieri. Secondo l'indagine sul turismo internazionale dell'Italia condotta dalla Banca d'Italia, nel 2010 il Veneto ha convogliato sul proprio territorio 11,7 milioni di viaggiatori esteri (+2,3% sul 2009) che hanno soggiornato per 49,2 milioni di notti, spendendo durante la loro visita complessivamente 4.311 milioni di euro.

Per il terzo anno consecutivo le entrate turistiche sono risultate in calo e, anche se è pur vero che il 2010 ha chiuso con una leggera flessione (-0,4%), è il confronto con i valori pre-crisi a destare un po' di preoccupazione: dal 2007 i ricavi provenienti dal turismo d'oltreconfine sono diminuiti del 7,8 per cento, meno, comunque, di quanto osservato per Toscana (-9,9%) e Lombardia (-10,9%) che sono tra le principali regioni concorrenti.

Il regresso nei crediti va controcorrente rispetto alla media nazionale che si è mossa in campo positivo, chiudendo con un +1,4 per cento,

Tabella 3.3 – Italia. Interscambio commerciale internazionale di servizi della voce “viaggi” delle regioni italiane (milioni di euro, variazione su anno precedente e quota). Anno 2010

Regioni	“Viaggi” 2010			variazione % 2010/2009			quota export	quota import
	Crediti	Debiti	Saldo	Crediti	Debiti	Saldo		
Abruzzo	200	371	-171	1,0	11,1	25,7	0,7	1,8
Basilicata	49	89	-40	32,4	18,7	5,3	0,2	0,4
Calabria	162	205	-43	-3,0	-4,2	-8,5	0,6	1,0
Campania	1.231	1.165	66	1,7	-0,6	69,2	4,2	5,7
Emilia-Romagna	1.662	1.756	-94	9,8	13,0	135,0	5,7	8,6
Friuli-Venezia Giulia	1.023	793	230	5,7	2,3	19,2	3,5	3,9
Lazio	5.184	2.930	2.254	6,7	13,8	-1,3	17,7	14,4
Liguria	1.228	555	673	-3,2	5,1	-9,2	4,2	2,7
Lombardia	4.822	5.593	-771	-4,2	-0,8	27,0	16,5	27,4
Marche	355	449	-94	-3,0	-5,1	-12,1	1,2	2,2
Molise	33	91	-58	-15,4	11,0	34,9	0,1	0,4
Piemonte	1.126	1.671	-545	15,6	8,6	-3,4	3,8	8,2
Puglia	585	657	-72	1,7	-1,5	-21,7	2,0	3,2
Sardegna	577	240	337	-1,9	-10,1	5,0	2,0	1,2
Sicilia	810	394	416	-10,1	-8,8	-11,3	2,8	1,9
Toscana	3.355	1.038	2.317	4,6	-11,5	14,0	11,5	5,1
Trentino-Alto Adige	1.254	496	758	-4,6	-11,1	0,3	4,3	2,4
Umbria	259	273	-14	-17,5	0,0	-134,1	0,9	1,3
Valle d'Aosta	316	48	268	-10,5	-18,6	-8,8	1,1	0,2
Veneto	4.311	1.603	2.708	-0,4	-1,6	0,4	14,7	7,9
Dati non ripartibili	717	-	-					
Italia	29.257	20.416	8.841	1,4	2,0	0,0	100,0	100,0

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

grazie, soprattutto, ai maggiori guadagni registrati da Lazio, Piemonte, Toscana, Emilia-Romagna e Friuli-Venezia Giulia.

Il saldo generato dalla partita “viaggi” è stato comunque ampiamente positivo, registrando, ancora una volta, il migliore utile tra le regioni italiane. Si è rilevato, inoltre, un miglioramento sull’anno precedente (+0,4%) poiché, contemporaneamente ai crediti, si sono ridimensionati in misura maggiore anche i debiti (-1,6%) derivanti dai viaggi effettuati dai residenti veneti all’estero.

Le entrate turistiche venete sono costituite per oltre due terzi da spese sostenute per la vacanza che nel 2010 sono apparse in ascesa per 74 milioni di euro (+2,3%, vicino alla media nazionale del +2,4%); si è recuperato, pertanto, un po’ del terreno perduto a seguito della frenata subita nel 2009 (-6,7%). In termini di valori assoluti, hanno registrato introiti maggiori del Veneto solo Lazio (+183 milioni) e Toscana (+112 milioni).

Le entrate per spese sostenute per viaggi di lavoro, ammontanti a 589 milioni, invece, sono apparse in netto calo (-5,2%) contrariamente a quanto rilevato in Italia (+2,2%). La perdita è stata di 32 milioni di euro e ha rappresentato la contrazione più elevata in termini assoluti a livello nazionale. Nella parte alta della classifica movimentazioni importanti in entrata sono state riportate da Lazio e Piemonte.

Le passività per complessivi 1.603 milioni, come anticipato, sono risultate in calo. Si tratta della terza contrazione consecutiva che ci allontana dal recupero dei flussi pre-crisi: dal 2007, le uscite turistiche sono diminuite dell’8,8 per cento.

Le importazioni di “viaggi” sono per la maggior parte imputabili ai costi sostenuti per le vacanze all’estero dei residenti veneti. L’importante incremento registrato nel 2009, sia in termini di viaggiatori sia di capacità di spesa, non si è ripetuto e il 2010 ha annotato un ridimensionamento del contributo delle vacanze alle uscite totali che sono passate da una partecipazione del 47 al 44,2 per cento, a causa della forte contrazione (-7,6%) delle spese per viaggi di piacere e dei relativi turisti (-4,4%). Nella classifica nazionale, i veneti sono al quinto posto (dopo lombardi, laziali, emiliani e piemontesi) per entità di spese sostenute per vacanze oltreconfine, ma erano in terza posizione nella precedente classifica annuale. Si può ipotizzare che le attuali difficoltà economiche abbiano scoraggiato le famiglie al godimento della vacanza all’estero.

Si è osservato, al contrario, un incremento (+5,6%) delle spese sostenute per viaggi di lavoro che riprendono un trend positivo dopo la battuta d’arresto (-14,5%) rilevata nel 2009. Anche in questo caso si può

Tabella 3.4 – Veneto. Commercio internazionale di servizi della voce “viaggi” per provincia (migliaia di euro). Anni 2006-2010

Province	Spesa dei viaggiatori stranieri per provincia visitata					Spesa dei viaggiatori italiani per provincia di residenza				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
Belluno	170	91	154	94	91	91	50	92	68	56
Padova	386	487	463	395	422	303	296	326	270	322
Rovigo	31	30	25	32	36	34	41	46	51	43
Treviso	195	193	210	195	152	316	353	371	385	317
Venezia	2.378	2.525	2.495	2.423	2.309	297	300	286	329	259
Verona	974	1.193	1.136	1.040	1.152	354	417	344	311	368
Vicenza	199	160	165	149	149	274	300	225	215	238
Veneto	4.333	4.678	4.648	4.327	4.311	1.668	1.757	1.690	1.629	1.603

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

supporre che le mutate condizioni economiche generali abbiano condotto le aziende a valutare nuovi mercati e a coltivare quelli già esistenti instaurando rapporti più diretti e personali con i *partner* stranieri.

Per consistenza delle spese sostenute per motivi lavorativi, il Veneto è quinto nella graduatoria nazionale guidata dalla Lombardia, essendo stato superato da Emilia-Romagna e Piemonte che lo seguivano nella classifica 2009.

La provincia più turistica rimane senza dubbio Venezia, che ha perso, però, il 4,7 per cento degli introiti dell'anno precedente. Verona, in seconda posizione, ha conseguito un aumento nelle entrate del 10,8 per cento. Altri positivi risultati riguardano le province di Padova e Rovigo, mentre per le altre realtà provinciali si sono avute delle diminuzioni, tra cui piuttosto significativa è stata quella segnalata da Treviso. Per Vicenza, invece, la situazione è rimasta immutata.

Dal dato dei debiti, si riscontra un generale forte ridimensionamento delle uscite per viaggi, con l'eccezione di Verona, Vicenza e Padova che hanno visto, al contrario, un incremento rispettivamente del 18,3, del 10,7 e del 19,3 per cento.

Riferimenti bibliografici

Banca d'Italia, *Bollettino economico n. 63*, gennaio 2011.

Banca d'Italia, *Relazione annuale presentata all'Assemblea Ordinaria dei Partecipanti, Anno 2010*, Roma, 31 maggio 2011.

Banca d'Italia, *Supplementi al bollettino statistico*, n. 47, "Bilancia dei pagamenti posizione patrimoniale sull'estero", anno XXI, 21 settembre 2011.

ISTAT e Ministero dello sviluppo economico, *Commercio estero e attività internazionali delle imprese. Annuario 2010*, vol. 1. Merci, servizi, Investimenti diretti, Roma, 2011.

WTO, *World Trade report 2011*, Ginevra, 2011.

Siti Internet consultati

www.bancaditalia.it

www.ice.gov.it

www.istat.it

www.politichecomunitarie.it

www.worldbank.org

www.wto.org

4. GLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI

di Renato Chahinian

In sintesi

Poiché la rilevazione sugli investimenti diretti esteri è attualmente in via di ristrutturazione per una più stretta conformità alle direttive comunitarie in materia, i dati disponibili per il Veneto sono molto sintetici, riferiti soltanto al 2010 e non confrontabili con quelli degli anni precedenti.

Pertanto, anziché stendere l'usuale capitolo di commento statistico sull'andamento del fenomeno, si è proceduto ad un'analisi sull'interpretazione economica dei dati e sugli aspetti congiunturali della situazione degli IDE in questo periodo di crisi, che ha stravolto, almeno per il Veneto, le tendenze strutturali consolidate nel passato.

Nel 2010, infatti, si sono quasi dimezzati gli investimenti veneti diretti all'estero e si sono addirittura invertiti i flussi di attrazione degli investimenti esteri in regione, accusando uno smobilizzo netto di capitali. Questa duplice tendenza negativa ha dimostrato una perdita di competitività del nostro sistema produttivo ed una minore apertura internazionale degli investimenti regionali.

Ovviamente, per una valutazione strutturale del fenomeno, bisognerebbe conoscere gli "stock" di IDE, che per il momento non sono disponibili a livello regionale.

4.1 Le statistiche sugli investimenti diretti esteri e la loro interpretazione economica

Gli investimenti diretti esteri (IDE) (in inglese *FDI: Foreign Direct Investments*) riguardano gli investimenti effettuati al di fuori del Paese di origine ed assumono una notevole importanza nel rappresentare il grado di internazionalizzazione di imprese, territori, Paesi o aree geografiche estese. Essi infatti costituiscono una forma più evoluta di internazionalizzazione rispetto all'apertura commerciale nei confronti dell'estero (importazioni ed esportazioni) e possono meglio sfruttare i principi della *specializzazione internazionale*, poiché permettono di localizzare il processo produttivo nei Paesi ove è più conveniente sulla base del rapporto qualità/prezzo. L'importanza di tale fenomeno, inoltre, è rilevante anche per valutazioni macroeconomiche, in quanto accresce la competitività del sistema economico che investe all'estero e parallelamente aumenta le opportunità dei fattori produttivi nei Paesi ospitanti. A questi vantaggi, tuttavia, si possono affiancare svantaggi sotto altri aspetti, come perdite di opportunità nei Paesi di origine e calo di competitività interna nei Paesi di destinazione.

Comunque, lo studio degli IDE viene ostacolato a monte, a causa delle difficoltà oggettive di rilevare in maniera precisa gli investimenti medesimi e la loro evoluzione nel tempo. Pertanto è opportuno esaminare le statistiche esistenti ed il significato dei dati disponibili al fine di interpretare poi correttamente i risultati riportati.

Innanzitutto si deve notare che già a livello internazionale esistono tre fonti principali e altrettante metodologie diverse, facenti capo rispettivamente al Fondo Monetario Internazionale (FMI), all'OCSE ed all'Unione europea. Sostanzialmente, però, le rilevazioni prendono spunto da due fonti tipiche:

- i flussi valutarî registrati dai movimenti della Bilancia dei pagamenti e le posizioni di stock che esprimono la posizione patrimoniale sull'estero del Paese nei confronti del resto del mondo (generalmente a fine anno);
- le indagini sulle imprese nazionali che detengono partecipazioni o hanno realizzato investimenti aziendali all'estero e su quelle estere che possiedono partecipazioni o hanno investito direttamente nel Paese interessato.

Ovviamente, la prima fonte risulta più completa nel campo di osservazione dei flussi ma è carente nella valutazione degli stock, perché non consente la rilevazione di eventuali rivalutazioni e svalutazioni

per motivi economici dei flussi passati (soprattutto se molto datati). Al contrario, le indagini sulle imprese (basate soprattutto sulle note integrative dei bilanci) possono meglio valutare l'evoluzione dei valori degli investimenti nel corso degli anni, anche se non sono esenti da limiti: è difficile e costoso individuare tutte le partecipazioni esistenti nell'universo delle imprese, quindi si deve ripiegare solo su indagini campionarie.

Il problema delle due fonti di dati si riscontra anche in Italia, dove la Banca d'Italia ha rilevato i movimenti della Bilancia dei pagamenti e l'Istat ha analizzato l'attività internazionale delle imprese. Sinora, tuttavia, sono stati ufficialmente diffusi i dati valutari e quelli sulle imprese che hanno monitorato la situazione economica delle multinazionali, ma non l'entità dei loro investimenti esteri. Attualmente le statistiche sono in via di ristrutturazione, ma in futuro sarebbe importante poter registrare il valore attuale aggregato delle partecipazioni italiane all'estero ed estere in Italia, che è essenziale per conoscere il capitale realmente investito¹ ad una certa data, mentre i valori di flusso possono riguardare situazioni occasionali e congiunturali, non legati a tendenze stabili nel corso del tempo.

Senza entrare in ulteriori dettagli, basti qui soltanto segnalare che la rilevazione degli investimenti diretti riguarda:

- le partecipazioni superiori al 10 per cento (quelle inferiori sono classificate *investimenti di portafoglio*);
- la compravendita di immobili;
- i flussi di prestito (crediti/debiti, compresi quelli commerciali ed obbligazionari) nei confronti delle partecipate;
- gli utili reinvestiti dalle partecipate (attraverso indagine campionaria).

Rimangono quindi escluse le partecipazioni inferiori al 10 per cento (a meno che non sia nota comunque una certa influenza nella gestione) e tutti i rapporti creditizi a queste collegati, nonché le partecipazioni indirette (secondo cui la partecipata, a sua volta, possiede altre partecipazioni). Inoltre non sono compresi gli investimenti bancari e tutti i rapporti di collaborazione produttiva che non si manifestano attraverso partecipazioni, ma che possono richiedere anche ingenti costi operativi di realizzazione (*joint-venture contrattuali*).

¹ In realtà, viene ricostruito lo stock valutario con le seguenti operazioni: stock iniziale + flussi di investimento - flussi di disinvestimento + variazioni dei prezzi + variazioni dei cambi = stock finale. Ma ovviamente mancano gli incrementi e le riduzioni del valore economico dello stock.

4.2 I flussi di IDE nel 2010

Il quadro di rilevazione statistica, già difficile secondo quanto accennato nel precedente paragrafo, si è andato ora complicando per l'abbandono a livello internazionale delle segnalazioni bancarie e l'avvio di indagini campionarie dirette presso le imprese. Anche la Banca d'Italia si è uniformata alle nuove direttive europee, che certamente in futuro potranno fornire risultati più precisi, riguardo sia alla destinazione ultima dei flussi di investimento che alla loro valutazione. Attualmente, tuttavia, i dati disponibili a livello regionale sono pochi (visto che l'indagine è stata progettata a livello nazionale) ed inoltre si riferiscono soltanto agli investimenti netti, per cui non si può conoscere il flusso di nuovi investimenti, da comparare con i disinvestimenti avvenuti nello stesso periodo. Nel momento in cui questa edizione di *Veneto Internazionale* viene realizzata, si dispone soltanto, per la nostra regione, dei dati principali relativi al 2010, i quali vengono presentati nella tabella 4.1 e confrontati con il totale nazionale.

Come si può osservare, gli investimenti diretti netti delle imprese venete all'estero sono risultati di circa 487 milioni di euro nel corso del 2010, pari al 2 per cento del totale italiano. Anche se i dati non sono precisamente confrontabili con quelli del 2009, rilevati con la metodologia precedente, si tratta di una proporzione poco superiore alla

Tabella 4.1 – Veneto e Italia. Flussi di investimenti diretti netti (valori in migliaia di euro). Anno 2010

	Veneto			Italia	
	valore ass.	comp. %	% su Italia	valore ass.	comp. %
Investimenti italiani all'estero	487.484	100,0	2,0	24.657.649	100,0
- Africa	25.154	5,2	2,2	1.138.315	4,6
- America	115.314	23,7	5,2	2.237.968	9,1
- Asia	8.010	1,6	0,1	5.831.263	23,6
- Europa	422.906	86,8	3,0	14.143.320	57,4
- Oceania	46.132	9,5	-160,0	-28.830	-0,1
- Dati non ripartibili	-130.032	-26,7	-9,7	1.335.613	5,4
Investimenti esteri in Italia	-470.380	100,0	-6,8	6.932.771	100,0
- Africa	-11.030	2,3	-17,1	64.620	0,9
- America	21.095	-4,5	0,9	2.473.753	35,7
- Asia	-22.708	4,8	6,9	-331.327	-4,8
- Europa	-469.908	99,9	-29,2	1.609.321	23,2
- Oceania	7.768	-1,7	-6,0	-128.534	-1,9
- Dati non ripartibili	4.403	-0,9	0,1	3.244.938	46,8

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

metà in valore assoluto e, inoltre, inferiore alla percentuale sull'intero Paese rilevata sempre nel 2009 (2,6%). Quindi si può desumere che il Veneto, leader nelle esportazioni (seconda regione dopo la Lombardia con una quota del 13,5% sul totale nazionale nel 2009), non è altrettanto attiva negli investimenti diretti all'estero, che sono la forma più evoluta (ed economicamente più efficace) di internazionalizzazione. Inoltre, nel 2010 tale situazione si è ancor più aggravata.

Da un punto di vista strutturale, si può notare che, più delle esportazioni, gli investimenti all'estero si concentrano nelle due regioni maggiori (Lombardia e Lazio) ove risiedono le principali sedi societarie delle imprese medie e grandi, da cui vengono solitamente attivate le relative operazioni. Le piccole, sparse sul territorio nazionale, sono al contrario più propense all'attività di esportazione che all'investimento, che richiede relazioni più stabili con l'estero (sia umane che finanziarie). Inoltre, nell'ambito delle modalità di gestione flessibile, proprie delle aziende venete, l'obiettivo dell'esportazione è più idoneo ad assicurare rapidi cambiamenti nella diversificazione dei prodotti e dei mercati e perciò è presa meno in considerazione la via dell'investimento all'estero, che comunque lega maggiormente la destinazione del capitale investito. È pure da considerare che i distretti veneti, nel periodo di maggiore sviluppo degli anni Novanta, hanno molto delocalizzato anche con investimenti non trascurabili e quindi, in questi ultimi anni, quando la crescita si è arrestata od addirittura invertita, non si è più proceduto a nuovi investimenti e spesso si è disinvestito.

Sotto l'aspetto congiunturale, poi, è verosimile pensare che il notevole calo delle esportazioni nel 2009, dovuto alla crisi economica, abbia scoraggiato più che altrove gli operatori della nostra regione, che ora prima di reinvestire rimangono in una situazione d'attesa di segnali di ripresa più incisivi (come avviene, d'altro canto, pure negli investimenti interni). Il pericolo legato a questo comportamento, tuttavia, è elevato, perché è proprio in un periodo di crisi che esistono maggiori possibilità di ristrutturazione e riconversione e le condizioni per accrescere la competitività nei confronti di concorrenti in maggiore difficoltà.

È da considerare comunque che una parte degli investimenti esteri di PMI venete sfugge alla rilevazione, perché di basso importo o in quanto non raggiunge una partecipazione del 10 per cento del capitale della partecipata (soglia minima per la registrazione dell'investimento diretto). Ma può anche accadere che l'operazione avvenga mediante partecipazioni personali dell'imprenditore che non transitano nei

conti aziendali e soprattutto che molte spese di investimento comune vengano celate da *joint-venture* contrattuali, molto più diffuse di quelle societarie tra le PMI.

Secondo le indagini a livello nazionale (ICE, 2011), invece, pur essendo stati fatti nel 2010 molti tagli agli investimenti in essere per la crisi, non si è riscontrato un generale disimpegno da quelli esteri e, inoltre, si sono verificati molti casi di consolidamento e di nuove acquisizioni mirate.

Dall'esame dei continenti di destinazione degli investimenti prevale ovviamente l'Europa, ma nel Veneto questa tendenza si è manifestata in proporzione maggiore dell'intero Paese (86,8% contro il 57,4%): ciò rivela, come per l'export, la strutturale debolezza del sistema produttivo regionale, che può contare meno sugli elevati tassi di crescita dei Paesi emergenti. In assenza di dati omogenei per gli anni precedenti, non si può capire la direzione della tendenza temporale di questo fenomeno, che certamente dovrebbe essere invertito in favore di questi ultimi Paesi. A proposito, molto si è detto sull'incapacità delle PMI di insediarsi stabilmente in Paesi lontani, ma è ben vero che anche le aziende minori possono investire all'estero attraverso aggregazioni e reti di imprese.

Un lusinghiero risultato, sebbene modesto, è quello degli investimenti netti in Oceania da parte del Veneto, nonostante il disinvestimento netto a livello nazionale. Rimane pure il fatto, anche se attualmente non si dispone di dati di stock, che i maggiori investimenti veneti in passato si sono diretti verso la Romania ed altri Paesi dell'Est europeo, ove sono ancora presenti potenzialità di sviluppo e promettenti piattaforme d'accesso ad altri importanti Paesi (come la Russia) e verso cui si stanno indirizzando anche gli investimenti cinesi. È infine da considerare che gli investimenti in Germania, sempre ai primi posti per l'imprenditoria veneta, sono comunque vantaggiosi per le elevate capacità esportative di quel Paese in tutto il mondo.

Per quanto riguarda, invece, gli investimenti diretti netti esteri in entrata, la situazione del 2010 è risultata molto più grave per il Veneto, in quanto il segno è passato da positivo dell'anno precedente a negativo: nel 2010, infatti, sono prevalsi i disinvestimenti di imprese straniere che hanno lasciato la nostra regione o hanno ridotto la loro partecipazione nelle nostre imprese. Il dato negativo, di un consistente ammontare (oltre 470 milioni, quasi pari agli investimenti diretti all'estero), è ancor più significativo se si considera che gli investimenti esteri in Italia, seppur molto ridotti rispetto agli anni precedenti, hanno continuato ad essere positivi.

Sulla tendenza negativa ha influito certamente la crisi, che ha ridotto anche le capacità di investimento delle imprese straniere: il nostro Paese è ovviamente diventato meno appetibile rispetto a quelli emergenti, anche se nel Veneto forse la caduta delle esportazioni si è rivelata un deterrente maggiore per gli investitori esteri. Poiché è stato accertato che uno dei maggiori fattori di attrazione degli investimenti è la capacità esportativa delle regioni (Pazienza e Vecchione, 2008), è probabile che ciò abbia messo in allarme le imprese multinazionali. Comunque, nel tessuto economico regionale esistono altri fattori di attrazione degli investimenti, quali i contenuti livelli retributivi e la scarsa conflittualità del fattore lavoro, la buona capacità di spesa della popolazione, la concentrazione imprenditoriale, la soddisfacente redditività del capitale (calata però in questi ultimi anni), ecc. In senso contrario all'attrattività, invece, nella nostra regione opera la propensione delle multinazionali a preferire territori ove sono localizzate grandi imprese e società quotate in borsa, anziché ad insediarsi in aree distrettuali.

Bisogna tuttavia rilevare che l'andamento negativo di un anno non può azzerare tutti gli investimenti effettuati nel passato dagli stranieri e che, anche recentemente, si sono verificate delle acquisizioni mirate in aziende venete con buone prospettive di crescita. Da alcune ricerche è risultato, ad esempio, che nel Veneto l'attrazione di capitali cinesi è molto elevata, non solo nel commercio e nei servizi, ma anche nell'industria.

I dati dei continenti da cui provengono le decisioni di disinvestimento indicano che la quasi totalità del disimpegno (99,9%) è avvenuta ad opera del capitale di Paesi europei, mentre nel resto d'Italia si è verificato un certo flusso di investimenti anche dall'Europa.

4.3 L'internazionalizzazione degli investimenti nel Veneto

Con l'apertura delle economie di tutto il mondo, gli investimenti trovano infinite opportunità di destinazione e la possibilità di ricercare i massimi rendimenti ovunque. Come accennato nel primo paragrafo, l'investitore si indirizza nei Paesi dove si può produrre a costi inferiori o si ottengono i prodotti migliori – al fine di essere competitivo e quindi conseguire rendimenti maggiori –, mentre gli Stati cercano di offrire condizioni più vantaggiose agli investimenti esteri per attrarli ed accrescere così le opportunità di lavoro e di altre attività produttive collegate. In questo modo, *l'apertura internazionale degli investimenti*

diventa massima: si offrono maggiori rendimenti agli operatori interni che trovano all'estero queste condizioni e contemporaneamente si attraggono investimenti esterni per utilizzare le risorse interne (prevalentemente umane) rimaste inutilizzate. Sotto un altro aspetto, invece, il *saldo tra investimenti in uscita ed in entrata* rappresenta la misura inversa della competitività del nostro Paese rispetto agli altri in materia di investimenti, ossia quanto viene attratto dal resto del mondo al netto di quanto affluisce all'interno (dal resto del mondo)². In altri termini, il dato indica se una parte del risparmio interno finanzia investimenti diretti all'estero o se, al contrario, una parte di investimenti esteri contribuiscono ad accrescere gli investimenti interni.

Ai fini di una valutazione di impatto economico sulla collettività territoriale, è da notare che in linea generale:

- l'investimento interno apporta tutto il valore aggiunto alla collettività di riferimento, sia in termini di redditi di lavoro che di redditi di capitale;
- l'investimento all'estero ritorna soltanto i redditi di capitale;
- l'investimento dall'estero permette la formazione di redditi di lavoro all'interno.

A questo punto sembrerebbe più conveniente per tutti l'investimento interno, ma ciò non è sempre così, quando:

- la produttività del lavoro è bassa e pertanto si va a ricercare all'estero il conseguimento di un valore aggiunto maggiore;
- non si dirigono abbastanza investimenti locali in settori ritenuti strategici a livello internazionale e quindi arrivano dall'estero investitori disposti ad apportarvi capitale per ottenere poi i relativi profitti.

In sintesi, si investe all'estero nelle attività ove la produttività del lavoro è bassa, mentre una produttività alta di settore (o comunque competitiva rispetto quella di altri Paesi) attrae capitali dall'estero.

In questa ottica si è costruita la tabella 4.2, che presenta il saldo degli investimenti diretti netti, per una valutazione di competitività, e la loro somma, per un giudizio sull'apertura internazionale, sia nel Veneto che in Italia.

Il saldo degli investimenti veneti all'estero e di quelli esteri in Veneto, come si può notare dalla tabella, è stato alto nel 2010, perché ha

² Sarebbe più intuitivo costruire il saldo inverso: flussi in entrata meno flussi in uscita, ma prevarrebbero i dati negativi, che risulterebbero meno direttamente comprensibili nella tabella 4.2.

Tabella 4.2 – Veneto e Italia. Saldo e somma tra i flussi di investimenti diretti netti in uscita e quelli in entrata (valori in migliaia di euro). Anno 2010

	Veneto	Italia
Saldo investimenti italiani all'estero ed esteri in Italia	957.864	17.724.878
- Africa	36.184	1.073.695
- America	94.219	-235.785
- Asia	30.718	6.162.590
- Europa	892.814	12.533.999
- Oceania	38.364	-157.364
- Dati non ripartibili	-125.629	-1.909.325
Somma investimenti italiani all'estero ed esteri in Italia	17.104	31.590.420
- Africa	14.124	1.202.935
- America	136.409	4.711.721
- Asia	-14.698	5.499.936
- Europa	47.002	15.752.641
- Oceania	53.900	-157.364
- Dati non ripartibili	-125.629	4.580.551

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

visto dirigersi all'estero e dismettersi in regione circa ben 958 milioni di euro, di cui il 93,2 per cento ha preso la strada dell'Europa. Anche a livello nazionale l'uscita netta di capitali è stata rilevante (17.725 milioni circa), pari a oltre 18 volte l'importo veneto, ma è stato evidenziato nella tabella 4.1 che ci sono stati anche nuovi investimenti esteri in Italia (al netto dei disinvestimenti).

Questo fatto esprime comunque una carente competitività del nostro Paese (e del Veneto in particolare) nell'attrazione di investimenti, sia per gli investitori stranieri che per gli stessi investitori nazionali. Ciò, ovviamente, come sopra accennato, dipende dalla nostra produttività in relazione a quella di altri Paesi.

Sotto poi l'aspetto dell'apertura internazionale, nel Veneto è andata ancora peggio, almeno per quanto riguarda il 2010, mentre l'Italia ha visto accrescere il proprio grado di internazionalizzazione degli investimenti.

Infatti, la somma degli investimenti italiani all'estero ed esteri in Italia è risultata minima nella nostra regione, in quanto, come già notato, gli investimenti esteri netti sono stati negativi. La somma nazionale si è invece posizionata ad oltre 31 miliardi di euro. Dal punto di vista dell'internazionalizzazione, quindi, il sistema produttivo italiano (ma non quello veneto) da un lato ha ricercato all'estero maggiori rendimenti ai propri investimenti e, dall'altro, ha beneficiato delle opportunità di

nuovi investimenti esteri, soprattutto in termini di maggiori redditi di lavoro da questi derivanti.

L'analisi, pur rivolta a cogliere anche aspetti strutturali dei nostri IDE, si è limitata ad interpretare i dati dello scorso anno e quindi non dà informazioni per il passato, quando anche nel Veneto si erano registrati buoni investimenti in entrata e maggiori investimenti in uscita. Per una valutazione corretta del fenomeno bisognerebbe considerare i dati di stock, che esprimono il capitale investito come somma del valore degli investimenti e disinvestimenti effettuati sin dall'inizio (e non il flusso annuale degli investimenti, che indica soltanto se il capitale investito è cresciuto o meno nell'arco dell'anno considerato). Attualmente però gli stock sono disponibili soltanto a livello nazionale: si confida quindi che presto possano essere diffusi anche i valori regionali, almeno per il totale degli investimenti netti in entrata ed in uscita.

Riferimenti bibliografici

Acocella N., Pazienza M. G., Reganati F. (a cura di) (2002), *Le statistiche sugli investimenti diretti esteri e sull'attività delle imprese multinazionali*, Rapporto di ricerca, Presidenza del Consiglio dei Ministri - Commissione per la garanzia dell'informazione statistica.

Banca d'Italia (2011), *Relazione annuale*, Roma.

Fortis M. (2011), *Esportazioni, investimenti diretti esteri e competitività del sistema Paese nel mercato internazionale*, in "Economia italiana", n.1.

ICE (2011), *Rapporto ICE 2010 - 2011. L'Italia nell'economia internazionale*, Roma.

Pazienza P. e Vecchione V. (2008), *Gli IDE nelle regioni italiane. Fattori strutturali e internazionali*, Quaderno n. 1, Dipartimento di Scienze economiche, matematiche e statistiche, Università di Foggia.

Unioncamere del Veneto (2010), *Veneto Internazionale. Rapporto sull'internazionalizzazione del sistema economico regionale 2010*, Venezia.

5. GLI OPERATORI CON L'ESTERO E LE IMPRESE ESPORTATRICI

di Antonella Trevisanato

In sintesi

Il 2010 ha segnato la ripresa del numero degli operatori italiani all'export che sono ritornati su un valore di poco inferiore alle 206 mila unità. Gli aumenti più significativi sono stati registrati nelle classi di fatturato superiore, ma è solo nella classe più bassa che il numero degli esportatori ha recuperato pienamente i valori pre-crisi.

Anche in Veneto il numero degli operatori è tornato a crescere nel 2010 (+9,4%). A livello regionale, per stimare la platea delle imprese esportatrici sono state analizzate altre due fonti, alternative alle statistiche ufficiali, l'indagine VenetoCongiuntura di Unioncamere regionale e il sistema informativo Excelsior di Unioncamere Italiana. Analizzando i dati dell'indagine VenetoCongiuntura è stata inoltre effettuata un'analisi comparata tra le performance delle imprese esportatrici e non esportatrici nell'ultimo anno. Sono solo i primi risultati di un progetto di ricerca ambizioso che si propone di approfondire le principali caratteristiche in termini di valore aggiunto, produttività e dimensione delle imprese che intrattengono rapporti anche oltre il mercato domestico. Tuttavia già da queste prime informazioni è possibile affermare come la ripresa economica delle imprese manifatturiere negli ultimi cinque trimestri sia stata trainata dalla migliore performance delle aziende che esportano sia considerando il fatturato, sia i livelli produttivi, sia gli ordinativi.

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

La ripresa delle esportazioni italiane nel 2010 (+15,8%) ha determinato una crescita del numero degli operatori commerciali all'export¹, che si sono attestati a 205.974 unità, recuperando completamente la perdita subita nel 2009. Per contro il valore delle vendite all'estero, nonostante l'incremento significativo rispetto all'anno precedente, non è riuscito a raggiungere i valori pre-crisi, risultando pari al 91,5 per cento della consistenza del 2008. Di conseguenza il fatturato medio esportato da ciascun operatore è risultato inferiore a quello registrato due anni prima.

L'aumento così marcato del numero degli esportatori è stato favorito anche dal deprezzamento dell'euro che ha reso le nostre merci più competitive sul mercato mondiale rispetto ai prodotti statunitensi e quelli dei Paesi emergenti (o "emersi" per meglio dire) il cui cambio è legato al dollaro.

Nel 2009 la flessione degli operatori era stata più sostenuta al crescere della dimensione aziendale (misurata in termini di fatturato all'export) dovuta sia alla fuoriuscita di molte imprese dai mercati esteri sia alla caduta di molte altre in classi di fatturato più basse. Il 2010 ha registrato un'inversione di tendenza e un ritorno alla "normalità" con i recuperi più significativi nelle classi di fatturato superiore. Pur tuttavia è solo nella classe più bassa che il numero degli esportatori ha superato in valore quello del 2008, mentre per tutte le altre classi la consistenza è risultata inferiore e addirittura per la classe di fatturato 75-250 mila la performance è rimasta negativa.

L'andamento degli operatori trova conferma in quello delle esportazioni: se nel biennio centrale della crisi internazionale appariva

¹L'Istat definisce *operatore economico del commercio con l'estero* il soggetto economico, identificato attraverso la partita IVA, che risulta aver effettuato almeno una transazione commerciale con l'estero nel periodo considerato; con *impresa esportatrice* invece, l'Istat identifica un'impresa dell'industria e dei servizi che, sulla base dell'integrazione tra l'Archivio Statistico delle Imprese Attive (ASIA) e quello degli operatori economici del commercio estero, risulta aver effettuato transazioni commerciali con l'estero nel periodo di osservazione. In questo capitolo si affronterà prima l'analisi delle dinamiche degli operatori e poi quella delle imprese esportatrici. La scelta è dettata dal fatto che mentre per gli operatori i dati, se pur provvisori, sono disponibili fino al 2010, quelli per le imprese esportatrici sono disponibili fino al 2009.

Tabella 5.1 – Italia. Distribuzione degli operatori per classe inflazionata di valore delle esportazioni. Anni 2008-2010

Classe di valore esportazioni (a) (migliaia di euro)	2008		2009			2010 (b)		
	operatori	comp. %	operatori	comp. %	var.% 09/08	operatori	comp. %	var.% 10/09
0-75	128.411	62,4	123.539	63,6	-3,8	133.637	64,9	8,2
75-250	27.277	13,3	25.863	13,3	-5,2	25.589	12,4	-1,1
250-750	19.584	9,5	18.297	9,4	-6,6	18.793	9,1	2,7
750-2.500	15.509	7,5	14.100	7,3	-9,1	14.687	7,1	4,2
2.500-5.000	5.997	2,9	5.119	2,6	-14,6	5.371	2,6	4,9
5.000-15.000	5.577	2,7	4.722	2,4	-15,3	5.002	2,4	5,9
15.000-50.000	2.393	1,2	1.922	1,0	-19,7	2.142	1,0	11,4
oltre 50.000	895	0,4	693	0,4	-22,6	753	0,4	8,7
Totale	205.643	100,0	194.255	100,0	-5,5	205.974	100,0	6,0

(a) Gli estremi delle classi di valore delle esportazioni sono calcolate per ogni anno inflazionando le soglie sulla base dei valori medi unitari all'esportazione

(b) Dati provvisori

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

evidente l'esistenza di una precisa correlazione positiva tra dimensione di impresa e flessione delle vendite estere, nel corso del 2010 tale tendenza ha invertito il segno e l'incremento delle vendite all'estero è stato più evidente nelle classi maggiori, nonostante la correlazione non sia stata così perfetta come quella inversa del 2009. Gli incrementi più sostenuti sono stati segnati dalle imprese con un fatturato superiore ai 5 milioni di euro, che rappresentano complessivamente oltre l'80 per cento del totale delle esportazioni nazionali.

La migliore performance delle imprese di maggiori dimensioni è riconducibile alle dinamiche settoriali e, principalmente, geografiche della domanda internazionale. La ripresa delle esportazioni si è realizzata infatti con una diversa vivacità nelle singole aree geografiche: le importazioni hanno evidenziato i tassi di crescita più marcati nei Paesi dell'Asia orientale e dell'America Latina, raggiungibili più facilmente dalle imprese di dimensione maggiore, mentre alcune aree geografiche di specializzazione dell'Italia come l'UE e il bacino del Mediterraneo sono cresciute meno della media, a causa delle sommosse politiche che hanno caratterizzato alcuni di esse.

Se si analizza però il valore delle esportazioni per ciascuna classe di fatturato all'export nell'intero biennio 2009-2010, si osserva che le vendite all'estero hanno superato i livelli pre-crisi oltre che, come per

gli operatori, nella classe di fatturato più piccola, anche nella classe tra i 250 e i 750 mila. Per le altre classi la crescita, benché sostenuta, non è riuscita a colmare il gap con il 2008².

Tabella 5.2 – Italia. Distribuzione delle esportazioni per classe inflazionata di valore (milioni di euro). Anni 2008-2010

Classe di valore esportazioni (a) (migliaia di euro)	2008		2009			2010 (b)		
	val.ass.	comp. %	val.ass.	comp. %	var.% 09/08	val.ass.	comp. %	var.% 10/09
0-75	2.242	0,6	2.148	0,8	-4,2	2.335	0,7	8,7
75-250	4.483	1,2	4.211	1,5	-6,1	4.375	1,3	3,9
250-750	10.001	2,7	9.314	3,3	-6,9	10.016	3,0	7,5
750-2.500	24.890	6,8	22.494	7,9	-9,6	24.546	7,4	9,1
2.500-5.000	24.442	6,7	20.867	7,3	-14,6	22.814	6,9	9,3
5.000-15.000	54.606	15,0	45.638	15,9	-16,4	50.924	15,3	11,6
15.000-50.000	73.143	20,1	57.934	20,2	-20,8	67.200	20,2	16,0
oltre 50.000	170.468	46,8	123.676	43,2	-27,4	149.905	45,1	21,2
Totale (c)	369.016	100,0	291.733	100,0	-20,9	337.810	100,0	15,8

(a) Gli estremi delle classi di valore delle esportazioni sono calcolate per ogni anno inflazionando le soglie sulla base dei valori medi unitari all'esportazione
(b) Dati provvisori
(c) Il totale comprende le esportazioni effettuate da operatori non identificati

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

Nel 2010 il numero medio di mercati serviti da ciascun operatore commerciale è rimasto sostanzialmente stabile (pari a 5,7), nonostante l'incremento del fatturato medio aziendale. Tale evidenza è collegata con l'andamento della consistenza degli operatori all'export: infatti, rispetto ai valori raggiunti nel 2008, solo gli esportatori della classe di fatturato più bassa, che esportano verosimilmente su un unico mercato, sono aumentati e ciò spiega la mancata crescita del numero medio di mercati servizi. All'opposto, nello stesso arco temporale, è diminuito il numero di esportatori con una maggiore diversificazione geografica che appartengono generalmente alle classi di fatturato maggiore.

² Per maggiori dettagli si rinvia a ISTAT (2011) *La situazione del Paese nel 2010*. Nel paragrafo 2.4.1 "Crisi e ripresa delle imprese esportatrici" sono stati resi noti i risultati di un'analisi svolta su un campione di imprese manifatturiere persistentemente esportatrici tra il 2008 e il 2010, da cui emerge una correlazione negativa tra dimensione delle imprese e grado di recupero dei livelli pre-crisi delle esportazioni.

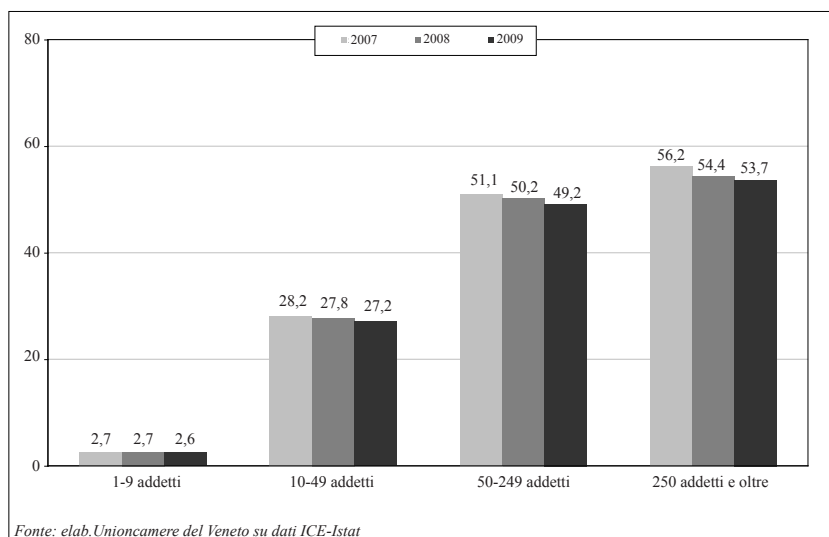
La quota di imprese che vendono su un solo mercato, che si era stabilizzata tra il 2001 e il 2008 sul 43,7 per cento, ha registrato una crescita importante negli ultimi due anni, raggiungendo il 44,7 per cento. Solo un operatore su quattro può vantare un certo grado di diversificazione geografica, con esportazioni dirette ad un numero di Paesi superiore a 5, mentre solo il 14,6 per cento (era 15,2% lo scorso anno) opera su oltre dieci mercati.

Un'analisi degli effetti della crisi maggiormente collegata alla dimensione aziendale può essere condotta considerando i dati Istat sulle imprese esportatrici per classe di addetti. Dagli ultimi dati disponibili non è possibile però cogliere gli effetti della ripresa, essendo questi riferiti al 2009.

In quell'anno le imprese esportatrici in Italia sono state 180 mila, oltre 10 mila in meno rispetto al 2008. La quota sul totale delle imprese attive si è ridotta dal 4,2 al 4 per cento, con diminuzioni comuni a tutte le classi di addetti ma di intensità particolarmente notevole nelle medie imprese (grafico 5.1).

Dal grafico 5.1 emerge inoltre come solo il 2,6 per cento delle microimprese ha intrattenuto rapporti con l'estero, quota che ha raggiunto il 53,7 per cento nelle grandi imprese; tuttavia nel panorama delle imprese esportatrici le microimprese rappresentano oltre il 60 per

Grafico 5.1 – Italia. Imprese esportatrici per classe dimensionale d'impresa (quota % su imprese attive). Anni 2007-2009



cento. Tali dati confermano quindi la grande frammentazione del sistema imprenditoriale, già emersa dall'analisi sugli operatori commerciali: il 92,2 per cento delle imprese che hanno effettuato transazioni commerciali con l'estero hanno infatti meno di 50 addetti, cui si deve però solo il 25 per cento delle esportazioni. All'estremità opposta meno di 2 mila imprese con almeno 250 addetti riescono a generare quasi la metà del valore totale delle esportazioni. La ridotta dimensione del sistema produttivo nazionale limita la capacità di esportare delle imprese, condizionando negativamente la loro capacità di diversificazione geografica e polarizzandole su un numero limitato di mercati di sbocco.

Tabella 5.3 – Italia. Imprese esportatrici, addetti ed esportazioni per classe dimensionale d'impresa (valore assoluto e % cumulata). Anno 2009

Classe di addetti	Numero imprese esportatrici	% cumulata imprese esportatrici	Numero di addetti	% cumulata numero di addetti	Valore delle esportazioni (mln euro)	% cumulata valore delle esportazioni
1-9	110.830	61,6	406.070	8,6	19.796	7,0
10-49	55.162	92,2	1.122.647	32,3	50.824	25,1
50-249	11.059	98,4	1.084.706	55,3	81.347	54,0
250 e oltre	1.996	99,5	2.116.030	100,0	126.866	99,1
Totale*	180.006	100,0	4.729.453		281.466	100,0

* Include le imprese con un numero di addetti non specificato

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

Oltre i tre quarti delle imprese esportatrici vende parte dei propri prodotti nel mercato dell'UE, mentre il 40 per cento esporta nei Paesi europei non UE. La percentuale di imprese che hanno guadagnato accesso ai mercati più lontani è invece molto più bassa e si attesta sotto il 20 per cento. È con l'Asia orientale, l'America settentrionale e il Medio Oriente che la quota di imprese ha registrato i valori più alti pari rispettivamente al 17,5, 16,7 e 16,4 per cento.

L'analisi dei mercati di sbocco per classe di addetti evidenzia come l'incidenza in un'area geografica aumenti al crescere della dimensione aziendale: nell'UE vende circa il 70 per cento delle imprese esportatrici con meno di 9 addetti, quota che supera l'80 per cento per le altre classi di impresa. La percentuale di microimprese capace di raggiungere i mercati più lontani ha evidenziato i valori più alti in Asia orientale (10,6%) e America settentrionale (10,5%), incidenze tuttavia di gran lunga inferiori a quelle registrate dalle grandi imprese, pari rispettivamente al 63,3 e 61 per cento. Rispetto al 2008 si evidenzia una flessione generalizzata della quota di imprese esportatrici in tutti i mercati non UE, compensata da una crescita delle vendite all'interno dell'Unione europea (+1,6 p.p.).

Tabella 5.4 – Italia. Distribuzione delle imprese nelle classi dimensionali per mercato di sbocco (inc. % sul totale delle imprese esportatrici della classe). Anno 2009

Aree geografiche	Classe di addetti				Totale
	1-9	10-49	50-249	250 e oltre	
Unione europea	70,6	82,6	89,8	88,7	75,7
Paesi europei non UE	30,6	51,6	73,3	80,8	40,2
Africa settentrionale	8,6	18,8	39,9	53,7	14,1
Altri Paesi africani	6,1	13,3	33,1	51,0	10,4
America settentrionale	10,5	21,8	45,6	61,0	16,7
America centro-meridionale	6,1	17,2	40,6	57,5	12,2
Medio Oriente	9,5	22,9	46,1	58,9	16,4
Asia centrale	3,0	10,1	29,2	48,7	7,3
Asia orientale	10,6	23,4	48,4	63,3	17,5
Oceania e altri territori	3,5	11,0	28,6	46,4	7,9

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

Per quanto riguarda la composizione merceologica, quasi la metà delle imprese esportatrici di fine 2009 apparteneva al settore manifatturiero. Per queste imprese la riduzione, pari al 4,4 per cento (poco più di 4 mila imprese), è stata più contenuta rispetto alle imprese del commercio, ridottesi del 5,2 per cento.

5.2 Gli operatori con l'estero in Veneto

A livello regionale le statistiche ufficiali non forniscono la distribuzione delle imprese esportatrici, stante la difficoltà di individuare l'effettiva regione di provenienza delle merci esportate³, quindi per analizzare le performance delle imprese si ricorre di norma alla distribuzione territoriale degli operatori economici del commercio con l'estero.

La ripartizione degli operatori all'esportazione secondo la regione di provenienza della merce rispecchia la dinamica delle esportazioni

³ L'Istat diffonde i dati regionali relativi agli operatori economici che effettuano scambi commerciali, identificati attraverso la partita IVA. Sebbene questa sia riconducibile, attraverso l'Anagrafe Tributaria, al codice fiscale dell'operatore e quindi all'impresa, l'attribuzione della effettiva regione di provenienza delle merci è resa difficoltosa dal fenomeno delle imprese plurilocalizzate, che operano sui mercati esteri attraverso partite IVA diverse.

regionali: le principali regioni vocate all'export sono quelle che presentano anche un maggior numero di operatori. Prima in classifica si posiziona la Lombardia (58.155 operatori), seguita dal Veneto (27.774) e dall'Emilia-Romagna (22.690).

Se si analizza però il valore medio esportato per singolo operatore la graduatoria appare decisamente diversa: al primo posto si colloca la Sardegna (4,6 milioni di euro per esportatore, ma una presenza di esportatori di poco superiore alle 1.000 unità), seguita dalla Basilicata (2,6 milioni di euro, 546 esportatori) e dalla Sicilia (2,5 milioni di euro, 3.745 esportatori). Lombardia e Veneto occupano invece rispettivamente la nona e ottava posizione con un valore medio per entrambe le regioni pari a 1,6 milioni di euro.

Nel 2010 le presenze degli operatori hanno registrato una crescita rispetto all'anno precedente in tutte le regioni italiane. Gli aumenti più significativi si sono evidenziati in Molise (+41,2%), Calabria (+25,5%) e in Liguria (+20,4%). Il Veneto ha mostrato un incremento del numero degli operatori meno marcato (+9,4%).

Tabella 5.5 – Italia. Distribuzione territoriale degli operatori all'esportazione secondo la regione di provenienza della merce e valore delle esportazioni. Anno 2010

	Presenze degli operatori (a)	var. % 10/09	Esportazioni (mln euro)	Esportazioni per operatore (mln euro)
Lombardia	58.155	9,7	92.914	1,6
Veneto	27.774	9,4	44.882	1,6
Emilia-Romagna	22.690	13,7	41.933	1,8
Toscana	20.752	18,5	25.837	1,2
Piemonte	17.821	12,8	34.267	1,9
Campania	9.591	10,1	8.853	0,9
Lazio	9.578	17,3	14.768	1,5
Marche	8.462	14,0	8.793	1,0
Friuli-Venezia Giulia	7.773	12,3	11.615	1,5
Puglia	5.814	3,3	6.751	1,2
Liguria	5.424	20,4	5.509	1,0
Trentino-Alto Adige	4.005	19,7	6.130	1,5
Sicilia	3.745	15,6	9.209	2,5
Abruzzo	3.166	4,5	6.228	2,0
Umbria	2.533	2,8	3.105	1,2
Calabria	1.309	25,5	339	0,3
Sardegna	1.123	12,3	5.213	4,6
Basilicata	546	6,2	1.441	2,6
Molise	459	41,2	390	0,8
Valle d'Aosta	316	10,9	621	2,0

(a) Dati provvisori

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

La ripresa delle vendite all'estero è stata però più ampia di quella relativa agli operatori (+16,4%), pertanto il valore medio del fatturato estero di ciascun operatore è tornato a crescere (+6,4%).

È facilmente ipotizzabile che anche in Veneto, come in Italia, l'intensità della ripresa del numero degli esportatori sia stata maggiore all'aumentare della dimensione aziendale (misurata in termini di fatturato all'export), per effetto anche di un ritorno di molte imprese a classi di fatturato superiori, a parziale correzione di quanto era accaduto nel 2009.

In quell'anno infatti la perdita di operatori veneti era stata di intensità crescente al crescere delle dimensioni aziendali. Secondo un'analisi effettuata dalla Regione del Veneto⁴, nel 2009 gli operatori veneti che hanno realizzato un fatturato estero inferiore a un milione di euro sono stati 21.415 (84,3%), in aumento rispetto al 2008, e il loro contributo all'insieme delle esportazioni venete è stato pari al 6,1 per cento, circa un punto percentuale in più rispetto all'anno precedente. Gli esportatori più grandi, con un valore del fatturato superiore ai 20 milioni di euro, sono invece passati da 459 a 367 unità e il loro peso in termini di valore esportato è diminuito di quasi 4 punti percentuali (da 57,7% nel 2008 al 54,1% nel 2009).

Nonostante tale dinamica, la dimensione del fatturato risulta sempre più positivamente correlata al numero di mercati di destinazione. Nel 2009 gli operatori presenti in Veneto che hanno esportato in almeno dieci aree geo-economiche⁵ sono stati poco più di 650 unità e hanno generato quasi il 40 per cento dell'export veneto, mentre il 57,8 per cento degli operatori ha esportato verso un'unica area geografica, principalmente l'UE. È interessante infine evidenziare come solo un operatore regionale su quattro abbia esportato nel 2009 in almeno uno dei Paesi BRIC e solamente 245 esportatori siano stati presenti contemporaneamente nei quattro mercati, che saranno presumibilmente il vero volano della ripresa del commercio internazionale.

5.3 Le imprese esportatrici secondo l'indagine *VenetoCongiuntura*

Una fonte interessante, alternativa all'Istat, per stimare a livello regionale la platea delle imprese che, almeno in parte, vendono i propri

⁴ Cfr. Regione del Veneto (2011), Rapporto statistico 2011, Venezia.

⁵ Sono state considerate le seguenti aree geo-economiche: UE27, altri Paesi europei, Est Europa, Nord Africa, altri Paesi africani, Nord America, America centromeridionale, Medio Oriente, Asia centrale, Asia orientale e resto del mondo.

prodotti, sui mercati esteri (c.d. esportatrici) è rappresentata dall'indagine campionaria *Veneto Congiuntura*, realizzata da Unioncamere regionale, che dal 2004 fornisce indicazioni sull'andamento e la quota di fatturato estero delle imprese manifatturiere del Veneto con almeno 10 addetti⁶.

Sulla base dei dati relativi al periodo 2007-2010⁷, oltre il 50 per cento delle imprese manifatturiere ricava una parte del loro fatturato o il suo intero ammontare dalla vendita di prodotti esportati all'estero. Rapportando la quota all'universo delle unità locali attive in Veneto, calcolato su dati Istat provenienti dall'archivio Asia Unità locali, emerge una platea di circa 7.500 piccole e medie imprese manifatturiere, che dichiarano una quota non nulla di fatturato estero nel corso dell'anno. Sotto il profilo dimensionale, circa 6.400 imprese rientrano nella classe 10-49 addetti, circa 1.000 nella classe 50-249 addetti, mentre le restanti 100 hanno almeno 250 addetti⁸.

Nell'arco temporale 2007-2010 la quota di imprese esportatrici è aumentata, passando dal 54,4 al 57,4 cento. La performance positiva è ascrivibile alla significativa crescita registrata nel 2010 (+3,3 punti percentuali). Tuttavia tale crescita non è generalizzata a tutte le dimensioni di impresa ma è attribuibile principalmente alla dinamica delle piccole imprese (+3,4 punti percentuali). Le grandi imprese hanno registrato un aumento della quota di 1,2 punti percentuali, mentre le medie imprese hanno evidenziato un calo di 1,8 punti percentuali.

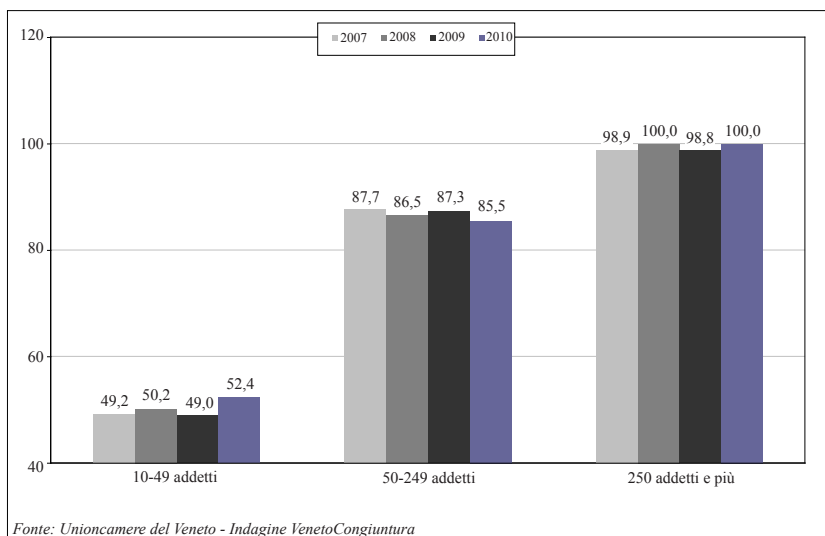
Anche l'indagine *Veneto Congiuntura* rileva come la propensione all'export cresca al crescere della dimensione aziendale: nelle piccole imprese si attesta attorno al 50 per cento, nelle medie imprese all'85 per cento, mentre nelle imprese più grandi sfiora il 100 per cento.

⁶ L'indagine, realizzata con cadenza trimestrale, fornisce stime significative a livello regionale per 11 settori di attività, 3 classi dimensionali (10-49, 50-249, 250 e più addetti) e 7 province. Dal primo trimestre 2006 l'indagine è stata estesa anche alle imprese manifatturiere con meno di 10 addetti, che però sono state escluse dalla presente analisi, poiché forniscono una stima delle imprese esportatrici basata su una metodologia differente.

⁷ Per meglio cogliere le caratteristiche delle imprese esportatrici, si è ritenuto opportuno considerare tale arco temporale e ragionare su medie annue calcolate sui dati trimestrali per classe dimensionale e settore. La scelta del periodo è stata dettata per uniformare l'analisi sulla quota di imprese esportatrici con quella del fatturato estero.

⁸ Da alcune stime effettuate sui dati relativi alle imprese manifatturiere con meno di 10 addetti, emerge che la quota di microimprese esportatrici oscilla attorno al 15 per cento. Tale risultato è compatibile con le caratteristiche delle microimprese, che attraverso la subfornitura operano prevalentemente per le medie-grandi aziende nei processi intermedi di trasformazione del prodotto, piuttosto che nella vendita diretta dei propri manufatti sui mercati esteri.

Grafico 5.2 – Veneto. Quota di imprese esportatrici per classe dimensionale d'impresa (media annua). Anni 2007-2010

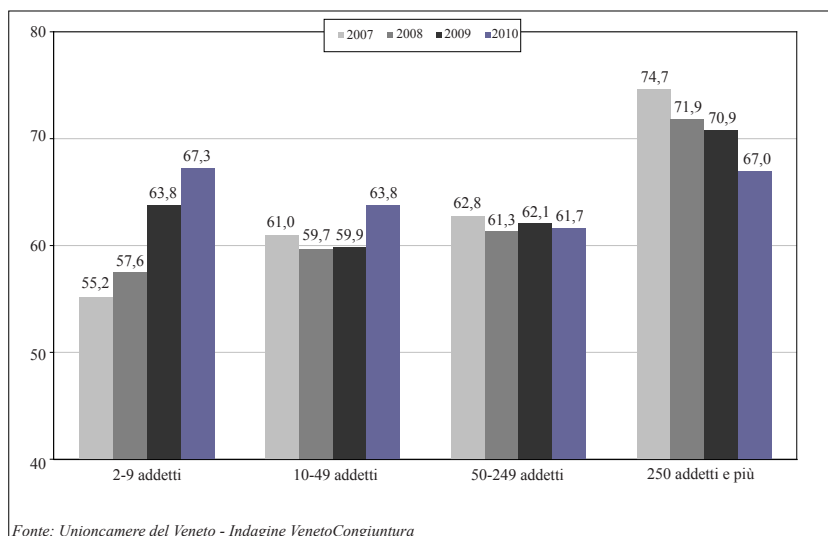


Sotto il profilo settoriale nel 2010 la propensione all'esportazione ha segnato gli aumenti più vistosi nel comparto del legno e mobile (+8,6 p.p.), delle macchine elettriche ed elettroniche (+6,9 p.p.), dell'alimentare (+5,6 p.p.) e della gomma e plastica (+5,1 p.p.). Tuttavia alcuni dei settori maggiormente vocati all'export hanno mantenuto un andamento negativo: rispetto al 2009 è diminuita la quota di imprese esportatrici nell'industria del marmo, vetro, ceramica e altri minerali non metalliferi (-3 p.p. che si sommano ai -6 persi tra il 2008 e il 2009), delle macchine ed apparecchi meccanici (-2,5 p.p., -4,2 p.p. l'anno precedente) e dei metalli e prodotti in metallo (-0,4 p.p., -0,6 p.p.).

Un indicatore della capacità competitiva delle imprese è rappresentato dalla quota export sul fatturato totale. Nel periodo analizzato si osserva una diminuzione dell'incidenza delle vendite all'estero sul totale venduto, ridottasi dal 65,3 per cento del 2007 al 62,9 per cento del 2010. Su tale dinamica ha pesato la sfavorevole congiuntura economica e l'andamento delle esportazioni, che, nonostante un incremento del +16,4 per cento nel 2010, non sono riuscite a recuperare il livello pre-crisi, attestandosi sui 44 miliardi di euro (pari soltanto al 90% del valore del 2008).

L'analisi per dimensione aziendale ha evidenziato tuttavia delle dinamiche alquanto diversificate: le imprese di media e grande dimensione, che tendenzialmente sono maggiormente vocate all'export

Grafico 5.3 – Veneto. Quota export di fatturato per classe dimensionale d'impresa (media annua). Anni 2007-2010



con quote di fatturato estero attorno al 60 per cento per le medie imprese e al 70 per cento per le grandi imprese, hanno registrato nell'arco temporale considerato una diminuzione di tale quota pari rispettivamente a -1,2 e -7,6 p.p. (il calo registrato tra il 2009 e il 2010 è stato invece di -0,5 e -3,8 p.p.).

Al contrario le imprese di dimensione più piccola hanno segnato un aumento della quota nei quattro anni; in particolare per le microimprese l'aumento è stato di 12 punti percentuali, con un'incidenza delle vendite all'estero nel 2010 pari al 67,3 per cento, valore superiore a tutte le altre classi dimensionali, mentre per le piccole imprese l'incremento è stato di 2,8 punti percentuali (63,8%).

Secondo uno studio dell'Istat⁹ dell'ottobre 2010 sulla struttura e competitività del sistema delle imprese industriali e dei servizi, le aziende che esportano presentano in confronto alle non esportatrici una maggiore produttività e/o qualità dell'output, nonostante siano più esposte alla concorrenza dei mercati internazionali.

⁹ Cfr. "Struttura e competitività del sistema delle imprese industriali e dei servizi", Istat – 27 ottobre 2010.

Vi è quindi un'“auto-selezione” delle imprese che accedono ai mercati esteri, in quanto i processi di internazionalizzazione hanno dei costi specifici per prodotto e mercato, che sono irrecuperabili e quindi possono essere sostenuti dalle imprese più produttive. L'internazionalizzazione ha però d'altro canto un'influenza positiva sulla crescita economica dell'impresa, anche in termini di acquisizione di conoscenze e tecnologia da parte dell'azienda che si internazionalizza, con un impatto favorevole, quindi, su produttività e competitività.

Un'analisi comparata delle performance delle imprese manifatturiere esportatrici e non esportatrici, che hanno partecipato all'indagine *VenetoCongiuntura* negli ultimi cinque trimestri, ha confermato tali risultati.

Dal secondo trimestre 2010, la ripresa economica delle imprese manifatturiere è stata trainata da un trend decisamente più positivo per le aziende che esportano non soltanto in termini di fatturato (+8,5% la media delle variazioni tendenziali dal secondo trimestre 2010 al secondo trimestre 2011, a fronte del +2,8% delle imprese non esportatrici), ma anche considerando i volumi produttivi (+6,9% a fronte del +1,7%) e il livello degli ordinativi (+5,8% a fronte del +0,4%); solo il mercato del lavoro ha fatto registrare dei valori ancora negativi, ma che sono comunque di intensità inferiore nelle imprese esportatrici (-1,1% a fronte del -1,6%). Gli ordinativi e il fatturato esteri hanno infatti registrato nel periodo analizzato delle crescite importanti pari rispettivamente al +9,9 e +11,3 per cento.

In ultima analisi, mettendo a confronto a livello settoriale le dinamiche del fatturato tra le imprese esportatrici e non, emerge che il rilancio dell'attività manifatturiera ha avuto per quasi tutti i comparti maggiori input nelle imprese che intrattengono rapporti con l'estero.

Tabella 5.6 – Veneto. Andamento dei principali indicatori delle imprese di produzione esportatrici con almeno 10 addetti. II trim. 2010-II trim. 2011

	2010			2011	
	II trim.	III trim.	IV trim.	I trim.	II trim.
Produzione	10,5	6,8	7,4	5,4	4,5
Fatturato	10,3	7,4	8,8	10,3	5,7
Fatturato estero	9,8	10,7	11,3	9,7	8,2
Ordini interni	7,7	11,5	4,2	3,5	2,3
Ordini esteri	18,7	12,5	11,5	7,9	6,2
Occupazione	-2,1	-1,8	-1,3	0,0	-0,2

Fonte: Unioncamere del Veneto - Indagine VenetoCongiuntura

Tabella 5.7 – Veneto. Andamento dei principali indicatori delle imprese di produzione non esportatrici con almeno 10 addetti. II trim. 2010-II trim. 2011

	2010			2011	
	II trim.	III trim.	IV trim.	I trim.	II trim.
Produzione	2,3	1,6	-0,5	2,3	3,1
Fatturato	3,3	0,4	2,2	4,9	3,3
Ordini interni	1,6	-1,9	-1,1	0,5	2,8
Occupazione	-2,3	-2,8	-0,5	-0,7	-1,4

Fonte: Unioncamere del Veneto - Indagine VenetoCongiuntura

Questa situazione si è rivelata soprattutto nelle dinamiche delle imprese dei mezzi di trasporto (+6,9% la media del fatturato delle esportatrici contro -15,4% delle non esportatrici), del sistema moda (+8% contro -0,9%), del marmo, vetro, ceramica e altri minerali non metalliferi (+6,5% contro -1,5%) e dei metalli e prodotti in metallo (+12% contro +5,9%). In alcuni settori, invece, le imprese che lavorano solo con il mercato interno hanno presentato delle performance migliori rispetto alle esportatrici: in particolare nel settore della carta, stampa editoria (+4,5% le non esportatrici contro +3,3% le esportatrici), delle macchine ed apparecchi meccanici (+12,8% contro +11,6%) e delle macchine elettriche ed elettroniche (+15,2% contro +13,9%).

5.4 Le imprese esportatrici secondo il sistema informativo Excelsior

Il sistema informativo *Excelsior*¹⁰ rappresenta un'ulteriore fonte per valutare la consistenza delle imprese esportatrici a livello territoriale.

Tale indagine, a differenza di *VenetoCongiuntura*, fornisce stime sulla quota delle imprese che hanno effettuato delle vendite con l'estero per tutti i settori economici e per tutte le classi dimensionali. Considerando il medesimo arco temporale dal 2007 al 2010, la rilevazione ha evidenziato in Veneto una dinamica positiva nel primo

¹⁰ L'Unione Italiana delle Camere di Commercio Industria, Artigianato e Agricoltura, in collaborazione con il Ministero del Lavoro e con l'Unione europea, realizza, a partire dal 1997, il "Sistema informativo per l'occupazione e la formazione" *Excelsior*, che ricostruisce annualmente il quadro previsionale della domanda di lavoro e dei fabbisogni professionali e formativi espressi dalle imprese. L'indagine è svolta in ogni provincia italiana e coinvolge un campione di 100 mila imprese con almeno un dipendente di tutti i settori economici e di tutte le classi dimensionali.

triennio, con un incremento della quota di imprese esportatrici dal 17,5 per cento del 2007 al 20,8 per cento del 2009, a cui si contrappone una marcata flessione nell'ultimo anno, riducendo la presenza sui mercati esteri al 16,2 per cento¹¹.

Sotto il profilo settoriale la perdita di competitività sui mercati esteri del 2010 ha interessato le imprese di tutti i comparti economici. L'industria in senso stretto ha registrato una contrazione della quota dal 42,2 al 34,8 per cento, le costruzioni dal 5,8 al 3,8 per cento, mentre i servizi dal 15,5 all'11,7 per cento.

Anche a livello dimensionale il calo è generalizzato a tutte le classi, sebbene più accentuato nelle piccole (-9,2 p.p.) e nelle medie imprese (-6,3 p.p.).

Infine le previsioni per il 2011 di Excelsior hanno identificato nelle imprese esportatrici ed innovative il punto di forza per la crescita dell'occupazione. La quota di imprese che prevedono assunzioni per l'anno in corso e vendono i loro prodotti all'estero supera di quasi 15 punti percentuali quella delle imprese che hanno rapporti solo con il mercato interno. Per le imprese che nel corso del 2010 hanno sviluppato nuovi prodotti e/o servizi l'incidenza di aziende che dichiarano di assumere è maggiore di 10 punti percentuali rispetto a quella delle imprese che non hanno innovato.

Riferimenti bibliografici

ICE-ISTAT (2011), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese – Annuario 2010*, Roma.

ISTAT (2011), *La situazione del Paese nel 2010*, Roma.

ISTAT (2010), *Struttura e competitività del sistema delle imprese industriali e dei servizi*, 27 ottobre 2010.

¹¹ Rispetto alla stima dell'indagine *VenetoCongiuntura*, la quota di imprese esportatrici dell'indagine *Excelsior* ha registrato un valore alquanto più basso. Tale discrepanza dipende oltre che da un diverso campo di osservazione (l'indagine *Excelsior* considera tutte le imprese con un dipendente, mentre l'indagine *VenetoCongiuntura* solo le imprese manifatturiere con almeno 10 addetti), anche da una differente definizione di impresa esportatrice. Per l'indagine *Excelsior* si considera come impresa esportatrice l'impresa che svolge un'attività di esportazione di fatto abituale, per l'indagine *VenetoCongiuntura* invece si considera come impresa esportatrice l'impresa che svolge un'attività di esportazione anche in un solo trimestre (di fatto occasionale).

Regione del Veneto (2011), *Rapporto statistico 2011. Il Veneto si racconta, il Veneto si confronta*, Venezia.

Unioncamere del Veneto (2010), *Veneto Internazionale – Rapporto sull'internazionalizzazione del sistema economico regionale 2010*, Venezia.

Unioncamere del Veneto (dal 2004 al 2010), *VenetoCongiuntura* (Periodici trimestrali), Venezia.

Siti Internet consultati

excelsior.unioncamere.net/

www.bancaditalia.it

www.ice.it

www.istat.it

www.regione.veneto.it

www.venetocongiuntura.it

6. LE PARTECIPAZIONI DELLE IMPRESE VENETE ALL'ESTERO ED ESTERE IN VENETO

di Marco Mutinelli

In sintesi

L'estensione e soprattutto la qualità del comparto delle imprese multinazionali (IMN) appaiono sempre più fattori determinanti nel condizionare la capacità di crescita di un sistema economico nell'economia globale.

I risultati dell'analisi non sono confortanti. Sul lato dell'internazionalizzazione attiva, il Veneto appare in grande affanno nel tentativo di seguire la scia delle regioni europee più dinamiche. Anzi, a causa della crisi, nel 2010 si rileva una riduzione sia del numero di imprese venete attive con proprie affiliate all'estero, sia della consistenza complessiva delle partecipate estere. Questa tendenza, se proiettata nel futuro, getta preoccupanti ombre sulle prospettive di competitività internazionale delle imprese venete, in un contesto in cui la crescita multinazionale attraverso la presenza diretta sui principali mercati di sbocco rappresenta sempre più un importante fattore di successo per le imprese.

Sul lato dell'internazionalizzazione passiva la situazione appare ancora più critica. Lo scorso anno si è avuta un'inversione rispetto ad una tendenza di lungo periodo che dall'inizio degli anni Ottanta aveva visto continuamente crescere, sia pure lentamente, la presenza di IMN estere in Veneto. Ma è probabile che la fase negativa sia solo all'inizio, dato che la crisi economica sta colpendo duramente le imprese e non poche multinazionali hanno annunciato forti ristrutturazioni se non addirittura la cessazione delle attività. Quel che più preoccupa è che, a differenza del passato, quando erano soprattutto le produzioni mature a emigrare, oggi il fenomeno coinvolge anche le filiali e i centri di ricerca, talvolta eccellenti, di IMN operanti in settori a medio-alto e alto contenuto tecnologico, che spostano le loro attività verso altri Paesi europei o addirittura verso i Paesi emergenti come Cina e India.

6.1 Le statistiche sulle attività internazionali delle imprese

Tra i fattori che condizionano la capacità di crescita di un sistema economico nell'economia globale, stanno assumendo sempre maggiore importanza l'estensione e soprattutto la qualità del comparto delle imprese multinazionali (IMN), siano esse a base nazionale o sussidiarie di case-madri con sede principali in altri Paesi. Le IMN svolgono infatti un ruolo fondamentale nel processo di allineamento del sistema economico e produttivo alla globalizzazione, grazie alla loro capacità di mantenere un forte radicamento nei Paesi avanzati e al tempo stesso di insediarsi nelle economie emergenti, caratterizzate da tassi di crescita assai superiori a quelli delle economie mature. Ciò consente alle IMN di avvantaggiarsi dei nuovi paradigmi della globalizzazione, entrando in sintonia con le nuove condizioni della concorrenza globale, divenuta ancora più serrata a causa della crisi economica e dell'avanzata dei Paesi emergenti. Nell'approcciare questo fenomeno nel quadro di un'analisi della competitività di uno specifico territorio è dunque importante considerarlo nella sua interezza, guardando non solo alla capacità di crescita delle sue imprese all'estero, ma anche alla presenza delle IMN estere su tale territorio. In questa ottica, appunto, il presente capitolo si propone di analizzare l'attività delle IMN in Veneto.

L'attenzione si concentra quindi sulle IMN e sulle forme di espansione multinazionali basate sugli investimenti diretti esteri (IDE), il cui straordinario sviluppo ha rappresentato nelle ultime tre decadi uno dei principali motori del processo di globalizzazione, favorendo una crescente integrazione sovranazionale dei sistemi economici e delle loro strutture industriali e terziarie. Le imprese sono state al tempo stesso oggetto e soggetto di queste trasformazioni: esse hanno modificato nel tempo le proprie strategie e strutture, facendo leva sulla crescita multinazionale per cogliere le opportunità di sviluppo su scala globale e combinare i propri vantaggi competitivi con quelli offerti dai Paesi ospiti. La crisi economica e finanziaria non ha mancato di esercitare i suoi effetti, determinando una forte contrazione dei flussi mondiali di IDE, attestatisi nel 2009 su livelli di circa il 40 per cento inferiori al valore record di 2.000 miliardi di dollari toccato nel 2007. Ma già nel 2010 si è avuta una ripresa e gli analisti continuano a ritenere che entro il 2013 il valore dei flussi di IDE supererà i livelli toccati in precedenza.

A fronte di un processo di questa importanza, solo negli ultimi anni l'Istat ha reso disponibili alcuni dati sulla struttura e sulle attività delle

imprese a controllo nazionale residenti all'estero (ovvero le affiliate estere delle imprese italiane), estendendo il quadro delle statistiche strutturali sulle attività delle imprese, che finora aveva riguardato solo la struttura e le attività delle imprese a controllo estero (ovvero le affiliate italiane di IMN estere)¹.

Secondo gli ultimi dati disponibili, sul fronte dell'internazionalizzazione "attiva", o "in uscita", nel 2008 le imprese a controllo nazionale residenti all'estero erano quasi 21 mila, con circa 1,5 milioni di addetti e un fatturato di 386 miliardi di euro (che corrisponde al 10% di quello del complesso delle imprese residenti in Italia). Le imprese a controllo italiano si ripartiscono in oltre 150 Paesi diversi; l'analisi per area geografica indica nell'UE27 la principale area di localizzazione delle multinazionali italiane all'estero, con il 63 per cento delle imprese, il 50,4 per cento degli addetti e il 63,1 per cento del fatturato; segue il Nord America, con il 9,8 per cento delle affiliate, l'11,4 per cento degli addetti e il 9,7 per cento del fatturato. Di un certo rilievo è anche la presenza negli altri Paesi europei (11,6% degli addetti), in Asia (10,9%) e in Centro e Sud America (10,4%).

Sul fronte dell'internazionalizzazione "passiva", o "in entrata", nel 2008, secondo le stime Istat, le imprese a controllo estero residenti in Italia erano 14.375, con quasi 1,3 milioni di addetti, un fatturato di 489,3 miliardi di euro e un valore aggiunto di 88,5 miliardi di euro. Le multinazionali estere hanno contribuito ai principali aggregati economici nazionali dell'industria e dei servizi con il 7,1 per cento degli addetti, il 15,7 per cento del fatturato, il 12,4 per cento del valore aggiunto e il 12,5 per cento degli investimenti. Assai rilevanti sono stati gli apporti delle imprese a capitale estero alla spesa delle imprese in ricerca e sviluppo (24,6%) e agli scambi di merci con l'estero (con quote pari al 21,6% per le esportazioni e al 37% per le importazioni). Va inoltre sottolineato come le controllate estere abbiano presentato una dimensione media di 88,1 addetti, quasi 25 volte superiore a quella delle imprese domestiche,

¹ Le informazioni provengono dalle indagini sulla struttura e sulle attività delle affiliate italiane all'estero (*Outward FATS – Outward statistics on foreign affiliates*) e delle affiliate estere residenti in Italia (*Inward FATS – Inward statistics of foreign affiliates*), integrate con i risultati delle principali indagini economiche strutturali sulle imprese e con i dati sul commercio estero. Attraverso misurazioni statistiche di elevata qualità e armonizzate a livello europeo, secondo quanto definito dal Regolamento CE N. 716/2007 del Parlamento europeo e del Consiglio del 20 giugno 2007, i dati consentono di valutare la consistenza delle controllate italiane all'estero e delle imprese italiane a controllo estero. Per maggiori informazioni si rinvia a www.istat.it.

registrando complessivamente, proprio in virtù delle maggiori dimensioni medie di impresa, migliori performance rispetto alle imprese a capitale italiano, in termini sia di valore aggiunto per addetto, sia di redditività.

I dati Istat, che costituiscono il risultato di stime sulla base di una rilevazione campionaria, non sono tuttavia dettagliati per territorio di residenza degli investitori italiani e delle imprese a controllo estero e non consentono dunque di valutare la struttura e l'attività internazionale delle imprese venete coinvolte nei processi di internazionalizzazione attiva e passiva.

Un'analisi di dettaglio a livello regionale è tuttavia possibile grazie alla banca dati Reprint², che censisce a livello di impresa le partecipazioni delle imprese italiane all'estero ed estere in Italia, consentendo di misurare anche a livello provinciale la numerosità delle imprese coinvolte, la consistenza economica, gli orientamenti geografici e settoriali delle imprese partecipate. Va inoltre sottolineato come, rispetto all'indagine Istat, la banca dati Reprint, pur soffrendo di qualche limite soprattutto in riferimento alla copertura settoriale e alle partecipazioni estere delle imprese di minori dimensioni³, abbia il grande pregio di includere anche le partecipazioni paritarie e di minoranza, le quali rappresentano una fetta non trascurabile del fenomeno, soprattutto in riferimento ai processi di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese (mentre le rilevazioni Istat riguardano le sole partecipazioni di controllo).

6.2 Le partecipazioni delle imprese venete all'estero

Secondo il più recente aggiornamento della banca dati Reprint, all'inizio del 2010 le imprese multinazionali venete (intendendo con tale termine tutte le imprese attive all'estero tramite almeno un'impresa partecipata), erano in tutto 1.043 (tabella 6.1); esse rappresentavano il 15 per cento di tutte le imprese multinazionali italiane.

² La banca dati Reprint è frutto di un progetto di ricerca pluriennale sviluppato dal Politecnico di Milano e da R&P – Ricerche e Progetti.

³ Il campo di osservazione della banca dati Reprint comprende tutto il sistema industriale ed i servizi reali che ne supportano l'attività (commercio all'ingrosso, logistica e trasporti, servizi ICT, altri servizi alle imprese); rimangono dunque esclusi dalla rilevazione le attività agricole, il commercio al dettaglio, i servizi bancari, assicurativi, finanziari ed immobiliari ed i servizi sociali e personali. A causa delle insormontabili difficoltà di rilevazione, che nemmeno l'Istat è in grado di superare, la copertura delle imprese partecipate con fatturato inferiore a 2,5 milioni di euro è solo parziale.

Le imprese estere da esse partecipate erano 3.316 (13,7% del totale nazionale), con circa 137.200 dipendenti (9,7% del totale nazionale); nel 2009, esse hanno realizzato un fatturato di 20 miliardi di euro (4,4% del totale nazionale). Rispetto alla media nazionale, le partecipate estere delle imprese venete hanno dimensioni chiaramente inferiori (41,4 dipendenti medi per impresa, contro 58,6) e soprattutto un fatturato per addetto nettamente inferiore (circa 146 mila euro per dipendente, contro una media nazionale di oltre 322 mila euro). In termini di imprese investitrici e partecipate e dei loro dipendenti, il Veneto mostra dunque una propensione alla multinazionalizzazione tramite IDE superiore al peso economico complessivo della regione nel contesto nazionale (si consideri che il Veneto produce il 9,5% del Pil italiano), mentre molto più bassa appare invece la quota sul fatturato delle partecipate estere⁴. Vari fattori concorrono nello spiegare tale situazione: la maggiore incidenza rispetto alla media nazionale delle iniziative delle piccole e medie imprese, il profilo settoriale delle iniziative (ove sono poco rappresentati i settori a maggiore intensità di capitale, come le attività estrattive, i prodotti energetici e l'auto), ma anche l'intensa attività di delocalizzazione e di integrazione produttiva internazionale praticata da larga parte delle PMI venete, le cui partecipate estere svolgono spesso poche specifiche fasi del processo produttivo a basso valore aggiunto.

Nel 2010 le imprese venete con almeno una controllata all'estero sono state 902; le imprese controllate all'estero 2.864, con circa 122.500 dipendenti e un fatturato di 18,4 miliardi di euro. L'incidenza delle partecipazioni di controllo è oscillata tra l'85 e il 90 per cento per tutti gli indicatori considerati, con un picco del 92,1 per cento in termini di fatturato. Le imprese a partecipazioni minoritarie e paritarie hanno

⁴ L'incidenza in termini di numero di soggetti investitori e di imprese partecipate misurata dalla banca dati Reprint rappresenta probabilmente una sottostima dell'effettivo livello di internazionalizzazione delle imprese venete, in quanto alla rilevazione sfuggono alcuni investimenti all'estero effettuati da imprese di piccola e piccolissima dimensione. Questo problema riguarda ovviamente in generale tutte le PMI, ivi comprese quelle delle altre regioni; vi sono peraltro fondati motivi per ritenere che la propensione all'internazionalizzazione delle PMI venete sia ben superiore alla media nazionale. Verosimilmente, l'impatto di queste microiniziative in termini di dipendenti e di fatturato all'estero è invece trascurabile. Si ricorda inoltre che l'indagine non censisce le forme di imprenditorialità all'estero, ovvero le iniziative imprenditoriali promosse all'estero da privati cittadini, fenomeno che nel caso del Veneto assume dimensioni particolarmente rilevanti soprattutto nei vicini Paesi dell'Europa centrale ed orientale e nei settori industriali di tradizionale competitività dell'industria locale.

Tabella 6.1 – Le partecipazioni delle imprese venete all'estero. Anni 2009 e 2010

	2009*			2010*		
	valore	%	% su Italia	valore	%	% su Italia
Totale						
Imprese investitrici (n.)	1.048	100,0	15,2	1.043	100,0	15,0
Imprese partecipate (n.)	3.296	100,0	13,9	3.316	100,0	13,7
Dipendenti (n.)	145.579	100,0	10,4	137.207	100,0	9,7
Fatturato (milioni di euro)	23.995	100,0	5,3	20.005	100,0	4,4
Partecipazioni di controllo						
Imprese investitrici (n.)	907	86,5	15,5	902	86,5	15,3
Imprese partecipate (n.)	2.841	86,2	14,5	2.864	86,4	14,4
Dipendenti (n.)	129.456	88,9	12,4	122.479	89,3	12,0
Fatturato (milioni di euro)	21.952	91,5	6,0	18.427	92,1	5,4
Partecipazioni paritarie e minoritarie						
Imprese investitrici (n.)	301	28,7	15,3	299	28,7	15,2
Imprese partecipate (n.)	455	13,8	11,0	452	13,6	10,8
Dipendenti (n.)	16.123	11,1	4,6	14.728	10,7	3,7
Fatturato (milioni di euro)	2.043	8,5	2,3	1.578	7,9	1,4

*dati al 1° gennaio

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

coinvolto 299 investitori veneti e 452 imprese estere, con oltre 14.700 dipendenti e un fatturato pari a 1.578 milioni di euro⁵.

Nel precedente Rapporto si era osservato come il 2008 fosse stato caratterizzato da un sostanziale assestamento del processo di espansione multinazionale delle imprese venete, dopo cinque lustri di ininterrotta crescita, trainata negli anni Ottanta dalle (poche) imprese leader di grandi e medio-grandi dimensioni e proseguita quindi negli anni Novanta e nei primi anni Duemila con le piccole e medie imprese. Gli effetti della crisi mondiale emergono con tutta evidenza dalla tabella 6.1, che mostra come nel 2009 si sia addirittura verificata un'inversione di tendenza, con una riduzione del numero totale di soggetti investitori e della consistenza delle partecipazioni estere, se misurata in termini di numero di dipendenti e soprattutto di fatturato. Questa tendenza, se proiettata nel futuro, getta preoccupanti ombre sulle prospettive di competitività internazionale delle imprese venete, in un contesto in cui

⁵ Il numero totale degli investitori veneti (1.043) è risultato inferiore alla somma degli investitori con partecipazioni di controllo (902) e degli investitori con partecipazioni paritarie e minoritarie (299), in quanto 158 imprese venete erano presenti all'estero con entrambe le forme di partecipazione (160 nel 2009).

la presenza diretta sui principali mercati di sbocco rappresenta sempre più un importante fattore di successo per le imprese.

Sotto il profilo settoriale (tabella 6.2) nel 2010 le attività estere partecipate dalle imprese venete si sono concentrate in due comparti, tra di loro strettamente collegati: l'industria manifatturiera e il commercio all'ingrosso (settore, quest'ultimo, prevalentemente composto da filiali commerciali e di assistenza tecnica pre e post vendita di imprese manifatturiere).

Il commercio all'ingrosso è prevalso per numero di imprese estere partecipate: 1.942, pari a quasi il 60 per cento del totale, con oltre 31 mila dipendenti. Le 1.077 partecipate estere nel settore manifatturiero hanno contato invece poco meno di 97 mila dipendenti e hanno rappresentato oltre il 70 per cento dell'occupazione complessiva delle partecipate estere, con una forte concentrazione nei settori che rappresentano i motori tradizionali del sistema industriale regionale. In particolare, l'occupazione presso le partecipate estere della filiera tessile-abbigliamento-calzature ha sfiorato le 40.000 unità, mentre oltre 28.000 sono i dipendenti della filiera elettromeccanica (prodotti in metallo, macchinari e apparecchiature meccaniche, apparecchiature elettriche e per uso domestico).

Assai modesta è rimasta invece la proiezione multinazionale delle imprese venete nei rimanenti settori coperti dalla banca dati Reprint: in totale, meno di 300 imprese partecipate all'estero e circa 9.200 dipendenti, che rappresentano rispettivamente il 9 e il 6,7 per cento del totale.

*Tabella 6.2 – Imprese estere partecipate da imprese venete per settore. Anno 2010**

Settori di attività	Imprese estere partecipate		Dipendenti delle imprese estere partecipate	
	n.	%	n.	%
Industria estrattiva	5	0,2	62	0,0
Industria manifatturiera	1.077	32,5	96.971	70,7
Energia elettrica, gas e acqua	7	0,2	38	0,0
Costruzioni	91	2,7	2.926	2,1
Commercio all'ingrosso	1.942	58,6	31.048	22,6
Logistica e trasporti	55	1,7	892	0,7
Servizi di telecomunicazione e di informatica	32	1,0	586	0,4
Altri servizi professionali	107	3,2	4.684	3,4
Totale	3.316	100,0	137.207	100,0

*dati al 1° gennaio

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

*Tabella 6.3 – Imprese estere partecipate da imprese venete per area geografica. Anno 2010**

Aree geografiche	Imprese estere partecipate		Dipendenti delle imprese estere partecipate	
	n.	%	n.	%
Paesi UE15	1.121	33,8	39.403	28,7
Altri Paesi UE27	538	16,2	36.856	26,9
Altri Paesi dell'Europa centro-orientale	242	7,3	11.788	8,6
Altri Paesi europei	67	2,0	2.047	1,5
Africa settentrionale	93	2,8	7.328	5,3
Altri Paesi africani	34	1,0	764	0,6
America settentrionale	362	10,9	10.481	7,6
America centrale e meridionale	239	7,2	6.333	4,6
Medio Oriente	37	1,1	288	0,2
Asia centrale	68	2,1	7.141	5,2
Asia orientale	456	13,8	14.294	10,4
Oceania	59	1,8	484	0,4
Totale	3.316	100,0	137.207	100,0

*dati al 1° gennaio

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

Con riguardo all'articolazione geografica, l'Europa ha continuato a rappresentare la principale area di localizzazione delle partecipazioni estere delle imprese venete (tabella 6.3). I Paesi UE15 hanno ospitato 1.121 imprese, corrispondenti ad oltre un terzo di tutte le partecipate estere, le quali hanno occupato oltre 39.400 dipendenti (28,7%); altre 538 imprese partecipate da IMN venete, con oltre 36.800 dipendenti (26,9% del totale), sono risultate localizzate nei dodici Paesi entrati nell'Unione nel corso dello scorso decennio. Nel complesso, dunque, i Paesi UE27 hanno ospitato la metà delle affiliate estere e il loro peso è salito ad oltre il 55 per cento del totale in termini di numero di dipendenti coinvolti. Se consideriamo anche i Paesi europei non UE e la Turchia, la quota del Vecchio Continente ha sfiorato il 60 per cento delle imprese e il 65 per cento dei dipendenti.

Sull'altra sponda dell'Atlantico si è concentrato il 18,1 per cento delle imprese e il 12,2 per cento dei dipendenti, con una presenza più accentuata negli Stati Uniti e in Canada (362 imprese e circa 10.500 dipendenti) rispetto all'America Latina (239 imprese e 6.333 dipendenti).

È cresciuto il peso dell'Asia orientale, che ha ospitato 456 imprese partecipate (13,8% del totale) e circa 14.300 dipendenti (10,4%). Limitato il peso delle rimanenti aree, ove una presenza di un certo rilievo si è registrata solo in Asia centrale, con 7.141 dipendenti (5,2%).

6.3 Le partecipazioni estere in Veneto

Sul lato della multinazionalizzazione passiva, o in entrata, secondo la banca dati Reprint all'inizio del 2010 le imprese con sede in Veneto partecipate da imprese multinazionali estere (IMN) sono state 610 (tabella 6.4); esse hanno contato oltre 46.500 dipendenti e nel 2009 il loro fatturato aggregato è stato pari a 22,7 miliardi di euro, con un contributo al Pil regionale di oltre 3,5 miliardi di euro⁶. Gli investitori esteri attivi in Veneto tramite almeno una impresa partecipata sono stati 473.

In linea con il resto del Paese, nella grande maggioranza dei casi, tali investitori hanno detenuto il controllo delle imprese partecipate; le imprese venete a controllo estero hanno rappresentato infatti l'88,5 per cento delle imprese partecipate, mentre il restante 11,5 è stato costituito da imprese con quote di partecipazione di investitori esteri paritarie o minoritarie. Gli investitori esteri presenti in Veneto con almeno un'impresa controllata sono stati 427, mentre 61 sono stati gli investitori presenti solo con partecipazioni paritarie o minoritarie⁷.

Il confronto con i dati riferiti all'inizio del 2009 ha evidenziato la criticità dell'attuale momento. Lo scorso anno si è avuta un'inversione rispetto ad una tendenza di lungo periodo che dall'inizio degli anni Ottanta aveva visto continuamente crescere, sia pure lentamente, la presenza di IMN estere in Veneto: a fronte di una sostanziale stabilità (ma con saldo comunque negativo) del numero di IMN attive e di imprese partecipate, il numero dei loro dipendenti si è ridotto del 2,7 per cento, a fronte di una contrazione del fatturato dell'8 per cento e di una ancor più significativa riduzione del valore aggiunto, pari a -12,6 per cento. Ma è probabile che la fase negativa sia solo all'inizio, dato che la crisi economica sta colpendo duramente le imprese e non poche multinazionali hanno annunciato forti ristrutturazioni se non addirittura la cessazione delle attività.

Quel che più preoccupa è che, a differenza del passato, quando erano soprattutto le produzioni mature ad emigrare, oggi il fenomeno

⁶ Tale contributo è misurato dalla somma dei valori aggiunti di ciascuna impresa a partecipazione estera.

⁷ Anche in questo caso il numero totale degli investitori veneti (473) è risultato inferiore alla somma degli investitori con partecipazioni di controllo (427) e degli investitori con partecipazioni paritarie e minoritarie (61), in quanto 15 IMN estere erano presenti in Veneto con entrambe le forme di partecipazione.

Tabella 6.4 – Le partecipazioni di imprese estere in Veneto. Anni 2009 e 2010

	2009*			2010*		
	valore	%	% su Italia	valore	%	% su Italia
Totale						
Imprese investitrici (N.)	474	100,0	11,1	473	100,0	11,2
Imprese partecipate (N.)	611	100,0	7,7	610	100,0	7,8
Dipendenti (N.)	47.865	100,0	5,1	46.582	100,0	5,0
Fatturato (milioni di euro)	24.706	100,0	4,9	22.741	100,0	5,1
Valore aggiunto (milioni di euro)	4.086	100,0	3,9	3.572	100,0	3,9
Partecipazioni di controllo						
Imprese investitrici (N.)	428	90,3	10,5	427	90,3	10,6
Imprese partecipate (N.)	541	88,5	7,5	540	88,5	7,6
Dipendenti (N.)	41.095	85,9	5,1	40.348	86,6	5,2
Fatturato (milioni di euro)	22.129	89,6	5,3	20.652	90,8	5,6
Valore aggiunto (milioni di euro)	3.592	87,9	4,3	3.236	90,6	4,6
Partecipazioni paritarie e minoritarie						
Imprese investitrici (N.)	61	12,9	14,3	61	12,9	14,2
Imprese partecipate (N.)	70	11,5	10,1	70	11,5	10,1
Dipendenti (N.)	6.770	14,1	5,0	6.234	13,4	4,1
Fatturato (milioni di euro)	2.577	10,4	3,1	2.089	9,2	2,7
Valore aggiunto (milioni di euro)	493	12,1	2,2	335	9,4	1,5

*dati al 1° gennaio

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

coinvolge anche le filiali e i centri di ricerca e sviluppo, talvolta eccellenti, di IMN operanti in settori a medio-alto e alto contenuto tecnologico, che spostano le loro attività verso altri Paesi europei o addirittura verso i Paesi emergenti come Cina e India, che costituiscono il nuovo baricentro economico internazionale, e che hanno imparato ad innovare velocemente e con grande creatività, ponendosi così in diretta concorrenza con i Paesi più avanzati. Va inoltre ricordato che solo in extremis si è scongiurata la chiusura del centro di R&S della Glaxo, grazie all'intervento di un'altra IMN, sia pure di dimensioni alquanto inferiori a quelle del colosso britannico; solo il tempo ci potrà dire tuttavia se la soluzione trovata sarà in grado di garantire la sopravvivenza nel lungo periodo di tali importanti attività.

Va inoltre osservato come il peso del Veneto sul totale nazionale è risultato pari al 7,8 per cento sul numero di imprese partecipate, ma sia sceso attorno al 5 per cento del totale in termini di numero di dipendenti e di fatturato e addirittura al 3,9 per cento in termini di fatturato. Rispetto ai dati riferiti all'internazionalizzazione attiva, tali valori hanno

evidenziato dunque come il peso delle attività a partecipazione estera sull'economia locale sia stato nettamente inferiore a quello che esse mediamente hanno nel contesto nazionale (il quale, è bene ricordare, non brilla certo in quanto ad attrattività nei confronti degli investimenti internazionali).

Come nel caso dell'internazionalizzazione attiva, la composizione settoriale ha visto l'assoluta prevalenza delle attività manifatturiere e di commercio all'ingrosso, che hanno rappresentato congiuntamente il 78,5 per cento delle imprese partecipate e l'84,9 per cento dei relativi dipendenti (tabella 6.5).

*Tabella 6.5 – Imprese venete partecipate da imprese estere per settore. Anno 2010**

Settori di attività	Imprese a partecipazione estera		Dipendenti delle imprese a partecipazione estera	
	n.	%	n.	%
Industria estrattiva	1	0,2	67	0,1
Industria manifatturiera	251	41,1	32.111	68,9
Energia elettrica, gas e acqua	19	3,1	467	1,0
Costruzioni	10	1,6	237	0,5
Commercio all'ingrosso	228	37,4	7.449	16,0
Logistica e trasporti	33	5,4	976	2,1
Servizi di telecomunicazione e di informatica	15	2,5	1.681	3,6
Altri servizi professionali	53	8,7	3.594	7,7
Totale	610	100,0	46.582	100,0

*dati al 1° gennaio

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

Assai modeste le presenze estere nei rimanenti settori⁸. Nel comparto terziario hanno spiccato gli altri servizi professionali (settore che comprende tra l'altro i servizi di noleggio, consulenza, ingegneria e ricerca e sviluppo), con 53 imprese partecipate e poco meno di 3.600 dipendenti.

In ambito manifatturiero, oltre la metà dei dipendenti delle imprese venete a partecipazione estera si è concentrata in tre soli settori: macchinari e apparecchiature meccaniche (poco meno di 10.000 dipendenti, pari al 21,4% del totale complessivo), lavorazione dei

⁸ Va comunque ricordato che questi dati non tengono conto delle unità locali venete di imprese a partecipazione estera con sede in altre regioni.

metalli (oltre 4.600 dipendenti e 10%) e apparecchiature elettriche e per uso domestico (oltre 3.300 dipendenti e 7,1%).

Per quanto concerne la provenienza geografica degli investitori esteri (tabella 6.6), poco meno dei due terzi delle partecipazioni estere in Veneto sono risultate attivate da IMN dei Paesi UE15; al Vecchio Continente nel suo complesso sono spettati i tre quarti delle imprese partecipate e il 73,3 per cento dei relativi dipendenti. Ai Paesi del Nord America (Canada e Stati Uniti) è spettata invece una quota del 16,1 per cento delle imprese e del 18,4 per cento dei dipendenti.

Tra i rimanenti Paesi, un certo ruolo è spettato al solo Giappone, che ha pesato per poco più del 3 per cento per numero di imprese partecipate e circa il 2,7 per cento per numero di dipendenti.

Nel complesso, sono rimaste nettamente prevalenti le partecipazioni originate dalla triade dei Paesi avanzati (Europa occidentale, Nord America e Giappone), che hanno rappresentato oltre il 92 per cento del totale in termini sia di numero di imprese partecipate, sia di dipendenti, mentre sono rimasti modesti gli investimenti provenienti dai Paesi emergenti.

Va rimarcato come la ripartizione delle attività a partecipazione estera in funzione dell'origine geografica degli investitori differisca in misura non marginale da quella nazionale, che vede il Nord America guadagnare diversi punti percentuali a scapito del Vecchio Continente.

*Tabella 6.6 – Imprese venete partecipate da imprese estere per origine geografica dell'investitore. Anno 2010**

Aree geografiche	Imprese a partecipazione estera		Dipendenti delle imprese a partecipazione estera	
	n.	%	n.	%
Paesi UE15	398	65,2	28.956	62,2
Altri Paesi UE27	3	0,5	9	0,0
Altri Paesi dell'Europa centro-orientale	10	1,6	882	1,9
Altri Paesi europei	47	7,7	4.299	9,2
Africa settentrionale	1	0,2	847	1,8
Altri Paesi africani	2	0,3	39	0,1
America settentrionale	98	16,1	8.575	18,4
America centrale e meridionale	3	0,5	31	0,1
Medio Oriente	7	1,1	233	0,5
Asia centrale	4	0,7	71	0,2
Asia orientale	34	5,6	2.244	4,8
Oceania	3	0,5	396	0,9
Totale	610	100,0	46.582	100,0

*dati al 1° gennaio

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

6.4 Alcuni confronti internazionali

I ritardi negli investimenti all'estero e il divario di attrattività nei confronti delle regioni europee più avanzate sono confermati dai dati elaborati a partire dalla banca dati *fDi Markets* del Financial Times, che censisce a livello mondiale gli investimenti transnazionali che riguardano l'avvio di nuove attività (investimenti *greenfield*) o l'ampliamento di attività preesistenti⁹. L'analisi delle iniziative annunciate e/o implementate nel periodo 2008-2010 consente di effettuare un interessante *benchmarking* del Veneto con le regioni europee *competitor* tenendo conto delle tendenze emerse dopo lo scoppio della crisi economica e finanziaria.

Sul versante della multinazionalizzazione attiva, con 213 progetti di investimento nel mondo, il Veneto ha cercato con molta fatica di restare sulla scia delle regioni più dinamiche in ambito europeo, anche se le regioni leader per capacità di penetrazione nei mercati internazionali sono apparse assai lontane. South-East britannico (3.004 progetti) e Île-de-France (2.273) hanno preceduto nettamente Nordrhein-Westfalen (1.288), West-Nederland (986), Baviera (877) e Baden-Württemberg (792); la Lombardia si è collocata in nona posizione tra le regioni dei Paesi UE27, preceduta anche da Catalogna (550 progetti) e Comunidad de Madrid (552), mentre il Veneto ha colto un appena discreto diciottesimo rango, posizionandosi comunque in seconda posizione in ambito nazionale dopo la Lombardia ma davanti a Piemonte (160), Lazio (111) ed Emilia-Romagna (107).

Assai meno lusinghiero è apparso per il Veneto il confronto relativo alla multinazionalizzazione passiva. South-East britannico (1.296 progetti) e Île-de-France (568) si sono confermate le regioni leader, seguite da Nordrhein-Westfalen (423), Baden-Württemberg (423), Comunidad de Madrid (326), Baviera (303), Catalogna (296), Assia (294), Scozia (292) e West-Nederland (286). La Lombardia, con 204

⁹ La banca dati *fDi Markets* censisce a partire dal 2003 tutti gli investimenti transfrontalieri riguardanti l'avvio di nuove attività (investimenti *greenfield*) o l'ampliamento di attività preesistenti, consentendo di tracciare un accurato profilo delle imprese che investono all'estero e dei loro investimenti (con la possibilità di elaborare i dati in relazione all'origine geografica degli investitori e a settore di attività, funzioni coinvolte e localizzazione geografica del target dell'investimento, con stime sugli investimenti di capitale e sui posti di lavoro creati). Tale database rappresenta la fonte esclusiva dei dati del progetto IED per il World Investment Report dell'Unctad. Per ulteriori informazioni si rinvia a www.fdiintelligence.com.

progetti, si è collocata solo in dodicesima posizione in ambito UE27, pur confermandosi di gran lunga come la regione italiana più attrattiva nei confronti degli investimenti esteri. Segue a grande distanza il Lazio (in trentaquattresima posizione con 81 progetti), che a sua volta precede nettamente Emilia-Romagna, Piemonte e Veneto, appaiate a quota 33 progetti ben oltre la cinquantesima posizione.

In un quadro che vede il nostro Paese perdere progressivamente attrattività in ambito nazionale, il Veneto ha evidenziato dunque ulteriori difficoltà nell'attrarre nuovi capitali all'estero, da cui il sistema economico potrebbe trarre beneficio, soprattutto se destinati all'avvio di nuove attività economiche o al potenziamento di quelle precedenti, ovvero capaci di contribuire all'innalzamento livello tecnologico delle produzioni locali. Da questo punto di vista, si può facilmente rilevare come la limitata presenza di imprese a partecipazione estera sia almeno in parte ascrivibile alle peculiarità del tessuto produttivo regionale, estremamente polverizzato e caratterizzato dalla prevalenza di imprese di piccola e piccolissima dimensione, prevalentemente dedite a produzioni di media e medio-bassa intensità tecnologica. In un contesto che tra le diverse modalità di internazionalizzazione tramite investimenti diretti esteri nei Paesi industrializzati ha visto nettamente prevalere le acquisizioni sugli investimenti *greenfield*, tali imprese sono risultate meno appetibili per le IMN estere.

Riferimenti bibliografici

- ICE – Istituto nazionale per il Commercio Estero (2011), *Rapporto 2010-2011. L'Italia nell'economia internazionale*, Roma.
- Istat (2010), *Struttura e attività delle imprese a controllo estero. Anno 2008*, Statistiche in breve 20 dicembre, Roma.
- Istat (2011), *Le imprese a controllo nazionale residenti all'estero. Anno 2008*, Statistiche in breve 11 marzo, Roma.
- Mariotti S., Mutinelli M. (2010), *Italia Multinazionale 2010. Le partecipazioni all'estero ed estere in Italia*, Rubbettino, Soveria Mannelli (CZ).
- Regione del Veneto (2009), "I flussi commerciali e l'impresa mobile", in *Rapporto Statistico 2009*, Venezia.
- Regione del Veneto (2010), *Il modello di internazionalizzazione del Veneto*, Venezia.
- Unioncamere del Veneto (2010), *Veneto Internazionale 2010*, Grafiche Vianello, Ponzano Veneto (TV).

Unctad – United Nation Conference on Trade and Development (2011), *World Investment Report 2011. Non-equity modes of international production and development*, United Nations, Geneva and New York.

Siti Internet consultati

www.fdiintelligence.com

www.ice.gov.it

www.ipi.it

www.istat.it

www.mincomes.it

www.regione.veneto.it

www.repnet.it

www.unioncamere.it

PARTE SECONDA
studi e ricerche

1. ASIA: LA NUOVA FRONTIERA DELL'EXPORT PER LE IMPRESE DEL VENETO*

di Giovanna Guzzo e Serafino Pitingaro

In sintesi

Dopo aver dimostrato una buona tenuta rispetto agli effetti della crisi economico-finanziaria, nel 2010 l'Asia emergente ha guidato la fase di ripresa globale, confermandosi come l'area più dinamica a livello internazionale (+8,2% la crescita prevista per il 2011). Analizzando i dati sull'interscambio commerciale, si evidenzia come è dalle vendite verso le grandi economie emergenti, dove la recessione globale è stata meno marcata, che sono arrivati molti stimoli al risveglio dell'export veneto. L'Asia sta diventando il mercato traino delle esportazioni regionali, compensando il ridimensionamento delle vendite verso l'Europa e l'America. Il peso dei Paesi asiatici sul totale delle esportazioni venete è cresciuto dal 9,5 per cento del 2000 al 13,1 per cento del 2010. In particolare, il trend di espansione della domanda cinese e indiana viaggia molto velocemente: in dieci anni le vendite di beni verso la Cina sono quadruplicate, quelle verso l'India oltre che triplicate. I metalli e la meccanica strumentale sono i comparti con le dinamiche migliori dell'export veneto in Asia grazie al recupero dell'attività industriale e degli investimenti delle imprese asiatiche. Dai primi dati del 2011 si può notare come la quota degli scambi commerciali verso i Paesi avanzati continuerà a diminuire, mentre aumenterà il peso delle nuove economie emergenti.

* Questo capitolo è una rielaborazione del saggio contenuto all'interno del manuale *Capire l'Asia oggi per sviluppare il business del domani*, presentato dal Centro Estero Veneto il 19 ottobre 2011 e disponibile sul sito www.centroesteroveneto.it.

1.1 Qualcosa sta cambiando

Da oltre un decennio l'Asia "emergente" sta guidando la crescita mondiale, confermandosi come l'area più dinamica a livello internazionale. Ci troviamo a un punto di svolta della storia mondiale: la fine dell'epoca del dominio occidentale e l'inizio del ritorno dell'Asia¹. Il quadro congiunturale si sta infatti modificando velocemente e la domanda globale si evidenzia sempre più robusta grazie al rafforzamento dei Paesi asiatici.

Anche nel 2010 il continente asiatico ha guidato la ripresa mondiale segnando una crescita complessiva del +9,5 per cento, grazie all'incessante afflusso di capitali esteri, alle politiche di stimolo a consumi ed investimenti (nel 2011 si prevede una crescita del Pil del +8,2%).

Grafico 1.1 – Andamento del Pil reale (var. % su anno prec.). Anni 1990-2016



¹ Ce lo spiega Kishore Mahbubani, saggista, analista, esperto di questioni asiatiche e professore singaporiano. Si veda Christian Rocca, "Intervista a Mahbubani, guru della nuova Asia: è la fine del dominio occidentale", Il Sole 24 Ore, 24 novembre 2010 e Massimo Morello, "L'economia mondiale vira verso Oriente, ma attenti alla trappola del reddito medio", Il Sole 24 Ore, 21 maggio 2011.

L'Asia ha continuato a registrare elevati tassi di crescita grazie al contributo di Cina e India le cui economie, anche rispetto al 2009, hanno mostrato tassi d'incremento del Pil a doppia cifra. Nel 2010 l'economia della Cina è aumentata del +10,3 per cento rispetto all'anno precedente, crescita che le previsioni per il 2011 indicano attorno al +9,5 per cento. Per la Cina tale risultato è stato favorito dall'accresciuta domanda interna, da un diffuso accesso al credito e da una rinnovata stabilità nel mercato del lavoro. La crescita eccezionale della Cina non è solo un fattore recente. Negli ultimi 20 anni, a parte il rallentamento registrato nel 1990 (post crisi Tienanmen), il tasso di crescita del Pil cinese è stato sempre elevato, raggiungendo il valore massimo di 14,2 per cento nel 1992 e quello minimo di 7,6 per cento nel 1999. Nel 2010 la Cina ha sorpassato il Giappone, divenendo la seconda economia a livello mondiale dopo gli Stati Uniti e consolidando la sua importanza economica e politica. Se i trend di crescita attuali dovessero proseguire con lo stesso ritmo, entro pochi anni il gigante asiatico potrebbe superare gli USA, diventando la principale economia globale.

Anche l'economia indiana ha fatto registrare tassi di crescita elevati nel 2010, confermando l'India come una delle maggiori economie a più rapido sviluppo dell'Asia. Le politiche fiscali hanno guidato l'espansione della domanda interna, permettendo al Paese di oltrepassare la crisi e segnare una crescita del Pil del +10,1 per cento (il contributo è anche correlato ai rilevanti investimenti infrastrutturali), pur con l'elevato debito pubblico e le pressioni inflazionistiche.

Altri importanti Paesi dell'area asiatica si stanno affermando sulla scena mondiale. La Thailandia ha superato le aspettative di crescita, registrando nel 2010 un aumento del Pil del 7,8 per cento, grazie alla domanda estera e ai consumi privati. Crescita record anche per Singapore che nel 2010 ha messo a segno un rialzo del 14,5 per cento rispetto all'anno precedente, trainato in particolar modo dall'espansione del settore manifatturiero. Anche il Vietnam, che per anni ha beneficiato di importanti afflussi di investimenti esteri, può essere considerato un nuovo mercato di sbocco. L'attuazione di politiche macroeconomiche espansive in risposta alla crisi ha prodotto risultati positivi, alimentando, però, un surriscaldamento dell'economia. Il Paese ha infatti registrato tassi di crescita reale elevati (6,8% nel 2010), anche al di sopra del target del governo e, soprattutto, attraverso la spinta dell'export. Hong Kong e Corea del Sud hanno registrato nel 2010 un incremento del Pil che supera il 6 per cento, destinato a permanere sostenuto anche nei prossimi anni.

Tabella 1.1 – Tasso di crescita del Pil reale in alcuni Paesi asiatici (var. % su anno prec.). Anni 2008-2012

Paese	2008	2009	2010	2011	2012
Cina	9,6	9,2	10,3	9,5	9,0
Corea del Sud	2,3	0,3	6,2	3,9	4,4
Giappone	-1,2	-6,3	4,0	-0,5	2,3
Hong Kong	2,3	-2,7	7,0	6,0	4,3
India	6,2	6,8	10,1	7,8	7,5
Singapore	1,5	-0,8	14,5	5,3	4,3
Taiwan	0,7	-1,9	10,9	5,2	5,0
Thailandia	2,6	-2,4	7,8	3,5	4,8
Vietnam	6,3	5,3	6,8	5,8	6,3

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati FMI, World Economic Outlook Database, September 2011

Per quanto riguarda infine il Giappone, dopo due anni di recessione (-1,2% nel 2008 e -6,3% nel 2009), il Pil ha segnato nel 2010 un aumento del 4 per cento, cedendo tuttavia alla Cina la seconda posizione nella graduatoria delle principali economie, che aveva mantenuto dal 1968 dietro gli USA. Tuttavia, le conseguenze del terremoto hanno reso più incerte le prospettive e per il 2011 si prevede una leggera contrazione del Pil (-0,5%).

1.2 L'espansione del mercato asiatico nell'ultimo decennio

Gli scambi commerciali tra Paesi rappresentano uno degli aspetti più importanti del processo di globalizzazione dell'economia mondiale. L'analisi dell'andamento delle esportazioni costituisce quindi un aspetto rilevante per monitorare la capacità competitiva del nostro Paese².

Malgrado in questi ultimi anni la crisi abbia colpito le imprese esportatrici italiane, vi sono segnali di una reazione che ha portato a riorientarsi verso i mercati a maggiore crescita. L'export dell'Italia è infatti sempre più diretto ai mercati emergenti, mentre molti Paesi più avanzati hanno perso quote di mercato. Il grado di integrazione commerciale con i Paesi europei è molto elevato: oltre due terzi delle

² I dati utilizzati in questo capitolo sono di fonte Istat. Il dato 2010 è da considerare provvisorio. La classificazione delle voci merceologiche adottata nell'analisi rappresenta un'opportuna aggregazione dei gruppi ATECO 2007 finalizzata a mettere in luce le specificità settoriali e territoriali del commercio estero regionale.

Tabella 1.2 – Veneto e Italia. Esportazioni per macroarea geografica. Quote e variazioni percentuali. Anni 1991, 2000 e 2010

Macroaree	Veneto				Italia			
	Quote			Var. % valori 2010/2000	Quote			Var. % valori 2010/2000
	1991	2000	2010		1991	2000	2010	
EUROPA	75,5	70,0	71,7	25,3	73,9	69,5	69,4	29,5
Unione europea 27	n.d.	61,9	59,9	18,2	n.d.	61,5	57,3	20,9
Paesi europei non Ue	n.d.	8,0	11,8	79,3	n.d.	8,0	12,1	96,3
AFRICA	2,7	2,7	3,7	66,3	4,4	3,5	5,3	95,5
Africa settentrionale	1,9	2,0	2,7	64,9	2,9	2,3	4,0	120,7
Altri paesi africani	0,8	0,8	1,1	70,0	1,4	1,2	1,3	45,4
AMERICA	11,9	16,9	10,3	-25,3	10,1	15,1	10,0	-13,9
America settentrionale	9,9	12,4	7,5	-26,4	7,7	11,1	6,7	-21,7
America centro-meridionale	1,9	4,5	2,8	-22,4	2,3	3,9	3,3	7,9
ASIA	9,1	9,5	13,1	69,1	10,6	10,6	13,7	68,3
Medio Oriente	2,8	2,7	4,2	87,7	3,8	3,3	4,8	87,3
Asia centrale	0,2	0,5	1,4	233,2	0,5	0,7	1,7	229,5
Asia orientale	6,1	6,3	7,6	47,8	6,4	6,6	7,3	42,6
OCEANIA e altri territori	0,8	0,9	1,1	52,0	1,1	1,3	1,6	54,6
MONDO	100,0	100,0	100,0	22,2	100,0	100,0	100,0	29,7

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

merci italiane sono vendute in Europa, ma sono l'Asia Orientale e l'America Latina che stanno trainando la crescita del commercio estero (nel 2010 si è registrata una crescita dell'export verso queste due aree rispettivamente del +20,2% e +23% su base annua), alimentate dall'aumento dei consumi della classe media e dall'adozione di piani di investimenti pubblici.

Nel decennio 2000-2010 le esportazioni verso l'America sono diminuite del 14 per cento raggiungendo una quota di mercato sul totale italiano del 10 per cento (lo stesso livello del 1991), in particolare le vendite verso l'America settentrionale hanno segnato una flessione del 22 per cento, mentre sono cresciute quelle verso l'America centro-meridionale (+8%). L'export verso i Paesi europei è continuato a crescere, ma la quota di mercato è rimasta pressoché stazionaria rispetto al passato (nel 2010 circa il 70% dell'export nazionale). Le vendite di prodotti italiani sono state invece rilanciate dai Paesi asiatici: il valore delle esportazioni verso l'Asia centrale in dieci anni è oltre che triplicato (in particolare +236,2% solo l'India), in Medio Oriente quasi raddoppiato e in Asia orientale aumentato del 43 per cento (+261,7% la Cina e +221,8% il Vietnam, mentre il Giappone ha accusato una flessione del -7,1%). Nel decennio la quota di mercato dell'area asiatica è aumentata di 3,1 punti percentuali (dal 10,6% al 13,7%), raggiungendo un valore di 46,4 miliardi di euro. In particolare la quota di mercato

Tabella 1.3 – Italia. Interscambio commerciale per aree e principali Paesi. Valori in milioni di euro. Anni 2000 e 2010

	2000		2010		var. % 2010/2000		comp. % 2010	
	import	export	import	export	import	export	import	export
ASIA	34.404	27.563	73.250	46.381	112,9	68,3	20,0	13,7
Asia orientale	21.870	17.223	44.245	24.559	102,3	42,6	12,1	7,3
Cina	7.028	2.380	28.790	8.610	309,7	261,7	7,8	2,5
Giappone	6.421	4.338	4.288	4.032	-33,2	-7,1	1,2	1,2
Hong Kong	398	3.269	386	3.610	-2,8	10,4	0,1	1,1
Corea del Sud	2.249	1.830	2.986	2.513	32,8	37,3	0,8	0,7
Singapore	478	1.621	232	1.411	-51,4	-12,9	0,1	0,4
Thailandia	1.058	545	1.295	944	22,4	73,2	0,4	0,3
Vietnam	338	182	890	584	163,4	221,8	0,2	0,2
Medio Oriente	9.302	8.616	20.993	16.140	125,7	87,3	5,7	4,8
Asia centrale	3.232	1.724	8.012	5.681	147,9	229,5	2,2	1,7
India	1.626	1.007	3.823	3.387	135,2	236,2	1,0	1,0
MONDO	258.507	260.413	367.122	337.810	42,0	29,7	100,0	100,0

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

delle esportazioni italiane in Cina è crescita dallo 0,9 al 2,5 per cento (8,6 miliardi di euro); quella dell'India dallo 0,4 all'1 per cento (3,4 miliardi di euro).

Il peso dell'Asia quale mercato di destinazione dell'export delle economie avanzate è molto diverso a seconda dei Paesi considerati. Si evidenziano non solo le economie asiatiche più mature (Singapore, Taiwan, Corea del Sud e Hong Kong), ma anche i nuovi mercati emergenti in rapido processo di ripresa (Indonesia, Vietnam e Malesia). Recentemente l'aumento degli accordi preferenziali su base bilaterale o regionale è stato rilevante per l'area asiatica che si è imposta, negli ultimi dieci anni, come una delle aree più dinamiche del mondo, in sostanziale inversione di tendenza rispetto al passato. Questo è particolarmente evidente nel numero crescente di accordi firmati, o in via di negoziazione, da parte di Cina, Giappone e Corea del Sud, che nel 2001 non erano ancora parte di alcuno di essi.

1.3 Le dinamiche dei principali mercati di sbocco

I Paesi “emergenti” costituiscono una vera e propria “locomotiva” per le esportazioni italiane. In particolare le vendite di merci verso Cina, Thailandia, Vietnam, Corea del Sud, Singapore, Hong Kong e Giappone

rappresentano la quasi totalità delle esportazioni italiane verso l'Asia orientale, area che si conferma nel 2010 la terza destinazione delle merci italiane. L'India rappresenta un altro importante mercato traino per il nostro Paese.

Mentre nel 2009 le esportazioni italiane in Asia hanno segnato una contrazione complessiva del -9,6 per cento, dato che racchiude la forte flessione verso alcuni mercati (India -11,5% e Giappone -12,6%) e la crescita dell'export verso la Cina (+3,1%), nel 2010 tutti i mercati asiatici hanno evidenziato una buona performance, soprattutto per la forte spinta sopraggiunta dalla Cina (+29,9%) e dall'India (+23,8%), oltre che dal Vietnam (+21,2%) e da Hong Kong (+33,6%).

Nel 2010 l'interscambio commerciale dell'Italia con l'Asia orientale è stato caratterizzato da un'intensa ripresa che ha determinato il pieno recupero dei livelli del 2008 per entrambi i flussi commerciali. Tuttavia la maggiore crescita del valore delle importazioni (+40,1% su base annua) rispetto a quella delle esportazioni (+20,2%) ha determinato un significativo aumento del deficit commerciale, che ha raggiunto 19,7 miliardi di euro. Il peggioramento della bilancia commerciale italiana è dovuto principalmente al contributo del saldo negativo della Cina (cifra record di -20 miliardi di euro), in seguito a un brusco incremento delle importazioni³. In deficit anche il commercio estero con Thailandia, Vietnam, Corea del Sud (che nel 2009 si era trasformato in un avanzo) e Giappone (pur inferiore agli alti livelli raggiunti fino al 2007). La posizione deficitaria totale non è stata avvantaggiata dall'ampliamento del surplus che l'Italia vanta nei confronti di Hong Kong e Singapore.

La crescita delle merci acquistate è stata determinata da un incremento delle importazioni da tutti i principali Paesi dell'area. In particolare, per Cina e Corea del Sud l'aumento dell'import italiano ha raggiunto ritmi molto elevati (rispettivamente +48,9% e +38,3% rispetto al 2009). La Cina sta quindi continuando ad accrescere il suo peso tra i nostri fornitori nell'area asiatica (dal 2000 al 2010 in Italia l'acquisto di merci cinesi è quadruplicato, raggiungendo un valore di 28,8 miliardi di euro) a scapito delle altre economie, in particolare del Giappone, il cui peso sulle importazioni italiane dall'Asia orientale sta sempre più diminuendo (è passato da 14,1% del 2009 all'11% del 2010). Si prevede che la perdita di importanza del mercato giapponese potrà proseguire

³ Le importazioni cinesi in Italia sono aumentate in modo rilevante nell'ultimo decennio. Tuttavia nel 2009 si è registrata l'unica flessione (-18,1%).

ulteriormente in seguito alle ripercussioni del terremoto del marzo scorso che ha comportato pesanti cadute della produzione (nei primi sei mesi del 2011 le importazioni giapponesi in Italia sono aumentate solo del +5,5 per cento, mentre quelle dalla Cina del +27,8%).

Per quanto riguarda le esportazioni, nel 2010 le vendite di beni italiani in Giappone sono aumentate del +8,5 per cento, meno rispetto a quelle verso gli altri Paesi dell'area. L'export verso Cina, Hong Kong e Vietnam ha registrato una variazione positiva superiore alla media, mentre le vendite verso Singapore hanno continuato a diminuire (-6,4%).

Nel primo semestre del 2011 il deficit commerciale con i Paesi dell'area asiatica è aumentato rispetto allo stesso periodo del 2010 a causa della maggiore crescita delle importazioni (+29%) rispetto alle esportazioni (+6,2%). Nel periodo gennaio-giugno 2011 si è osservata inoltre una forte ripresa delle vendite verso Thailandia (+37,9%), Cina (+23,4%) e Singapore (+21,4%).

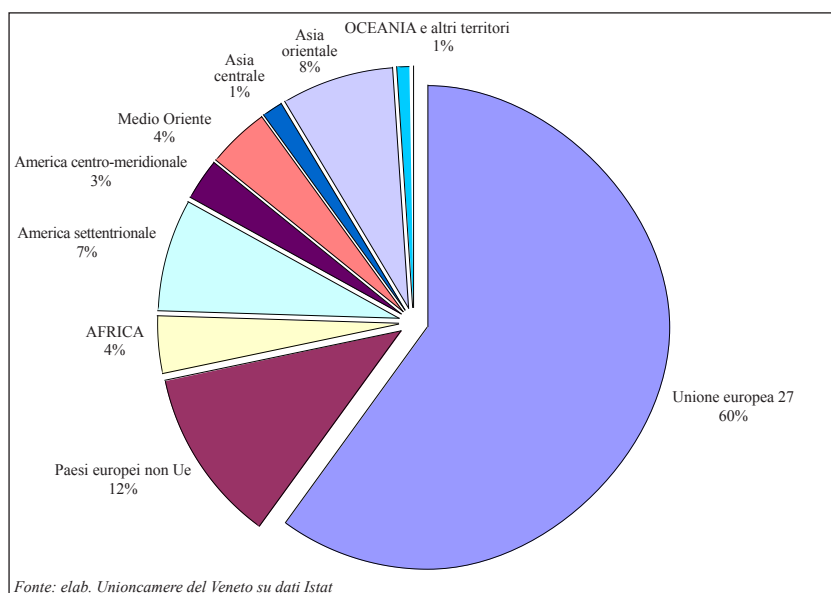
Dopo un 2009 che aveva registrato una contrazione sia delle merci acquistate che di quelle vendute, nel 2010 il deficit commerciale italiano con l'India si è notevolmente ampliato, in seguito all'aumento delle importazioni di oltre il 30 per cento (3,8 miliardi di euro), una variazione maggiore di quella delle esportazioni (+23,8%, 3,4 miliardi). L'interscambio con l'India nei primi sei mesi del 2011 si è caratterizzato per una marcata crescita delle merci acquistate (prossima al 40%) e di quella più contenuta delle vendite (+27,7%), che ha determinato l'ampliamento del deficit con il Paese.

I metalli e la meccanica strumentale sono i comparti con le dinamiche migliori dell'export italiano in Asia grazie al recupero dell'attività industriale e degli investimenti delle imprese asiatiche. Le esportazioni di apparecchiature elettriche in Asia sono particolarmente reattive, con un aumento del 17 per cento nel 2010, a fronte di una contrazione di pari intensità nel 2009. La performance è legata alla crescita della capacità di generazione elettrica dell'Asia emergente che, con un aumento del 35 per cento previsto tra il 2007 e il 2015, è la più rapida a livello mondiale.

1.4 L'interscambio commerciale con l'Asia: il caso del Veneto

Il sistema produttivo del Veneto si distingue per la sua grande espansione nei mercati internazionali: l'export veneto appare orientato principalmente verso l'Europa (il 60% dei prodotti veneti è destinato

Grafico 1.2 – Veneto. Esportazioni per macroarea geografica. Composizione percentuale. Anno 2010



all'UE27), con particolare rilevanza di Paesi quali la Germania, la Francia, il Regno Unito, la Spagna e l'Austria.

Tra i principali partner commerciali tradizionali del Veneto figurano gli Stati Uniti, anche se in misura inferiore rispetto al passato. Il mondo imprenditoriale veneto sembra infatti cogliere la sfida rappresentata sia dai nuovi mercati delle Repubbliche della CSI (Comunità degli Stati Indipendenti) e dei Paesi dell'Europa centro-orientale, sia dai mercati dell'America Latina. In particolare, recentemente si è verificato un aumento delle esportazioni venete verso l'Asia, con un interesse particolare rivolto a Giappone, Hong Kong, Corea del Sud, Cina e Taiwan. In questi Paesi si registreranno trend demografici favorevoli, consistenti aumenti del reddito disponibile e nei prossimi anni i consumatori di questi nuovi mercati saranno in media più giovani di quelli dei Paesi occidentali. La domanda interna tenderà quindi a crescere velocemente e l'espansione della classe media potrebbe costituire un traino al mercato mondiale dei beni di lusso.

Analizzando gli scambi commerciali per area geografica negli ultimi dieci anni, il quadro dell'economia mondiale si è modificato notevolmente e sono entrati in scena nuovi importanti attori: tra

il 2000 e il 2010 sono migliorate le quote di mercato verso i Paesi asiatici (nel 2010 le esportazioni venete verso l'Asia rappresentano il 13,1% dell'export regionale, una quota di mercato di ben 3,6 punti percentuali in più rispetto al 2000) a discapito dei Paesi europei, che hanno registrato una diminuzione di 2 punti percentuali della quota sul totale esportato (nel 2010 pari al 59,9%) e dell'America (-6,6 p.p., peso del 10,3%), aree caratterizzate da elevati deficit fiscali e una domanda interna fragile. Più in dettaglio, il peso delle esportazioni verso l'America settentrionale è sceso in dieci anni dal 12,4 al 7,5 per cento, mentre è risultata meno brusca la flessione della quota export verso l'America centro-meridionale (dal 4,5% al 2,8% del totale esportato).

Nonostante i Paesi asiatici rappresentino ancora una quota esigua di mercato, le esportazioni venete verso quest'area stanno manifestando incrementi consistenti. Nel 2010 il valore dell'export veneto verso il continente asiatico è cresciuto di oltre il 69 per cento rispetto al 2000. Con questo incremento le vendite di merci venete destinate ai mercati asiatici hanno raggiunto un valore di quasi 6 miliardi di euro. In particolare, nel periodo 2000-2010 sono le esportazioni verso Cina e India che hanno registrato un rapido sviluppo. Si pensi che nel decennio

Grafico 1.3 – Veneto. Andamento delle esportazioni in India, Cina e Giappone (numero indice 2000=100). Anni 2000-2010

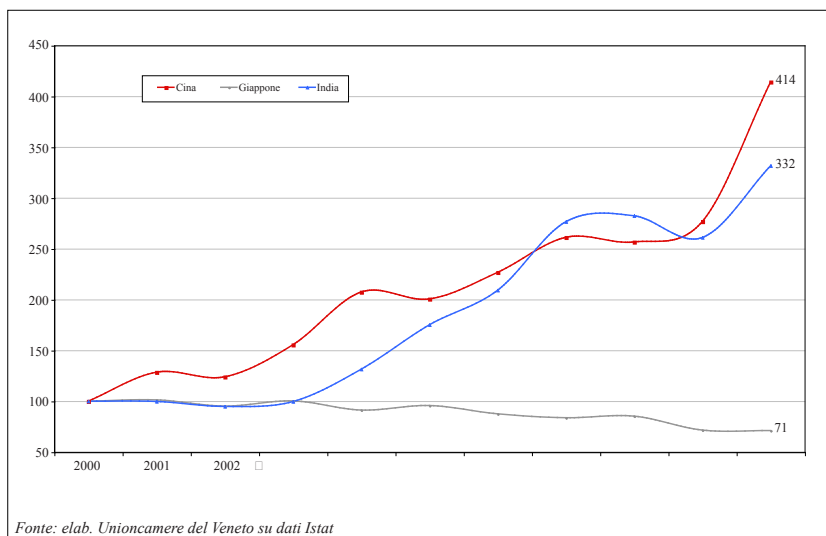


Tabella 1.4 – Veneto. Interscambio commerciale per aree e principali Paesi. Valori in milioni di euro. Anni 2000 e 2010

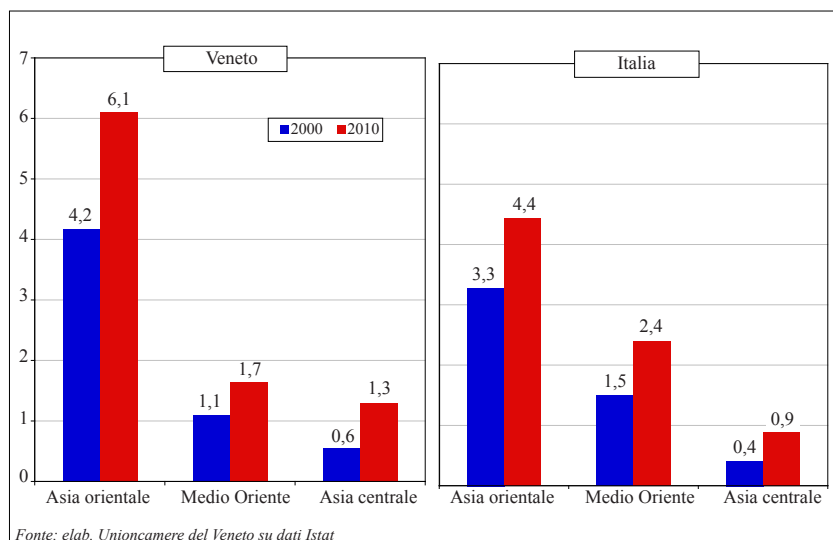
	2000		2010		var. % 2010/2000		comp. % 2010	
	import	export	import	export	import	export	import	export
ASIA	2.987	3.535	7.270	5.976	143,4	69,1	19,0	13,1
Asia orientale	2.336	2.333	5.430	3.447	132,4	47,8	14,2	7,6
Cina	992	336	3.915	1.391	294,5	314,2	10,2	3,1
Giappone	72	630	57	599	-20,6	-5,0	0,1	1,3
Hong Kong	410	605	458	430	11,7	-28,9	1,2	0,9
Corea del Sud	100	184	140	247	39,0	34,5	0,4	0,5
Singapore	106	140	10	159	-90,3	13,6	0,0	0,3
Thailandia	105	83	121	140	14,7	69,0	0,3	0,3
Vietnam	65	12	215	81	229,5	581,3	0,6	0,2
Medio Oriente	212	1.015	569	1.906	168,8	87,7	1,5	4,2
Asia centrale	439	187	1.271	623	189,2	233,2	3,3	1,4
India	236	112	704	372	198,4	231,6	1,8	0,8
MONDO	28.286	37.308	38.239	45.598	35,2	22,2	100,0	100,0

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

le vendite di prodotti veneti verso il “gigante asiatico” sono più che quadruplicate, raggiungendo 1,4 miliardi di euro. Hanno segnato un forte aumento anche le vendite verso l’India, più che triplicate in dieci anni (372 milioni di euro nel 2010). Sostenuta anche la crescita del fatturato estero derivante degli scambi con il Vietnam (un valore sei volte superiore al 2000) e con la Thailandia (+69%). Tra il 2000 e il 2010 sono invece diminuite le vendite di merci venete verso il Giappone (-28,9%) e Hong Kong (-5%).

La recessione del 2008-2009 e la ripresa del 2010-2011 hanno accelerato i processi di spostamento del baricentro della produzione industriale mondiale a favore dei Paesi emergenti e in particolare dell’Asia orientale e meridionale e a discapito dell’Europa e degli Stati Uniti. Il cambiamento è testimoniato dal progressivo aumento del grado di apertura del sistema economico veneto verso i mercati asiatici (rappresentato dal valore delle esportazioni ed importazioni di merci e del loro rapporto sul Pil regionale); in particolare dal 2000 al 2010 tale valore è cresciuto di 3,3 punti percentuali (+1,9 p.p. solo per l’Asia Orientale, raggiungendo il 6,1%). L’indicatore ha mostrato invece una diminuzione per i Paesi dell’America e anche se in modo meno rilevante verso l’Europa. La proiezione internazionale dell’economia regionale verso l’Asia è confermata anche confrontando i dati del Veneto con

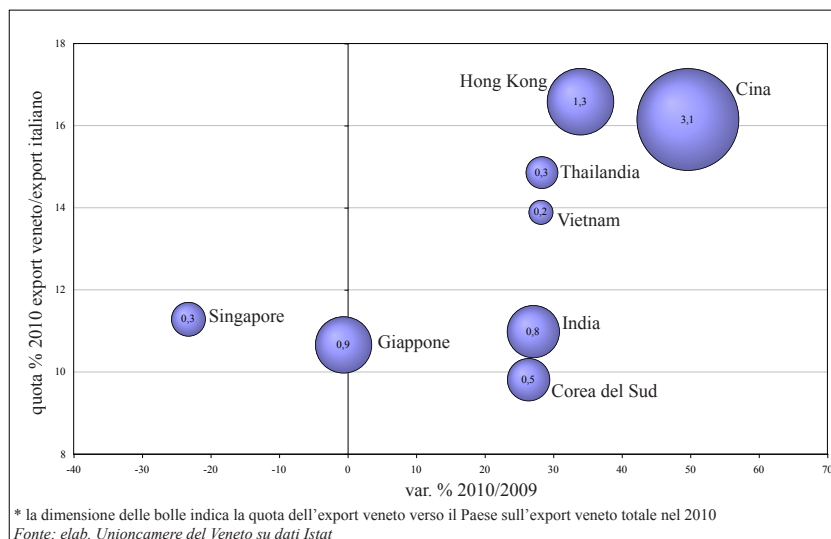
Grafico 1.4 – Veneto e Italia. Valore delle esportazioni e delle importazioni di merci sul Pil (tasso di apertura commerciale). Valori percentuali. Anni 2000 e 2010



la media nazionale dove il grado di apertura commerciale con i Paesi asiatici è più basso e nel decennio è aumentato meno, a conferma della grande vocazione dell’export veneto verso questi nuovi mercati.

Nell’ultimo decennio i pilastri della crescita del commercio veneto verso l’Asia sono stati i beni di consumo, la meccanica strumentale, i mezzi di trasporto e le apparecchiature elettriche. È aumentato il peso dei beni strumentali specializzati: i macchinari costituiscono la voce principale del fatturato estero veneto in Asia, mentre la metallurgia è un comparto molto dinamico in termini di crescita del mercato. Inoltre, l’export veneto evidenzia una specializzazione concentrata in settori a forte competitività di prezzo (abbigliamento, articoli in pelle, mobili), in maggioranza caratterizzati da una crescita degli scambi in valore inferiore alla media del commercio mondiale. Pur rimanendo tra i leader internazionali di queste produzioni, l’accelerazione della concorrenza delle economie asiatiche emergenti ha determinato delle riduzioni di quote in Europa e nel resto del mondo in larghe fasce di prodotti tradizionali, da cui ancora dipende una parte non trascurabile della nostra economia. In questi settori le aziende venete dovranno quindi sempre più puntare su fattori di successo e non di prezzo, in cui tecnologia, design e qualità svolgano un ruolo fondamentale.

Grafico 1.5 – Veneto. Esportazioni verso alcuni Paesi asiatici. Quote e variazioni percentuali. Anno 2010



1.4.1 L'interscambio commerciale Veneto-Cina

La Cina rappresenta l'ottavo partner commerciale del Veneto per valore complessivo degli scambi commerciali (nel 2010 pari a 1,4 miliardi di euro). Nell'ultimo decennio le esportazioni venete verso il "gigante asiatico" sono progressivamente aumentate e rispetto al 2000 sono addirittura quadruplicate, raggiungendo una quota sul totale delle esportazioni venete del 3,1 per cento. Tuttavia il valore delle importazioni è sempre stato marcatamente superiore a quello delle merci vendute e in crescita determinando un costante deficit commerciale (nel 2010 pari a -2,5 miliardi di euro). La Cina con un valore di quasi 4 miliardi di euro occupa il secondo posto tra i Paesi fornitori della regione.

Negli anni la Cina ha guadagnato quote di mercato sempre più rilevanti in tutti i Paesi e in molti settori manifatturieri a scapito di Paesi anche avanzati, tra i quali l'Italia, caratterizzati da una specializzazione su beni considerati tradizionali e quindi fra quelli più a rischio. Nel 2010 il principale settore esportatore del "made in Veneto" in Cina risulta quello dei macchinari, che rappresenta quasi la metà del totale venduto (pari a oltre 678 milioni di euro, un valore duplicato rispetto all'anno precedente). Seguono i gioielli (131,2 milioni) e la concia

(130,9 milioni), entrambi con una variazione positiva di oltre il 30 per cento rispetto al 2009. Stanno invece diminuendo le vendite di prodotti chimici e farmaceutici, la quarta voce dell'export veneto in Cina (-2,1%, scendendo a 65 milioni di euro).

Per quanto riguarda i beni acquistati, la prima voce dell'import veneto dalla Cina è rappresentata dall'abbigliamento (18,3% delle merci acquistate nel 2010, per un valore di 716,6 milioni di euro). I prodotti dell'elettronica, apparecchi medicali e di misurazione dal 2009 al 2010 hanno oltre che raddoppiato il loro valore raggiungendo i 568,5 milioni di euro (il 14,5% del totale importato dalla Cina).

1.4.2 L'interscambio commerciale Veneto-India

Nel 2010 le esportazioni venete verso l'India sono ammontate a 372 milioni di euro, le importazioni a 704 milioni di euro. L'interscambio commerciale è dunque aumentato rispetto all'anno precedente, non solo recuperando rispetto al 2009 che aveva visto una leggera diminuzione, principalmente come effetto della crisi internazionale, ma registrando anche un valore superiore agli anni precedenti. Il saldo della bilancia commerciale ha registrato un deficit per il Veneto pari a 332 milioni di euro (contro i -116 milioni di euro del 2009).

Tra le categorie merceologiche, la voce 'macchinari' rimane al primo posto tra le esportazioni venete verso l'India, con una quota nel 2010 del 41,5 per cento ed un incremento del 16,4 per cento rispetto all'anno precedente. La voce 'altre apparecchiature elettriche' è quasi raddoppiata nel 2010, raggiungendo una quota del 9,9 per cento. Buona anche la dinamica della concia e delle lavorazioni pelli, che hanno rappresentato il 7,2 per cento delle esportazioni venete verso l'India con un incremento del 36,5 per cento rispetto al 2009. I prodotti della metallurgia (le cui vendite sono più che raddoppiate rispetto al 2009) hanno raggiunto una quota complessiva del 6,6 per cento.

L'India esporta un volume crescente di prodotti petroliferi raffinati, grazie al rapido sviluppo delle infrastrutture indiane di raffinazione. Nel 2010 le importazioni di questi prodotti hanno raggiunto un valore di 135 milioni di euro, occupando una quota importante sul totale delle merci acquistate, pari al 19,2 per cento. Seguono i prodotti dell'abbigliamento (quota del 19,1%) e le calzature (10,8%). Interessante anche la dinamica della metallurgia e dei mezzi di trasporto il cui valore è oltre che raddoppiato dal 2009 al 2010.

1.5 Questo è solo l'inizio

La Cina è l'unica area del mondo in cui la crescita non rallenta e rimane quindi l'ultima speranza di crescita per l'economia mondiale. Se le imprese italiane vorranno approfittarne di questa situazione dovranno essere presenti con impianti, marchi, catene di distribuzione e forze di vendita. Diversamente l'"occasione asiatica" porterà benefici solo ai grandi colossi americani, giapponesi e tedeschi mentre il resto d'Europa continuerà ad arretrare.

Dall'inizio del 2010 è entrato in vigore un accordo doganale che riduce in modo rilevante le barriere doganali e amplia al 90 per cento dei prodotti l'accordo tariffario tra la Cina e i 10 Paesi Asean (Indonesia, Filippine, Malesia, Thailandia, Singapore, Brunei, Vietnam, Laos, Birmania e Cambogia). Inoltre, nel 2011 la crescita economica di India, Corea e dei 5 più grandi Paesi Asean porterà alla creazione di nuovi redditi per 150 miliardi di dollari. Il *decoupling*, la crescita non sincronizzata tra Occidente ed Oriente, condurrà quindi a scenari oggi non del tutto prevedibili.

Tutto il continente asiatico rappresenta nel suo insieme uno sbocco di mercato vitale per la produzione italiana e veneta in particolare. Inoltre, in un'ottica di specializzazione internazionale, l'Asia non solo può costituire un ottimo cliente di prodotti del made in Italy in virtù delle maggiori disponibilità dei consumatori abbienti di quelle aree, ma anche l'opportunità di feconde collaborazioni produttive per tutte quelle lavorazioni semplici ed a basso costo che comunque sono presenti nelle nostre filiere più avanzate e di pregio, contribuendo così ad una più elevata competitività a livello globale.

Lo sviluppo della classe media avrà un impatto positivo sul livello dei consumi privati in Asia. Nel prossimo decennio, infatti, si prevede che la quota di spesa della classe media asiatica aumenterà dal 23 per cento del 2009 al 40 per cento del 2020 sul totale mondiale, mentre quella europea ed americana si ridurranno.

D'altro canto, l'apertura commerciale con i Paesi asiatici non può limitarsi alle sole proiezioni all'estero, ma deve anche estendersi alle importazioni:

- di materie prime e beni intermedi a condizioni favorevoli, per gli approvvigionamenti delle nostre manifatture trasformatrici;
- di prodotti finiti a costi molto contenuti, per soddisfare le esigenze dei nostri consumatori meno abbienti.

In questo modo, si potrà ottenere il massimo vantaggio sia per

l'espansione delle nostre esportazioni, che per la convenienza dei beni e servizi importati, attraverso l'apertura commerciale verso questo importante continente.

Ovviamente, il fenomeno delle relazioni con l'Asia non è nuovo e come abbiamo visto già da diversi anni si stanno verificando flussi commerciali in continua crescita in entrambe le direzioni. Ora si tratta di ampliare sensibilmente le relazioni in atto perché le prospettive favorevoli sono state accelerate dalla crisi dei Paesi occidentali avanzati (che prima costituivano il nostro maggiore sbocco di mercato) e dalla crescente concorrenza che si sta concentrando proprio in quei Paesi e che potrebbe con il tempo saturarne i mercati più promettenti.

Ma le difficoltà per perseguire una politica di maggior apertura tra le due economie non sono poche, soprattutto per le PMI, che, a causa delle loro carenze dimensionali, non dispongono di mezzi e di professionalità per relazionarsi nella lingua locale, per la conoscenza del funzionamento di quei mercati e dei relativi canali di accesso, per instaurare rapporti collaborativi caratterizzati da usi e costumi molto diversi e così via. L'unica via percorribile per le imprese di minore dimensione è quella dell'aggregazione in iniziative comuni per raggiungere quel livello dimensionale ottimo in grado di reperire tutti i fattori necessari al buon esito dell'investimento. La promozione di un tale percorso, dato lo scarso spirito aggregativo di molte PMI, può avvenire per iniziativa di qualche soggetto terzo privato o pubblico, come può essere la neonata *agenzia regionale per la promozione del commercio estero*, che è stata formalmente costituita ai primi di agosto 2011 ma che nel 2012 diventerà operativa.

Riferimenti bibliografici

Congiuntura Ref. (2011), *Battuta d'arresto del commercio mondiale*, 07 Luglio 2011.

Congiuntura Ref. (2011), *Congiuntura internazionale: tendenze d'inizio anno*, 18 Febbraio 2011.

Congiuntura Ref. (2011), *Conseguenze della crisi giapponese*, 16 Marzo 2011.

Daveri Francesco, "Crescita mondiale: rimane solo la Cina" in *www.lavoce.info*, 18 agosto 2011.

FMI (2011), *World Economic Outlook*, September 2011, Washington.

ICE – Istat (2011), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese, Annuario 2010*, Roma.

ICE – Istat (2011), *L'Italia nell'economia internazionale, Rapporto 2010-2011*, Roma.

Regione del Veneto, Direzione Sistema Statistico Regionale (2011), *Rapporto statistico 2011, Il Veneto si racconta, il Veneto si confronta*, Venezia.

SACE (2010), *Rapporto Export 2010-2014, Le prospettive per le esportazioni italiane*, Roma.

Siti Internet consultati

www.ice.gov.it

www.ilsole24ore.com

www.imf.org

www.istat.it

www.lavoce.info

www.rapportipaesecongiunti.it

www.ref-online.it

2. INTEGRAZIONE COMMERCIALE TRA VENETO E BRASILE: ALCUNE EVIDENZE EMPIRICHE

di Marco Giansoldati

In sintesi

Il presente lavoro fornisce un quadro delle relazioni commerciali tra la regione del Veneto e il Brasile nel corso degli ultimi vent'anni, sottolineando l'evoluzione della struttura degli scambi e dei sottostanti vantaggi comparati. Sebbene sia presente una significativa eterogeneità nei percorsi provinciali, il risultato aggregato conferma le caratteristiche strutturali delle realtà più mature, registrando una prevalenza di importazioni di beni del settore tessile-abbigliamento e di esportazioni del comparto meccanico. Il saldo commerciale della regione è significativamente deficitario, ma la composizione evidenziata conferma il progressivo consolidamento dei settori a più elevato contenuto di conoscenza, a differenza di quanto si registra nelle relazioni di scambio con i Paesi di consolidata industrializzazione.

2.1 I processi di apertura internazionale: un quadro di sintesi

Come è noto, il Veneto è una delle regioni italiane a maggior grado di apertura. I mercati esteri rivestono quindi una importanza fondamentale per determinare i livelli di attività e la crescita del sistema economico regionale. Per bilanciare, almeno in parte, gli effetti negativi della crisi economica e riavviare un percorso di crescita serve una maggiore competitività nei mercati esteri, soprattutto quelli relativi ai Paesi che anche durante la crisi hanno saputo crescere a tassi positivi: Paesi che rappresentano inoltre le aree in cui si concentrerà lo sviluppo economico mondiale. Il modello di specializzazione italiano, specie laddove il sistema di offerta sia rappresentato da imprese di dimensioni medio-piccole¹, deve guardare con interesse a quei sistemi economici in cui la crescita è determinata dalla domanda interna.

A questo insieme di Paesi appartiene di diritto il Brasile, un Paese di dimensioni rilevanti e capace di esibire una crescita sostenuta del Pil reale (+7,5% nel 2010), grazie ad una importante crescita della domanda interna.

La distanza geografica tra Veneto e Brasile è compensata da legami profondi, legati in primis alle emigrazioni dal Veneto, tanto che in alcune regioni del Brasile gran parte della popolazione è di origine veneta.

Ci è sembrato quindi importante analizzare la struttura degli scambi internazionali con il Brasile; sia per le importazioni, per la rilevanza economica (soprattutto in chiave futura) del mercato di destinazione; sia per le esportazioni, dato che la composizione delle esportazioni brasiliane sta affiancando, alla tradizionale vocazione di esportatore di “commodities”, quella di esportazioni di beni ad alta tecnologia.

Come vedremo nell’analisi dei modelli di specializzazione bilaterale di flussi di commercio internazionali delle province del Veneto con il Brasile, infatti, l’aspetto dell’internazionalizzazione produttiva, quindi legato ai beni intermedi e complementari, appare sempre più rilevante.

¹ Sul legame tra classi dimensionali delle imprese e modello di specializzazione si veda Borghi e Helg (2011).

2.2 Le relazioni commerciali Veneto-Brasile: un'analisi territoriale

Di fronte alla costante perdita di competitività fatta registrare dalla manifattura veneta nel corso degli ultimi due decenni nei confronti dei Paesi di matura industrializzazione, sembra che nelle relazioni di commercio internazionale con il Brasile valga ancora un vantaggio comparato nei settori più avanzati del made in Italy, in particolare per quanto riguarda la meccanica e gli apparecchi meccanici. La composizione delle importazioni e delle esportazioni bilaterali riflette in maniera significativa la competitività, e quindi la specializzazione, dei rispettivi sistemi di offerta. A tal fine è allora utile analizzare i flussi di importazioni ed esportazioni da un punto di vista provinciale, proprio per mettere in luce le specializzazioni produttive dei diversi territori.

2.2.1 Le importazioni

La provincia di Verona² ha evidenziato cifre in valore assoluto più elevate per il settore del tessile-abbigliamento (che include anche i prodotti in pelle ed accessori), per le quali si è registrato altresì un notevole tasso di crescita, di quasi sei volte dal 1991 al 2010. È stato altrettanto consistente l'aumento delle importazioni di metalli di base e prodotti in metallo, che si sono aggirati sui 10 milioni di euro, dopo un incremento di circa 20 volte con un significativo progresso soprattutto negli ultimi quattro anni. Altrettanto degno di nota è il valore assoluto degli acquisti di legno e prodotti in legno, di carta e stampa, che hanno superato i 35 milioni di euro per poi subire una flessione in concomitanza della crisi del 2009 (crisi comune a tutti i settori e in particolare per il settore del tessile-abbigliamento).

Simile è il quadro che si rileva osservando la provincia di Vicenza, sebbene su una scala di valori assoluti molto più elevata per effetto dei beni del comparto tessile. Nel 2007 si sono registrate importazioni che hanno superato i 300 milioni di euro; negli anni successivi si è registrata una flessione, ma nel complesso del periodo si è evidenziata una crescita di oltre sei volte l'importo iniziale. Ancora maggiore è stata la crescita delle importazioni nei comparti del legno e prodotti in

² Consideriamo le province seguendo l'ordine con cui sono presentate le statistiche Istat del commercio con l'estero, disponibili presso il sito www.coeweb.istat.it

legno e in quello dei prodotti della carta e della stampa che si posiziona attorno ai 37 milioni di euro, facendo così registrare un aumento di quasi 40 volte. Tassi di crescita degni di nota sono registrati anche dal comparto alimentare e da quello delle importazioni di metalli e prodotti in metallo, ma i valori assoluti sono apparsi decisamente contenuti rispetto al totale merceologico considerato.

Il caso della provincia di Belluno non ha presentato sostanzialmente alcun flusso di acquisto dal Brasile, ad esclusione di saltuarie importazioni che si collocano in tutte le categorie merceologiche. In maniera simile è possibile rilevare la limitatezza dei rapporti dell'area rodigina con la dovuta eccezione delle importazioni di beni del settore tessile e dell'abbigliamento, sebbene con valori assoluti di gran lunga inferiori ai territori precedentemente esaminati.

La dinamica delle importazioni regionali è stata certamente influenzata anche dagli acquisti della provincia di Treviso che, assieme a quella di Vicenza, ha contribuito maggiormente all'approvvigionamento di beni del comparto tessile ed abbigliamento, sfiorando i 70 milioni di euro dopo una flessione notevole subito nel 2009, ma con un incremento di circa 260 volte rispetto al valore del 1991. Solo a notevole distanza si rilevano le importazioni di legno e prodotti in legno; quelle di carta e stampa hanno subito un'apprezzabile crescita (circa 50 volte) ma sono state comunque limitate per il valore assoluto assunto, perché di poco superiori ai 12 milioni di euro.

Completamente diverso per la prevalente specializzazione della regione è il caso veneziano, in cui si rileva una certa eterogeneità tra i comparti, con andamenti altalenanti nel corso del tempo; qui è stata quindi assente una chiara dinamica. Devono essere letti in questo senso il picco (ed un successivo e persistente crollo) nelle importazioni di metalli e prodotti in metallo per quasi 18 milioni di euro nell'anno 1998, l'ascesa (ed anche qui un successivo calo, ed una recentissima ripresa) negli acquisti di sostanze e prodotti chimici, così come l'aumento delle importazioni di generi alimentari che si è realizzato tra il 2005 ed il 2008 per poi annullarsi completamente alla fine del 2010.

Infine, anche l'osservazione della provincia di Padova ci consente di sottolineare non vi sia stata linearità nei percorsi di acquisto che sono stati dominati, in valore assoluto, da quelli del comparto alimentare. Le cifre raccolte per il periodo vanno da picchi vicini ai 30 milioni di euro fino a notevoli cadute che conducono gli acquisti a valori di poco superiori al milione. Tra le altre categorie merceologiche, il tessile-abbigliamento e quello del legno e prodotti in legno hanno rivestito il

ruolo di maggiore significatività, con valori di poco inferiori ai 4 milioni di euro, frutto di un incremento di quasi il 90 per cento nel primo caso e di circa il 35 per cento nel secondo. Apprezzabile, anche se ad una certa distanza, è il valore registrato dai metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti.

Di conseguenza, la dinamica e le dimensioni delle importazioni della regione evidenziano alcuni dati salienti (tabella 2.1). La quota prevalente delle importazioni è imputabile al comparto del tessile-abbigliamento con quasi 300 milioni di euro, cifra di ben lunga superiore a tutti gli altri gruppi merceologici. Solo ad una certa distanza, superiore ai 60 milioni si collocano le importazioni di prodotti di legno e prodotti in legno e quindi il settore dei metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti con un valore di quasi 15 milioni. Parzialmente diverso è certamente l'ordinamento se si considerano i tassi di variazione lungo i venti anni considerati. Infatti il progresso più significativo è

Tabella 2.1 – Veneto. Importazioni dal Brasile per settore manifatturiero (valori in migliaia di euro). Anni 1991, 2001, 2008-2010

Attività manifatturiere	1991	2001	2008	2009	2010	comp. % 2010
CA Industrie alimentari, bevande e tabacco	38.183	19.455	49.119	45.315	5.447	1,4
CB Industrie tessili, abbigliamento, pelli e accessori	38.485	261.619	377.855	208.324	290.975	75,4
CC Industria del legno, della carta e stampa	8.205	29.782	52.453	39.931	61.476	15,9
CD Fabbricazione di coke e prodotti petroliferi raffinati	2.039	0	0	0	0	0,0
CE Fabbricazioni di prodotti chimici	4.352	5.843	1.469	5.177	1.934	0,5
CF Produzione di prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	0	64	25	1.515	6.375	1,7
CG Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	429	1.433	2.838	1.350	1.969	0,5
CH Metallurgia e fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchine e impianti)	8.806	5.727	17.352	16.950	14.756	3,8
CI Fabbricazione di computer, prodotti di elettronica e ottica, apparecchi elettromedicali, app. di misurazione e orologi	5	63	386	97	173	0,0
CJ Fabbricazione di apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	385	1.156	461	32	509	0,1
CK Fabbricazione di macchinari e attrezzature n.c.a.	2.624	10.190	4.652	1.928	1.768	0,5
CL Fabbricazione di mezzi di trasporto	99	460	336	356	82	0,0
CM Altre industrie manifatturiere, riparazione e installazione di macchine ed apparecchiature	1.447	4.322	1.132	225	640	0,2
Totale	105.059	340.114	508.078	321.199	386.104	100,0

Fonte: elab. su dati Istat

espresso dalle importazioni di computer, apparecchi elettronici e ottici, che sono cresciuti di ben 33 volte, ma di oltre 7 volte sono aumentate proprio le importazioni del settore tessile-abbigliamento e del legno e prodotti in legno.

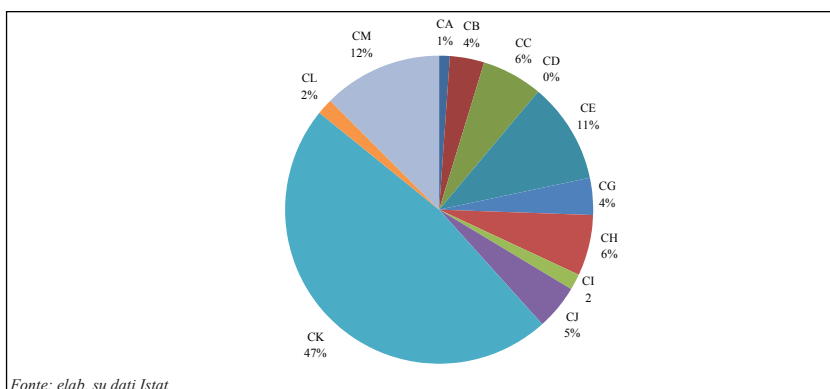
2.2.2 Le esportazioni

L'analisi delle esportazioni realizzate dalle diverse province venete ha evidenziato come i rapporti con il Brasile non siano solo espressione di una differente specializzazione produttiva, ma anche una certa pluralità delle categorie merceologiche coinvolte, nonostante una chiara e prevalente vocazione manifatturiera domestica.

Ciò è emerso dall'osservazione dei dati relativi alla provincia di Verona in cui sostanzialmente tutti i settori merceologici hanno registrato una crescita nei valori assoluti lungo gli ultimi venti anni. Tra gli altri settori è prevalso il valore delle esportazioni di macchine ed apparecchi meccanici, che si è attestato su valori superiori ai 22 milioni di euro con un progresso di circa 12 volte rispetto al 1991. Ad una certa distanza si situano le esportazioni di mezzi di trasporto ed il gruppo di settori identificati dalla classificazione ATECO2007 come CE (Sostanze e prodotti chimici), CF (Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici), CG (Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi), CH (Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti). In questi ultimi quattro casi il tasso di crescita su base decennale è apprezzabile con aumenti che vanno ben oltre le 100 volte.

Anche sul fronte vicentino (grafico 2.1) si apprezza la prevalenza delle esportazioni del settore della meccanica e degli apparecchi meccanici (CK), con valori di poco inferiori a 60 milioni di euro e di gran lunga maggiori rispetto alle altre categorie considerate e con un progresso di circa 11 volte dal 1991 alla fine del 2010. Solo ad una certa distanza si identificano altre sottosezioni ATECO, ovvero quella 'altri prodotti delle industrie manifatturiere' (CM), categoria residuale in cui trova spazio anche l'oreficeria, nonché quella delle sostanze e prodotti chimici (CE), con valori entrambi al di sopra dei 10 milioni di euro e con progressi significativi nel corso degli ultimi vent'anni (sei e sette volte rispettivamente). È di fatto indubbio che il contributo della provincia vicentina alle esportazioni regionali è di gran lunga superiore a quello del caso veronese.

Grafico 2.1 – Vicenza. Esportazioni per settori verso il Brasile (composizione percentuale). Anno 2010

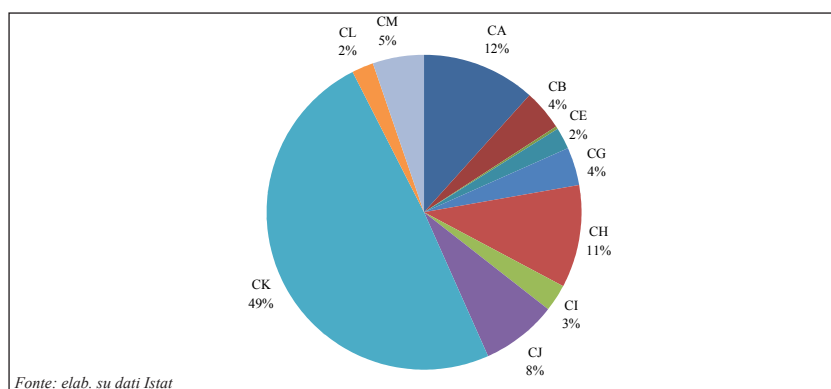


Più semplificata è la struttura e l'evoluzione delle esportazioni bellunesi che sono quasi esclusivamente imputabili alla sottosezione CM relativa agli 'altri prodotti delle industrie manifatturiere', al cui interno si identificano le categorie CM32504, lenti oftalmiche, ma soprattutto CM32505, ovvero armature e montature per occhiali di qualsiasi tipo. Il progresso registrato nei vent'anni è stato di quasi 130 volte, sottolineando come il mercato brasiliano sia diventato, già a partire dal 1995, un importante sbocco per raggiungere i consumatori più affluenti. Degni di nota sono anche i progressi delle categorie CH, CI e CJ, sebbene la loro rilevanza sia del tutto contenuta in termini assoluti.

La provincia di Treviso (grafico 2.2) conferma la consolidata presenza veneta nel settore delle macchine ed apparecchi meccanici, con valori assoluti che hanno raggiunto i 23 milioni di euro ed un progresso di 4,5 volte rispetto al dato del 1991. Solo ad una certa distanza, ma con valori molto simili tra loro, si collocano le esportazioni di prodotti alimentari e di metalli e prodotti in metallo, rispettivamente in aumento di 47 e 9 volte lungo i vent'anni di studio. Seguono, nell'ordine, le esportazioni di apparecchi elettrici, (3,6 milioni circa), quelle delle altre industrie manifatturiere (2,5 milioni circa) e quelle del comparto tessile-abbigliamento (2 milioni circa), alle quali corrispondono ritmi di crescita con incrementi di 13, 15 e 6 volte.

È certamente modesto il contributo che fornisce la provincia di Venezia nella costruzione della posizione esportativa regionale, seppur

Grafico 2.2 – Treviso. Esportazioni per settori verso il Brasile (composizione percentuale). Anno 2010



ampiamente negativa. Si rileva, in particolare, la prevalenza di vendite verso il Brasile di beni appartenenti al settore delle macchine ed apparecchi meccanici, con una cifra di fine periodo di poco inferiore ai 10 milioni di euro, con un incremento di circa 37 volte rispetto al 1991. Attorno ai 5 milioni è invece il valore delle esportazioni di apparecchi elettrici alla fine del 2010, cifra che viene conseguita attraverso un'espansione delle vendite che si è registrata a partire dal 2008 e che non sembra aver risentito degli effetti della crisi economico-finanziaria dell'anno successivo. Ad una certa distanza si registrano poi tre categorie merceologiche, CB, prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori, CG, articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi e CH, metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti, con valori compresi tra uno e due milioni di euro, sebbene sia la prima sottosezione a far registrare l'incremento più sostenuto. È però opportuno ricordare anche il precipitare progressivo delle esportazioni di sostanze e prodotti chimici che si è registrato di fatto a partire dal 2000, probabilmente per effetto di sostituzione con altri fornitori o con l'espansione dell'attività nazionale brasiliana in quel comparto.

La provincia di Padova, così come quella di Treviso e di Vicenza, ha esportato significativamente nel comparto della meccanica che ha registrato un valore di fine periodo pari a oltre 40 milioni di euro, cinque volte di più rispetto al 1991, e, soprattutto con una crescita notevolissima soprattutto dal 2008. A notevole distanza si trovano tutti gli altri comparti, tra i quali è però opportuno ricordarne alcuni per

dimensione assoluta dei flussi di vendite verso il Brasile negli ultimi periodi: i metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti, che si situano oltre ai cinque milioni di euro ed in progresso di quasi 20 volte rispetto al 1991; le esportazioni di apparecchi elettrici per una cifra di circa 3,7 milioni di euro e quelle di prodotti del comparto tessile-abbigliamento (comprese calzature ed articoli in pelle) per un valore di circa 2,3 milioni di euro, entrambi con tassi di crescita notevolissimi (seppur a prezzi correnti).

La provincia di Rovigo conferma il suo limitato contributo nella dimensione degli scambi con il partner sudamericano: solo il settore delle macchine ed apparecchi meccanici è riuscito a superare i due milioni di euro con un progresso comunque apprezzabile dal 1991 in poi. A quota 1,5 milioni di euro si collocano quindi l'export di coke e prodotti petroliferi raffinati, nulli all'inizio del periodo e per i quali non è quindi possibile definire un tasso di variazione. Trascurabili i valori delle restanti categorie.

Tabella 2.2 – Veneto. Esportazioni verso il Brasile per settore manifatturiero (valori in migliaia di euro). Anni 1991, 2001, 2008-2010

Attività manifatturiere	1991	2001	2008	2009	2010	comp. % 2010
CA Industrie alimentari, bevande e tabacco	560	9.834	9.202	7.160	11.471	3,1
CB Industrie tessili, abbigliamento, pelli e accessori	679	8.518	11.916	10.003	11.167	3,0
CC Industria del legno, della carta e stampa	242	3.404	4.476	4.415	8.133	2,2
CD Fabbricazione di coke e prodotti petroliferi raffinati	0	1	39	25	4	0,0
CE Fabbricazioni di prodotti chimici	5.666	13.776	21.632	18.681	26.083	7,1
CF Produzione di prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	2.727	1.118	8.264	4.961	7.146	1,9
CG Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	885	13.937	19.215	12.807	16.723	4,6
CH Metallurgia e fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchine e impianti)	1.415	13.181	23.108	25.202	28.507	7,8
CI Fabbricazione di computer, prodotti di elettronica e ottica, apparecchi elettromedicali, app. di misurazione e orologi	855	4.915	3.338	5.184	6.668	1,8
CJ Fabbricazione di apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	923	13.832	21.767	16.654	21.610	5,9
CK Fabbricazione di macchinari e attrezzature n.c.a.	20.391	84.603	126.086	125.240	156.828	42,7
CL Fabbricazione di mezzi di trasporto	5.927	11.519	8.314	4.751	16.695	4,5
CM Altre industrie manifatturiere, riparazione e installazione di macchine ed apparecchiature	3.437	46.811	40.612	41.964	56.136	15,3
Totale	43.707	225.448	297.968	277.048	367.171	100,0

Fonte: elab. su dati Istat

Considerando la regione del Veneto nel suo insieme si evidenziano alcuni elementi significativi (tabella 2.2). Si conferma la vocazione all'export di prodotti della meccanica ed apparecchi meccanici che, dopo una flessione tra il 2000 ed il 2006, sono ripartiti nonostante la crisi del 2009 per giungere a superare i 150 milioni di euro alla fine del 2010 (grazie ad un progresso di oltre 7 volte). Un andamento molto simile al precedente è offerto dalla categoria che accoglie gli 'altri prodotti delle altre attività manifatturiere', gruppo di natura eterogenea che si è attestato sui 56 milioni di euro ed in crescita di circa 16 volte dal 1991. Ad una certa distanza seguono poi, nell'ordine, le sottosezioni CH, metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti, CE; sostanze e prodotti chimici, e CJ, apparecchi elettrici, con valori inferiori ai 30 milioni di euro ed apprezzabili tassi di crescita. Sembra quindi che le caratteristiche dei comparti più avanzati della manifattura veneta stiano consolidando la loro presenza sul mercato brasiliano.

2.3 Conclusioni

La struttura degli scambi commerciali bilaterali tra Veneto e Brasile denota una composizione piuttosto polarizzata. Dal lato delle importazioni, il Veneto importa prevalentemente beni del tessile-abbigliamento; seguono a una certa distanza materie prime quali legno, metalli, prodotti della carta. Si conferma quindi la vocazione del Brasile di Paese esportatore di "commodities". Va notata la crescita sostenuta delle importazioni bilaterali da parte del Veneto di computer, apparecchi elettronici e ottici. In altre parole, il sistema economico veneto accede al mercato brasiliano sulla base di una forbice: materie prime da un lato, prodotti tecnologicamente avanzati dall'altro.

Per quanto riguarda le esportazioni, il Veneto fornisce al Brasile soprattutto macchine e prodotti della meccanica. La domanda proveniente dal Brasile sembrerebbe riguardare i prodotti necessari alla crescita della base produttiva interna; al momento le imprese del Veneto non sembrano intercettare in maniera significativa la crescente domanda interna del Brasile, pur con qualche notevole eccezione, quale l'oreficeria per la provincia di Vicenza.

In conclusione, mentre è ben avviata l'interdipendenza tra i settori meccanici del Veneto e la base produttiva brasiliana, la penetrazione commerciale delle imprese venete sul mercato finale brasiliano è ancora limitata. Potrebbe essere invece una prospettiva su cui investire nel futuro.

Riferimenti bibliografici

Borghesi E. e R. Helg (2011), “Il modello di specializzazione italiano per classi dimensionali di imprese”, in ICE-Istat (2011), *L'Italia nell'economia internazionale, Rapporto 2010-2011*, Roma.

ICE-Istat (2011), *L'Italia nell'economia internazionale, Rapporto 2010-2011*, Roma.

ISTAT (2011), “Commercio con l'estero”, *Statistiche Flash*, Roma.

Krugman P.R. and M. Obstfeld (2007), *Economia Internazionale*, Pearson-Addison Wesley.

World Bank (2011), *World Development Report 2011*, Washington.

World Trade Organization (2011), *Annual Report 2011*, Ginevra.

Siti Internet consultati

www.coeweb.istat.it/

www.ice.gov.it/statistiche/rapporto20102011.htm

www.istat.it

www.worldbank.org

www.wto.org

3. IL NORD EST OLTRE FRONTIERA: ALLINEAMENTO COMMERCIALE E NUOVI MODELLI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

di Giancarlo Corò e Mario Volpe

In sintesi

La vocazione alle esportazioni e in generale l'apertura internazionale rappresentano uno degli elementi ancora oggi di forza delle regioni del Nord Est italiano. In questa nota ripercorriamo la dinamica di queste componenti, dapprima la dinamica del processo di apertura commerciale e il nuovo posizionamento geo-economico del Nord Est. Consideriamo quindi il tema della internazionalizzazione produttiva, proponendo un'analisi delle caratteristiche delle imprese estere controllate da imprese del Nord Est, in particolare analizzandone il ruolo rispetto alle imprese di origine.

3.1 Il processo di apertura commerciale

È a partire dagli anni '70 che l'economia del Nord Est inizia a manifestare una crescente apertura sui mercati internazionali. Prima di allora, il volume delle esportazioni sul valore aggiunto risultava inferiore al profilo medio nazionale. Nei primi due decenni del dopoguerra a guidare l'esplorazione dei mercati esteri sono state le regioni del triangolo industriale, in particolare le imprese collocate nell'asse Torino-Milano. Ma dalla seconda metà degli anni '70 anche nel sistema produttivo del Nord Est ha preso avvio un processo di crescente apertura commerciale, che è proseguito a tassi superiori alla media nazionale negli anni '80 e ha manifestato poi un vero e proprio salto di scala nella prima metà degli anni '90, quando la propensione all'export è balzata dal 20 al 30 per cento e il Veneto è diventato a tutti gli effetti la seconda regione italiana, dopo la Lombardia, per valori esportati. Il processo di apertura non si è fermato nemmeno con l'entrata dell'Italia nel regime dell'euro, anche se a partire dal 1998 la tendenza dell'export non è sembrata differenziarsi in misura significativa dalla media nazionale, e ha risentito in misura sensibile sia della variazione dei tassi di cambio, sia delle fasi di variabilità della congiuntura mondiale.

Grafico 3.1 – Italia e Nord Est. Propensione all'esportazione. Anni 1970-2011



Le ragioni che possono spiegare la crescente capacità di apertura dell'economia del Nord Est sono diverse. Un ruolo importante è stato senza dubbio quello delle svalutazioni monetarie. Il nuovo regime di cambi liberi conseguente alla fine degli accordi di Bretton Woods ha iniziato a dispiegare i suoi effetti nella prima metà degli anni '70, offrendo anche alle piccole e medie imprese italiane condizioni molto favorevoli per esportare. I tassi di crescita reale dell'export sono diventati subito significativi, con incrementi superiori al 20 per cento annuo. Nella seconda metà degli anni '70 la crescita complessiva delle esportazioni del Nord Est ha registrato in un solo quinquennio un aumento del +68 per cento a prezzi costanti, trenta punti superiore alla media nazionale. Nel corso degli anni '80, quando è entrato in funzione un sistema di cambi che doveva rimanere all'interno di una banda di oscillazione ancorata al marco, i tassi di crescita delle esportazioni sono rallentati, ma sono rimasti comunque positivi e sempre superiori alla media nazionale, accentuando così il divario nel livello di apertura dell'economia. Alla fine degli anni '80 la propensione all'export (misurata dal rapporto fra esportazioni e Pil), ha segnato in Italia il 14 per cento, nel Nord Est ha raggiunto il 20 per cento. In questo periodo sono arrivati al pettine anche alcuni nodi dell'economia italiana – crescita del debito statale, differenziale inflativo con la Germania, dualismo fra settori esposti alla concorrenza e settori protetti – che porteranno alla crisi del '92, quando si è decisa la sospensione della Lira dal sistema monetario europeo. La manovra di svalutazione operata nell'autunno di quell'anno – valutabile nell'ordine del 10 per cento al netto del differenziale di inflazione accumulato – ha rappresentato una spinta sensazionale alle esportazioni che, come abbiamo già ricordato, hanno mostrato un vero e proprio balzo in avanti, con crescite annue a due cifre che si sono ripetute per tre anni successivi. Anche in questa fase l'economia del Nord Est si è mostrata più reattiva della media nazionale. Le imprese del Nord Est si sono trovate infatti con alcune condizioni favorevoli che possono spiegare la maggiore capacità di penetrazione nei mercati esteri. Innanzitutto, dopo due decenni di esportazioni, le imprese hanno accumulato conoscenze specifiche sui mercati internazionali che possono essere sfruttate appieno quando si apre la finestra di opportunità della svalutazione. Anche se non sempre le esportazioni comportano investimenti diretti all'estero, l'acquisizione di conoscenze economiche, normative e soggettive sui mercati esteri costituisce comunque un *sunk cost* che in presenza di volumi crescenti di vendita diventa un vantaggio per le imprese che già esportano. In secondo luogo, non va dimenticato che

durante gli anni '80 il regime di cambi fissi aveva costretto le imprese esposte alla concorrenza internazionale ad effettuare forti recuperi di produttività per riequilibrare la dinamica sfavorevole dell'inflazione, dovuta ai costi crescenti del lavoro e alla minore efficienza del sistema delle infrastrutture (trasporti, comunicazioni, energia, ecc.). In questo modo, la svalutazione ha giocato un effetto leva su un'industria che si è presentata sui mercati internazionali con buoni livelli di competitività.

In terzo luogo è entrato in campo anche il nuovo posizionamento geo-economico del Nord Est, che dopo la caduta del Muro di Berlino ha visto aprire aree di mercato che per molto tempo erano rimaste chiuse all'industria occidentale. Lo scenario geo-economico ha fornito al Nord Est una centralità in Europa che prima non aveva, favorendo lo sviluppo di relazioni commerciali e produttive che hanno assunto ben presto dimensioni rilevanti: già alla fine degli anni '90 l'export verso l'Europa orientale superava i quattro miliardi di euro, un valore equivalente a quello di importanti partner commerciali quali Usa o Francia. Inoltre, a partire dalla seconda metà degli anni '90, verso l'Europa orientale e in particolare i Balcani, è cresciuto sensibilmente anche il flusso delle importazioni, come conseguenza del peso sempre maggiore dell'*outsourcing* internazionale delle operazioni manifatturiere. Le esportazioni sono state dunque spinte anche dagli scambi collegati al traffico di perfezionamento, che per alcuni settori movimentano volumi molto significativi (Corò, Volpe 2006).

Con l'entrata nel regime dell'Euro questa situazione si è parzialmente modificata. Da un lato la competitività delle esportazioni ha risentito in misura sensibile dei nuovi rapporti di forza con il dollaro, dall'altro si è accentuato ulteriormente il processo di internazionalizzazione produttiva, con aumenti sia del valore delle importazioni di semilavorati e prodotti finiti, sia del servizio diretto sui mercati finali dai luoghi di produzione estera. Si è modificata inoltre la geografia dei mercati, con un progressivo spostamento verso oriente delle relazioni commerciali, che hanno fatto fronte al rallentamento degli scambi all'interno dell'UE: nel periodo '99-'09 il tasso medio annuo di crescita delle esportazioni verso l'Asia è stata da due a tre volte superiore a quello con la zona Euro¹. Tale cambiamento si è accompagnato anche ad una modifica della struttura settoriale del commercio estero, con una brusca frenata

¹ Per approfondimenti si rinvia al capitolo "Asia: la nuova frontiera dell'export per le imprese venete" contenuto nel presente rapporto.

dei prodotti “tradizionali” del sistema moda e dell’arredo-casa, e una crescita, invece, dei beni di capitale e dei prodotti a media tecnologia – soprattutto lavorazioni in metallo, macchinari, apparecchi elettrici e sostanze chimiche – particolarmente richiesti nelle nuove piattaforme in espansione delle economie emergenti. A questo quadro va aggiunta l’ottima performance dei prodotti alimentari, soprattutto del comparto vitivinicolo, il cui tasso di crescita sui mercati esteri è risultato, nell’ultimo decennio, doppio rispetto la media.

Tuttavia un aspetto su cui è utile soffermarsi è il progressivo allineamento del profilo internazionale del Nord Est a quello nazionale. Ciò ha riguardato innanzitutto i tassi di variazione aggregata dell’export, che a partire dal 2000 hanno mostrato le stesse tendenze, con un leggero svantaggio per il Nord Est. Ma ha riguardato anche la geografia e la struttura del commercio internazionale, le cui differenze regionali si sono ridotte sensibilmente. Calcolando un semplice indice di dissimilarità delle esportazioni, si può osservare che nel 2009 le aree di destinazione del Nord Est sono state molto più convergenti con quelle del resto dell’Italia rispetto a dieci anni prima². Lo stesso non sembra per le importazioni, ma si tratta di un risultato distorto dagli approvvigionamenti energetici, che hanno scarso peso nel Nord Est. Se infatti si restringe il campo di osservazione ai settori manifatturieri, l’indice di dissimilarità si riduce per le importazioni in misura superiore alle esportazioni.

Questo risultato può essere spiegato dalla crescita delle importazioni dall’Asia e dai processi di *outsourcing* internazionale nell’Europa centro-orientale e nel bacino del Mediterraneo, che evidentemente hanno caratterizzato diversi distretti produttivi. Più in generale, si può tuttavia affermare che il fenomeno di apertura internazionale tende a modificare il sistema di divisione “regionale” del lavoro che si era costruita nelle fasi precedenti dello sviluppo economico nazionale. In presenza di un mercato relativamente chiuso, le economie regionali tendono a specializzarsi in relazione ai vantaggi comparati interni. Da qui deriva anche la differenziazione nella geografia e nella struttura degli scambi. Ma quando vengono eliminate o sensibilmente ridotte le barriere tariffarie e non tariffarie al commercio – come è avvenuto

² L’indice è misurato con la seguente formula: $Dis_i X = \sum_j (X_{reg,j} / X_{reg,Tot} - X_{(N-reg),j} / X_{(N-reg),Tot})^2$, dove $X_{reg,j}$ è il valore delle esportazioni regionali nel settore j all’anno t ; $X_{reg,Tot}$ è il valore totale delle esportazioni regionali; mentre $X_{(N-reg),j}$ e $X_{(N-reg),Tot}$ sono i corrispondenti valori del complemento nazionale.

Figura 3.1 – Indici di dissimilarità. Anni 1999 e 2009

Indice di dissimilarità NE-IT(-NE) Area Paese

	1999	2009	Var%
X	4,57,E-03	2,84,E-03	-37,7%
M	1,37,E-02	2,02,E-02	47,9%

Indice di dissimilarità NE-IT(-NE)

Settori Manifattura

	1999	2009	Var%
X	1,30,E-02	1,24,E-02	-4,7%
M	2,60,E-02	1,85,E-02	-29,1%

$$Dis_{iX} = \sum_j (X_{reg,j} / X_{reg,Tot} - X_{(N-reg),j} / X_{(N-reg),Tot})^2$$

$$Dis_{iM} = \sum_j (M_{reg,j} / M_{reg,Tot} - M_{(N-reg),j} / M_{(N-reg),Tot})^2$$

$\forall j \in$ Aree Paese (2 digit) di destinazione (X) e origine (M) degli scambi

$\forall j \in$ Settori manifatturieri (3 digit)

attraverso l'integrazione europea e in conseguenza degli accordi in seno al WTO – ogni economia regionale tende a sviluppare i vantaggi competitivi all'interno di un contesto molto più ampio di quello nazionale, facendo così venire meno la specializzazione rispetto alle regioni dello stesso Paese.

Un dato che conferma quanto detto è anche quello della diversificazione geografica dei mercati, cresciuta in misura significativa nel corso dell'ultimo decennio³. Il processo di crescente apertura internazionale, che si è accompagnato all'emergere di nuove aree economiche, non ha certo lasciato indifferenti le imprese del Nord Est, che si sono mostrate molto reattive nel cercare sia nuovi mercati di sbocco, che di approvvigionamento. La differenziazione geografica non trova comunque riscontro in quella settoriale: per quanto riguarda l'economia del Nord Est l'ultimo decennio ha semmai mostrato una tendenza alla concentrazione sui settori di vantaggio comparato.

³ In questo caso è stato utilizzato il reciproco del noto indice Herfindhal-Hirschman: $HHI^{-1}_i X = 1 / \sum_j (X_j / tX_{Tot} * 100)^2$.

3.2 I nuovi modelli di produzione internazionale e le imprese “estere” del Nord Est

Nell'analisi dei processi di apertura commerciale c'è tuttavia un aspetto che non può più essere trascurato, quello rappresentato dagli effetti della nuova organizzazione internazionale della produzione. Abbiamo già ricordato l'importanza rivestita dal fenomeno dell'*offshoring* nello sviluppo degli scambi commerciali con le economie emergenti. Ciò significa che una parte delle relazioni commerciali sono in realtà espressione di relazioni produttive all'interno di reti di fornitura e catene globali del valore. Ma l'aspetto che sta assumendo sempre più consistenza con l'evoluzione dei modelli di internazionalizzazione produttiva è che la presenza diretta all'estero delle imprese tende in parte a sostituire gli scambi commerciali. Ciò avviene quando la filiale estera di un'impresa produce per il mercato locale, oppure serve direttamente altri mercati esteri senza passare per la base domestica (*cross trade*). Il fenomeno è importante anche dal lato degli approvvigionamenti, in quanto la filiale estera può acquistare materie prime e semilavorati sul mercato locale, oppure da Paesi diversi rispetto a quello in cui ha sede la controllante (*global sourcing*).

L'organizzazione internazionale della produzione è un processo ormai consolidato, che ha visto come protagonisti imprese multi- e meta-nazionali. I sistemi produttivi di piccole e medie imprese hanno a loro volta seguito processi di internazionalizzazione della produzione, seppure con strumenti diversi: accordi produttivi, *partnerships*, scambi commerciali di beni intermedi. È evidente come l'Italia, e il Nord Est in particolare, proprio perché formato da imprese medio-piccole, abbia contato molto sulla seconda tipologia, che viene talvolta evocata con il nome di “internazionalizzazione leggera”.

La pesante crisi economica ha in parte rallentato questi processi ma la recente ripresa delle esportazioni italiane sembra confermare come l'accesso ai mercati internazionali sia elemento cruciale per riguadagnare un percorso di crescita economica: per accedere a mercati di sbocco estesi e in crescita, ma anche per realizzare *partnership* produttive.

Durante gli ultimi anni il processo di riorganizzazione della produzione delle imprese italiane ha cambiato forma, dando maggiore importanza a forme di presenza stabili, quali la presenza diretta all'estero di attività di produzione. Sembra che il divario tra forme di presenza “equity” e “non equity” stia diminuendo.

Misurare questi fenomeni è molto complesso perché richiede

informazioni che le tradizionali fonti statistiche non mettono a disposizione. Tuttavia, da qualche anno l'Istat ha iniziato a raccogliere in modo sistematico i dati sulle imprese italiane residenti all'estero (Outward e Inward-FATS statistics), con alcune informazioni sui bilanci delle filiali che rendono possibile indagare più a fondo sulle forme di organizzazione multinazionale⁴.

Scopo di questo saggio è verificare se emergono caratteristiche specifiche nel ruolo e nella forma della presenza all'estero quando questa sia originata da sistemi produttivi locali, in cui la dimensione delle imprese "controllanti" non è elevata, ma soprattutto quando l'impresa controllante è parte di una fitta rete di relazioni sul territorio di origine (distretti, reti di impresa, clusters). La domanda riguarda il ruolo giocato dalle controllate all'estero: sono stabilimenti produttivi che si inseriscono nel quadro della catena produttiva originaria, o svolgono anche funzioni di accesso ai mercati finali o intermedi dei Paesi di destinazione?

La motivazione della localizzazione estera deriva da fattori di produzione a costo più basso o dall'accesso a elementi di competitività più complessi, quindi le attività svolte nelle controllate sono solo quelle produttive *labor intensive* o vengono realizzate anche attività ad alto valore aggiunto, quali design, sviluppo commerciale, e così via?

Alcune di queste risposte possono essere delineate grazie alla disponibilità dei dati sulle imprese controllate all'estero. Il database messo a disposizione dall'Istat permette di accedere al campione di imprese controllate per l'anno 2007, ovvero circa 22.000 imprese all'estero controllate da circa 6.660 imprese italiane controllanti.

La particolare natura dei dati non consente, al momento, statistiche descrittive puntuali. È però possibile analizzare alcune caratteristiche delle imprese controllate, effettuando una distinzione tra i macro-territori di origine, ovvero la localizzazione delle imprese controllanti.

La tabella 3.1, nelle prime righe, descrive la struttura delle vendite delle

⁴ Le informazioni provengono dalle indagini sulla struttura e le attività delle affiliate italiane all'estero (*Outward FATS – Outward statistics on foreign affiliates*) e delle affiliate estere residenti in Italia (*Inward FATS – Inward statistics on foreign affiliates*) integrate con i risultati delle principali indagini economiche strutturali sulle imprese e con i dati sul commercio estero. Attraverso misurazioni statistiche di elevata qualità e armonizzate a livello europeo, secondo quanto definito dal Regolamento Ce N. 716/2007 del Parlamento europeo e del Consiglio del 20 giugno 2007, i dati consentono di valutare il ruolo delle imprese italiane nei vari Paesi del mondo e quello delle imprese italiane a controllo estero. Per maggiori informazioni si rinvia a www.istat.it.

imprese controllate. Le controllate del Nord Est, messe a confronto con le controllate italiane, hanno presentato un valore più alto delle vendite al mercato esterno rispetto alle transazioni “interne” (91,3% contro 90,3%), segno di una maggior inclinazione a fungere da piattaforma di penetrazione sui mercati esteri rispetto alla integrazione produttiva con la casa madre. Si può anche vedere come le imprese del Nord Est abbiano privilegiato le vendite sul mercato di localizzazione rispetto alla vendita su altri mercati esteri, suggerendo come in questo caso la localizzazione sembri dettata da scelte precise relative al mercato di vendita.

Per quanto riguarda invece la struttura degli inputs (seconda parte della tabella 3.1) le imprese estere del Nord Est hanno rivelato una maggiore importanza delle importazioni dalla controllante, segno che evidentemente la tipologia dei prodotti ha preservato una maggior aderenza ai prodotti del mercato di origine.

I dati della tabella 3.1 risentono evidentemente della composizione settoriale dei dati analizzati. È quindi più interessante analizzare nello specifico la struttura delle vendite e della produzione relativamente ai settori di produzione. La specifica modalità di accesso ai dati non consente una disaggregazione troppo dettagliata; abbiamo potuto elaborare i dati solamente per macro-settori, distinguendo tra i tradizionali settori del

Tabella 3.1 – Nord Est e Italia. Struttura delle vendite e della produzione delle imprese controllate all'estero (valori percentuali). Anno 2007

	Nord Est	Italia
Struttura delle vendite		
1 Vendite	100,0	100,0
alla controllante	8,7	9,7
al mercato	91,3	90,3
2 Vendite al mercato	100,0	100,0
sul mercato di localizzazione	86,2	90,5
sui mercati esteri	13,8	9,5
Struttura della produzione		
1 Risorse	100,0	100,0
Valore aggiunto	24,9	25,7
Inputs intermedi	75,1	74,3
2 Inputs intermedi	100,0	100,0
dalla controllante	15,2	10,9
dal mercato interno	78,0	84,6
da altri Paesi	6,8	6,5

Fonte: elab. su dati Istat - Outward e Inward FATS statistics

Tabella 3.2 – Nord Est. Struttura delle vendite e della produzione delle imprese controllate all'estero operanti nei settori manifatturieri (valori percentuali). Anno 2007

	Made in Italy diretto	Made in Italy indiretto	Altri settori
Struttura delle vendite			
1 Vendite	100,0	100,0	100,0
alla controllante	15,0	7,5	1,2
al mercato	85,0	92,5	98,8
2 Vendite al mercato	100,0	100,0	100,0
sul mercato di localizzazione	72,7	90,6	98,5
sui mercati esteri	27,3	9,4	1,5
Struttura della produzione			
1 Risorse	100,0	100,0	100,0
Valore aggiunto	28,9	23,7	27,8
Inputs intermedi	71,1	76,3	72,2
2 Inputs intermedi	100,0	100,0	100,0
dalla controllante	12,5	15,5	13,5
dal mercato interno	78,8	80,0	78,5
da altri Paesi	8,7	4,5	8,0

Fonte: elab. su dati Istat - Outward e Inward FATS statistics

“Made in Italy”, i settori che producono macchine e attrezzature per i settori industriali (il cosiddetto “Made in Italy” indiretto) e gli altri settori manifatturieri. I risultati sono riportati nella tabella 3.2, da cui si possono trarre alcune osservazioni:

- il Made in Italy diretto svolge attività produttive per la casa madre (15% di vendite alla controllante); se è vero, come sopra ricordato, che le imprese controllate dal Nord Est guardano al mercato finale, all'interno dei settori tradizionali le controllate estere giocano un ruolo di internazionalizzazione dal lato della produzione;
- la localizzazione delle imprese controllate operanti nel Made in Italy guarda anche a mercati esteri, presumibilmente quelli contigui al Paese di attività (27,3% delle vendite avviene sui mercati esteri);
- il Made in Italy indiretto opera all'estero come piattaforma produttiva per raggiungere mercati esteri (solo il 7,5% delle vendite va alla controllante), e in particolare il mercato interno dove l'impresa si è localizzata (90,6% sul mercato di localizzazione).

Per quanto riguarda invece la struttura della produzione, il Made in Italy indiretto utilizza maggiormente acquisti intermedi effettuati presso la controllante (15,5% contro il 12,5% del Made in Italy diretto),

Tabella 3.3 – Nord Est. Struttura delle vendite e della produzione delle imprese controllate localizzate in America Latina e nei Paesi ex-URSS operanti nei settori manifatturieri (valori percentuali). Anno 2007

	Made in Italy diretto	Made in Italy indiretto	Made in Italy diretto	Made in Italy indiretto
	America Latina		Paesi ex-URSS	
Struttura delle vendite				
1 Vendite	100,0	100,0	100,0	100,0
alla controllante	10,3	10,1	7,0	6,5
al mercato	89,7	89,9	93,0	9355,0
2 Vendite al mercato sul mercato di localizzazione sui mercati esteri	100,0 64,8 35,2	100,0 48,9 51,1	100,0 95,2 4,8	100,0 99,8 0,2
Struttura della produzione				
1 Risorse	100,0	100,0	100,0	100,0
Valore aggiunto	24,3	18,2	29,8	23,2
Inputs intermedi	75,7	81,8	70,2	76,8
2 Inputs intermedi dalla controllante dal mercato interno da altri Paesi	100,0 14,9 79,3 5,8	100,0 11,6 79,8 8,6	100,0 12,2 83,2 4,5	100,0 18,3 75,4 6,3

Fonte: elab. su dati Istat - Outward e Inward FATS statistics

segno che nella produzione alcuni fornitori strategici risiedono in Italia, ovvero nella localizzazione dell'impresa controllante. La rilevanza del mercato interno per le scelte insediative del Made in Italy indiretto è confermata dalla percentuale di accesso al mercato interno per gli inputs intermedi (80% rispetto al 78,8% del Made in Italy).

È presumibile che il ruolo dell'impresa all'estero sia diverso a seconda del Paese di localizzazione: infatti le determinanti della scelta localizzativa saranno diverse a seconda del Paese scelto. A titolo di esempio abbiamo riportato la struttura delle tabelle precedenti per due aree geografiche differenti: America Latina e Paesi ex-URSS. È chiaro che i contesti economici, istituzionali e politici sono differenti, così come diverso è il livello di integrazione etnico e culturale dell'Italia rispetto a questi Paesi (a solo titolo di esempio si pensi alle passate emigrazioni che fanno sì che in America Latina una rilevante quota della popolazione sia di origine italiana). La tabella 3.3 riflette tali differenze.

Per quanto riguarda il Made in Italy si possono avanzare le seguenti considerazioni:

- le imprese localizzate in America Latina, a dispetto della distanza geografica, sembrano operare anche con il ruolo di partner produttivi;
 - la struttura della produzione denota una maggiore indipendenza per le imprese localizzate nei Paesi ex-URSS rispetto al caso dell’America Latina (12,2% di inputs dalla controllante rispetto a 14,9%);
 - le imprese localizzate in America Latina vendono anche in altri mercati rispetto al solo mercato interno (5,8% contro 4,5%);
- Per quanto riguarda invece il Made in Italy indiretto relativo alle imprese controllate da imprese del Nord Est, si nota:
- un maggior legame produttivo con la “casa madre” delle imprese localizzate in America Latina dal lato delle vendite (10,1% di vendite alla casa madre rispetto a 6,5%). È un dato in parte sorprendente, che si spiega evidentemente con un maggior accesso al mercato finale del Paese di localizzazione nel secondo caso (infatti le vendite nel mercato di localizzazione sono quasi il totale nel caso dei Paesi ex-URSS, 98,8%);
 - un minor legame produttivo, presumibilmente spiegato dalla distanza geografica, delle imprese dell’America Latina (11,6% di inputs dalla casa madre rispetto a 18,3%);
 - il ricorso ad un’area geografica più allargata per quanto riguarda gli approvvigionamenti di inputs intermedi nel caso dell’America Latina (8,6% contro 6,3%).

Riferimenti bibliografici

- Billotta E. e E. Trinca (2011), “Dal Made in al Made by: la presenza delle multinazionali italiane all’estero” in ICE (2011), *Rapporto 2010-2011. L’Italia nell’economia internazionale*, Roma-Istat.
- Blonigen B. (2001), “In search of substitution between foreign production and exports”, *Journal of International Economics*, 53.
- Corò G. e M. Volpe (2006), “Apertura internazionale della produzione nei distretti italiani” in Tattara G., G. Corò e M. Volpe, *Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*, Roma, Carocci.
- Ekholm K., R. Forslid, and J. Markusen (2007), “Export-Platform Foreign Direct Investment”, *Journal of the European Economic Association*, 5.

Siti Internet consultati

<https://indata.istat.it/outward/>

4. IMMIGRAZIONE E INTERNAZIONALIZZAZIONE IN VENETO: LE RIMESSE DEGLI STRANIERI

di Valeria Benvenuti e Renato Chahinian

In sintesi

Nell'ambito degli approfondimenti sull'internazionalizzazione dell'economia veneta assume rilevanza il fenomeno dell'immigrazione e dei flussi economici e finanziari da questo generati. Nel presente capitolo si esaminano in particolare le rimesse all'estero degli stranieri residenti ed i loro collegamenti con l'economia interna prodotta da questa importante fascia di popolazione.

Nel 2010 in Veneto si è registrato un flusso di denaro, in termini di rimesse, di 381 milioni di euro, cifra pari allo 0,26 per cento del Pil regionale. Sebbene il fenomeno delle rimesse sia in crescita costante, per la prima volta nel 2010 si è assistito ad un calo dei volumi. Ciò è stato determinato principalmente dalla crisi in atto che ha costretto gli stranieri (molti dei quali hanno perso il lavoro o hanno visto peggiorare il loro redditi) a ridurre di fatto quella parte di risparmio che prima veniva inviato nei Paesi di origine, ma che viene ora trattenuto in loco.

Romania, Cina e Bangladesh sono i primi Paesi di destinazione delle rimesse.

Dall'esame della situazione demografica e dei flussi generati dalla presenza degli immigrati nella nostra regione, risulta che la quasi totalità del reddito prodotto rimane nel territorio regionale (o, al massimo, nel nostro Paese) dando luogo a consumi interni ed alimentando le imposte, mentre solo una quota molto modesta viene rimessa all'estero nei Paesi di origine dei nostri ospiti.

4.1 Premessa

Il rapporto *Veneto Internazionale* si è sempre concentrato, nelle sue varie analisi dell'internazionalizzazione, sui flussi commerciali ed economici, sia perché più significativi, sia in quanto più facilmente misurabili per la dovizia di dati disponibili. Ma in realtà nelle relazioni internazionali sono altrettanto importanti i flussi finanziari, che possono derivare direttamente da quelli commerciali ed economici, ma anche da altri motivi completamente diversi.

Pertanto, per una valutazione dei rapporti della nostra regione con il resto del mondo, è utile soffermarsi anche sui flussi finanziari, sebbene per questi spesso manchino dati ufficiali a livello regionale, pur essendo noti quelli nazionali per la costruzione della Bilancia dei pagamenti.

Comunque, uno dei flussi di cui la Banca d'Italia pubblica i dati anche a livello provinciale è quello delle rimesse all'estero degli stranieri immigrati.

In questo capitolo, quindi, si prenderanno in esame le rimesse degli stranieri che lavorano nel Veneto, indirizzate ai Paesi di origine, descrivendone brevemente i relativi aspetti e tendenze, nonché offrendo al lettore qualche spunto di riflessione sul fenomeno. Di seguito, si tenterà una prima valutazione di tipo macroeconomico sugli effetti della presenza degli stranieri nel contesto economico veneto e sulla distribuzione della ricchezza da loro prodotta.

4.2 Il ruolo delle rimesse

Con il termine "rimesse" si intendono i versamenti di denaro che i migranti fanno verso i Paesi di origine. Le rimesse si distinguono da altri pagamenti perché sono generalmente di modesta entità, hanno una frequenza regolare e spesso transitano attraverso canali informali di intermediazione. Il trasferimento avviene da famiglie a reddito più elevato a nuclei familiari più poveri. Si è osservato come le rimesse tendano ad aumentare in concomitanza di feste religiose o manifestazioni tradizionali (come la fine del Ramadan, il Natale, il Capodanno cinese) e in corrispondenza di periodi di crisi e conflitti nei Paesi di destinazione.

Parlare di rimesse significa analizzare un importante fattore di crescita per i Paesi in via di sviluppo: secondo le stime della Banca Mondiale in molti Paesi le rimesse ammontano a più del doppio del totale degli aiuti pubblici allo sviluppo e sono seconde solo agli investimenti diretti

esteri. Contrariamente ai tradizionali aiuti internazionali, le rimesse vengono percepite direttamente dalle famiglie in stato di necessità. Esse decidono in autonomia la modalità di impiego delle risorse. E questo dimostra come, molto spesso, le rimesse siano una forma di intervento spesso più efficace dei tradizionali aiuti, anche se da sole non sono in grado comunque di contrastare la lotta alla povertà strutturale.

Considerare quindi la remessa come elemento di sviluppo per i Paesi più poveri significa considerare il migrante come artefice dell'allocazione delle risorse. Da tempo è infatti scaturita l'esigenza di un riconoscimento pubblico e istituzionale della remessa: a livello internazionale sono state determinate delle linee guida che prevedono una maggiore trasparenza e competizione tra gli operatori che gestiscono servizi di *money transfer*. Un impegno concreto che va nella direzione di un sostegno ai processi di integrazione e appoggio al co-sviluppo.

4.2.1 Le rimesse in Veneto

Prima di addentrarsi nello studio dei dati riferiti al Veneto, occorre fare un doverosa premessa metodologica che riguarda le fonti informative. Le rimesse contabilizzate dalla Banca d'Italia si ascrivono ai solo trasferimenti transitati per canali di intermediazione regolare (banche, poste, agenzie...); sfuggono alle statistiche i trasferimenti che transitano al di fuori dei canali formali, come gli invii effettuati tramite familiari, conoscenti, corrieri e i sistemi di trasferimento non registrati. Questo non è privo di implicazioni dal momento che i dati tendono a sottostimare significativamente l'entità delle rimesse. Solo per fare un esempio la Banca Mondiale stima che nel 2004 il 60 per cento delle somme inviate dagli immigrati albanesi verso le famiglie rimaste in Albania sia passato attraverso i canali informali.

Nel corso del 2010 dal Veneto sono usciti oltre 381 milioni di euro in rimesse. La maggior parte è partita dalle province di Verona (21,6%), Padova (21%) e di Venezia (20,9%). Per Vicenza e Treviso si tratta, rispettivamente, del 14,7 per cento e del 14,9 per cento, mentre da Rovigo e Belluno le percentuali si assottigliano (4,2% e 2,7%).

Negli ultimi anni si è osservato come il volume di denaro transitato fuori dal nostro Paese sotto forma di remessa sia costantemente in crescita. L'Italia, che era un Paese di emigrazione, ha potuto contare per il suo decollo industriale sulle rimesse dei proprio immigrati andati all'estero a cercare fortuna. A partire dalla fine degli anni '80 la

situazione nel nostro Paese si è capovolta: da importatori netti di denaro siamo diventati progressivamente esportatori. Nell'ultimo quinquennio le rimesse sono aumentate del 65 per cento, in linea con il dato nazionale del 63,7 per cento. A crescere maggiormente sono state le province di Venezia (+122,9%) e di Belluno (+139,3%).

Nel corso dell'ultimo anno per la prima volta si è assistito invece ad una riduzione complessiva del volume delle rimesse: in Veneto la flessione è stata del -10,7 per cento, mentre in Italia si è trattato di un più contenuto -5,4 per cento. Tale diminuzione può trovare la sua spiegazione in due motivi. Da una parte l'aumento del numero di disoccupati stranieri, determinato dalla crisi, ha messo a dura prova i bilanci degli immigrati e i loro redditi da lavoro. Gli stranieri sono stati così costretti di fatto a ridurre quella parte di risparmio che prima veniva inviata nei Paesi di origine, ma che ora viene trattenuta per potersi garantire un sufficiente livello di "sopravvivenza". Dall'altra parte, il calo delle rimesse va ascritto anche al fatto che molti stranieri, soprattutto in Veneto, hanno scelto l'Italia come il proprio Paese di residenza, avvicinando e ricongiungendo a sé la propria famiglia; in questo modo il denaro che prima veniva inviato in patria rimane nel territorio nazionale.

A livello provinciale il calo maggiore si è registrato a Padova dove le rimesse nell'ultimo anno sono calate del -20,7 per cento. Seguono a ruota Treviso (-14,4%), Rovigo (-13,8%) e Vicenza (-13,6%). Unica provincia ad aver visto incrementare i suoi flussi di denaro verso l'estero è stata Belluno con un +33,9 per cento.

Per poter fornire un'indicazione della dimensione del fenomeno si è provveduto a stimare le rimesse pro capite, ossia quanto denaro viene inviato all'estero da ciascun residente straniero nel territorio nel corso di un anno. Per far ciò si è rapportato il volume delle rimesse al numero di residenti stranieri. In questo modo si perviene a calcolare come, in media, uno straniero residente in Veneto abbia inviato nell'ultimo anno nel proprio Paese di origine poco meno di 800 euro a testa. In Italia il valore è molto più elevato: si tratta di 1.500 euro pro capite. A livello provinciale, gli stranieri residenti a Venezia sono stati quelli che hanno inviato più denaro: 1.140 euro a testa. A Padova e Rovigo si sono sfiorati i 950 euro, mentre Verona si è fermata a 815 euro.

Il volume delle rimesse che è uscito dalla regione equivale allo 0,26 per cento del Pil regionale, quando a livello nazionale la quota si è attestata allo 0,41 per cento del Pil. A livello provinciale Venezia, Verona e Padova hanno mostrato le incidenze maggiori: per queste aree la percentuale ha superato lo 0,3 per cento del valore aggiunto.

Tabella 4.1 – Le rimesse in Veneto e in Italia. Anno 2010

	Rimesse (migliaia di €)	Incidenza %	var. % 2009/2010	var. % 2005/2010	Rimesse procapite (€)	Rimesse valore aggiunto nominale (%) (1)
Belluno	10.173	2,7	33,9	139,3	766	0,17
Padova	80.240	21,0	-20,7	44,1	932	0,32
Rovigo	15.942	4,2	-13,8	-1,3	941	0,26
Treviso	56.975	14,9	-14,4	34,5	575	0,25
Venezia	79.765	20,9	-3,2	122,9	1.140	0,34
Verona	82.531	21,6	-4,5	85,8	815	0,33
Vicenza	56.046	14,7	-13,6	71,7	597	0,23
Veneto	381.672	100,0	-10,7	65,0	794	0,26
Italia	6.385.874		-5,4	63,7	1.508	0,41

(1) Per Veneto e Italia si considera il rapporto tra rimesse e Pil nominale

Fonte: elab. Fondazione Leone Moressa su dati Banca d'Italia, Istat e Prometeia

4.2.2 I Paesi di destinazione delle rimesse

I maggiori Paesi di destinazione delle rimesse che sono usciti dal territorio veneto sono stati la Romania e la Cina che, rispettivamente, hanno raccolto il 16,1 per cento e il 15,4 per cento di tutti i flussi monetari. Seguono il Bangladesh (8,5%), il Marocco (6,8%) e il Senegal (5,2%). Complessivamente verso i primi cinque maggiori Paesi di destinazione sono arrivati quasi 200 milioni di euro dal Veneto.

A livello provinciale la Romania è risultata essere la prima destinazione delle rimesse dal territorio di Belluno, di Treviso e di Verona. Per le altre province la Cina è al vertice a Padova (con 26 milioni di euro), a Venezia (con 16 milioni di euro) e a Rovigo (con 6,4 milioni di euro). A Vicenza invece il Paese che ha ricevuto il maggior flusso di rimesse è stato il Bangladesh con 9,4 milioni di euro.

4.3 I flussi economico-finanziari derivanti dall'attività degli stranieri residenti

Le rimesse all'estero degli immigrati rappresentano un fenomeno importante della nostra economia e pertanto possono essere valutate sotto aspetti differenti e confrontate con altre grandezze economiche e demografiche, sempre relative agli stranieri residenti. In questo modo, si vengono a conoscere nuovi indicatori non noti, ma significativi per esprimere un giudizio complessivo sull'impatto dell'immigrazione nell'economia italiana e veneta in particolare.

*Tabella 4.2 – Primi cinque Paesi di destinazione delle rimesse nelle province venete.
Anno 2010*

	Rimesse (migliaia €)	Incidenza %
BELLUNO		
Romania	1.190	11,7
Brasile	884	8,7
Marocco	854	8,4
Ucraina	490	4,8
Cina	378	3,7
Totale primi 5 Paesi	3.796	37,3
PADOVA		
Cina	26.003	32,4
Romania	14.894	18,6
Marocco	4.791	6,0
Nigeria	4.523	5,6
Bangladesh	2.795	3,5
Totale primi 5 Paesi	53.006	66,1
ROVIGO		
Cina	6.428	40,3
Romania	3.120	19,6
Marocco	1.593	10,0
Ucraina	589	3,7
Albania	432	2,7
Totale primi 5 Paesi	12.162	76,3
TREVISO		
Romania	8.826	15,5
Senegal	6.504	11,4
Marocco	5.078	8,9
Bangladesh	3.588	6,3
Brasile	3.520	6,2
Totale primi 5 Paesi	27.516	48,3
VENEZIA		
Cina	15.852	19,9
Bangladesh	15.820	19,8
Romania	9.804	12,3
Senegal	3.233	4,1
Ucraina	3.127	3,9
Totale primi 5 Paesi	47.836	60,0
VERONA		
Romania	15.064	18,3
Marocco	7.903	9,6
Brasile	7.240	8,8
Cina	6.603	8,0
Vanuatu	4.190	5,1
Totale primi 5 Paesi	41.000	49,7
VICENZA		
Bangladesh	9.414	16,8
Romania	8.392	15,0
Senegal	4.325	7,7
Marocco	3.458	6,2
India	3.441	6,1
Totale primi 5 Paesi	29.030	51,8
VENETO		
Romania	61.290	16,1
Cina	58.810	15,4
Bangladesh	32.428	8,5
Marocco	26.071	6,8
Senegal	19.706	5,2
Totale primi 5 Paesi	198.305	52,0

Fonte: elab. Fondazione Leone Moressa su dati Banca d'Italia

Al riguardo, sono state costruite due tabelle che riassumono ed elaborano opportunamente i dati ufficiali disponibili sull'argomento, al fine di pervenire ad una valutazione del fenomeno con riferimento all'anno 2009, per il quale tutte le statistiche di fonte diversa sono disponibili.

La tabella 4.3 riporta i dati di base provenienti dalle fonti ivi citate, ma è da avvertire che in buona parte si tratta di stime e quindi è chiaro che i risultati evidenziati soffrono di una certa approssimazione, che tuttavia non inficia l'attendibilità generale del dato. Vengono presi in considerazione: la popolazione straniera residente e quella occupata; il valore aggiunto complessivamente prodotto nell'anno dagli occupati immigrati; la retribuzione netta annuale di quelli dipendenti; le rimesse che gli stranieri residenti inviano nei Paesi di origine (attraverso trasferimenti valutari ufficiali).

Tabella 4.3 – Veneto e Italia. Popolazione, occupazione e flussi economico-finanziari degli stranieri residenti. Anno 2009

	Veneto	Italia
Popolazione (n.)	480.616	4.235.059
Occupati (n.)	223.000	1.898.000
- dipendenti	200.000	1.632.000
- indipendenti	23.000	266.000
Valore aggiunto prodotto (milioni di euro) (1)	18.284	165.077
Retribuzione netta totale dei dipendenti (milioni di euro) (2)	2.644	20.389
Rimesse all'estero (milioni di euro) (3)	428	6.753

(1) Stima Unioncamere italiana

(2) Stima su dati del III trimestre Refl Istat

(3) Rilevazione Banca d'Italia

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

Dal confronto dei valori assoluti relativi al Veneto ed all'Italia si può notare essenzialmente un'evidenza di fondo. Tutte le cifre riferite alla nostra regione sono superiori al 10 per cento del totale nazionale, con la sola eccezione delle rimesse all'estero che invece sono nettamente inferiori (6,3%). Ciò significa che nel Veneto si concentra un'immigrazione molto più intensa che nel resto d'Italia e che tale popolazione trova facilmente occupazione e produce un valore aggiunto notevole, ottenendo pure una retribuzione netta superiore per il lavoro

dipendente prestato. Tuttavia, la quota di reddito rimessa ai Paesi di origine è chiaramente inferiore alla media nazionale e quindi la restante quota (più elevata) viene spesa in Italia (probabilmente nella stessa regione). Ciò contraddice l'idea dello scarso apporto dell'immigrato alla nostra economia, soprattutto nel Veneto ove il reddito netto percepito viene più largamente consumato "in loco" e ritorna ai familiari in patria soltanto per una quota modesta (16,2%). Tale percentuale, d'altro canto, è comunque significativa nell'economia dei Paesi di origine ove i redditi pro capite sono generalmente bassi, come già indicato nel secondo paragrafo.

Le elaborazioni riportate nella tabella 4.4 mettono in evidenza più in dettaglio il fenomeno di fondo ora citato, oltre ad altri aspetti collegati relativi sempre all'immigrazione. In particolare, si esaminano alcuni rapporti demografici caratteristici per valutare l'attività degli stranieri e si calcolano alcuni indici economico-finanziari unitari per ricostruire tutte le fasi dell'apporto economico del lavoro straniero nel nostro Paese e nel Veneto, stimando alcune poste sulla base di particolari valori della contabilità macroeconomica nazionale disponibili anche a livello regionale.

Si rileva che il tasso di occupazione è più elevato per gli stranieri residenti nel Veneto (46,4%) rispetto alla media nazionale (44,8%).

Tabella 4.4 – Veneto e Italia. Rapporti demografici e flussi economico-finanziari unitari degli stranieri residenti (rapporti in percentuale e valori assoluti in euro). Anno 2009

	Veneto	Italia
Occupati/Popolazione	46,4	44,8
Dipendenti/Occupati	89,7	86
Indipendenti/Occupati	10,3	14
Valore aggiunto pro – capite	38.043	38.979
Valore aggiunto per occupato (produttività del lavoro)	81.991	86.974
Retribuzione netta annua per dipendente	13.220	12.493
Retribuzione lorda per dipendente (stima) (1)	22.276	21.725
Costo del lavoro per dipendente (stima) (1)	30.785	29.742
Remunerazione netta per occupato indipendente (stima) (1)	33.831	35.103
Importo pro - capite rimesso all'estero	891	1.595
Importo per occupato rimesso all'estero	1.919	3.558

(1) Stima utilizzando varie proporzionalità, a livello regionale e nazionale, tra retribuzioni lorde e nette e costo del lavoro.

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

Inoltre, nella nostra regione è preferito il lavoro dipendente rispetto a quello autonomo in proporzione superiore al totale nazionale.

Il tasso di occupazione è in linea con la media dei lavoratori autoctoni, in quanto, se gli occupati vengono rapportati alla relativa popolazione tra 15 e 64 anni (cioè quella in età lavorativa), tale tasso diviene del 65 per cento che è uguale per entrambi i tipi di lavoratori (italiani e stranieri) nel Veneto, mentre in Italia si è registrata una differenza di circa 7 punti percentuale¹. La suddivisione tra occupati dipendenti ed indipendenti è invece diversa dalla popolazione locale, che presenta relativamente una proporzione maggiore di lavoratori autonomi. Evidentemente, gli immigrati che giungono in regione puntano ad un lavoro dipendente, avendo scarsi mezzi finanziari e poche conoscenze di *business* per intraprendere un'attività in proprio.

Venendo agli indicatori economici, si può notare che il valore aggiunto prodotto pro capite è rilevante, soprattutto se riferito agli occupati (produttività per occupato), anche se la media nazionale è ancora più elevata. Quindi, il contributo che ciascun occupato straniero dà alla collettività ospitante in termini di beni e servizi prodotti non è affatto trascurabile ed è pure congruo in proporzione a tutti gli stranieri residenti (cioè comprendendo anche quelli non occupati).

Ma la differenza di tale valore prodotto con quanto percepito effettivamente dal lavoratore dipendente immigrato è molto elevata (circa 68.000 euro annui). Di questi, orientativamente, 9.000 euro gli vengono trattenuti per imposte (IRPEF) e contributi previdenziali, 8.000 vengono versati dal datore di lavoro per la quota contributiva a suo carico e i restanti 51.000 costituiscono complessivamente le quote proporzionali di valore aggiunto per:

- la remunerazione del capitale proprio investito nell'impresa;
- il sostenimento degli oneri finanziari derivanti dall'indebitamento di impresa;
- le imposte sul reddito dell'impresa (per le società di capitali: IRES e IRAP).

Poiché da altri studi di Unioncamere del Veneto² è risultato che solitamente la tassazione effettiva, per effetto cumulato delle due

¹ Si veda Regione del Veneto, 2011.

² Unioncamere del Veneto (2009), *Il Veneto letto attraverso i bilanci delle imprese, Struttura, performance economico-finanziarie e tassazione delle società di capitali*, ottobre 2009 e Unioncamere del Veneto (2011), *I bilanci delle società di capitali del Veneto, Un'analisi delle performance economico-finanziarie e della tassazione nel periodo 2006-2009*, settembre 2011.

imposte predette e per l'ineducibilità di vari costi rilevanti, supera il 50 per cento del reddito lordo d'impresa (e ha raggiunto nel 2009 il 100%), si può affermare che la quasi totalità del valore aggiunto, prodotto dagli immigrati e non conferito agli stessi sotto forma di retribuzione netta, è affluito al sistema pubblico sotto forma di imposte e di contributi. Questo fatto, attualmente, è più pronunciato per il Veneto che per il resto d'Italia, dato che la tassazione di impresa effettiva per la media nazionale è risultata meno elevata. Ciò è avvenuto in quanto, nel periodo di crisi, la redditività delle imprese venete è stata più bassa di quella nazionale e quindi il carico tributario, a causa delle ineducibilità di vari costi, ha inciso maggiormente. In anni passati, soprattutto nel triennio 2006-2008, quando la redditività veneta era risultata superiore a quella nazionale, la situazione dell'onere fiscale è risultata invece più favorevole per le imprese della nostra regione. Comunque, anche quando le imposte d'impresa incidono meno, il valore aggiunto prodotto in più rispetto alle retribuzioni dei lavoratori va in maggior misura a remunerazione del capitale proprio investito, e quindi a vantaggio dell'investitore locale, che lo può trattenere per il reinvestimento in azienda (autofinanziamento), oppure impiegare per le proprie esigenze di consumo.

Migliore per l'immigrato risulta la situazione del lavoro indipendente, in quanto la sua remunerazione netta stimata si aggirerebbe intorno ai 33-35.000 euro, ben superiore ai 12-13.000 euro del lavoro dipendente³. In questo caso, oltre alla remunerazione per il lavoro operativo, viene compresa quella per il lavoro imprenditoriale e per il capitale impiegato nell'attività intrapresa. Ma anche se un importo ben maggiore viene destinato al lavoratore autonomo, rispetto a quello dipendente, si deve comunque considerare che tale ammontare viene in massima parte consumato in Italia.

Infatti, le ultime due voci della tabella in esame evidenziano che gli importi inviati all'estero come rimesse degli immigrati sono stati molto bassi (nel Veneto: 891 euro pro capite e 1.919 per occupato). In Italia i valori medi relativi sono stati quasi il doppio e questa differenza fa pensare a due diversi motivi:

³ La stima per il lavoratore indipendente è stata effettuata ipotizzando lo stesso valore aggiunto per occupato, al netto degli oneri fiscali personali (IRPEF) e di quelli contributivi (personali ed aziendali) ed applicando l'aliquota nominale IRAP. Tale procedura di stima è corretta nell'ipotesi più diffusa di attività professionali e d'impresa (individuale o tramite società semplice), mentre si adatta meno nell'ipotesi di società di capitali.

- in Veneto esistono proporzionalmente più nuclei familiari provenienti dall'estero ed insediati stabilmente nel nostro territorio, per cui per lo straniero viene meno l'esigenza di mantenere i familiari nei Paesi di origine;
- l'immigrato nel Veneto si è maggiormente adeguato al tenore di vita ed ai beni di consumo occidentali, per cui preferisce consumare all'interno piuttosto che inviare in patria parte della sua retribuzione per acquisti che certamente sarebbero più convenienti per il prezzo, ma non altrettanto per la qualità dei prodotti.

In ogni caso, l'evidenza di fondo di tutto il complesso fenomeno economico dell'immigrazione è data dal fatto che ogni lavoratore straniero nel Veneto produce mediamente 81.991 euro e ne invia all'estero soltanto 1.919, lasciando quindi nel nostro Paese ben 80.072 euro, pari al 97,6 per cento di quanto prodotto. Anche se è noto che i canali ufficiali delle rimesse sottovalutano gli importi perché molti flussi avvengono tramite percorsi informali più o meno leciti, non si può ragionevolmente stimare una percentuale effettiva inferiore all'80 per cento.

Tale risultato finale, almeno sotto l'aspetto della convenienza macroeconomica collettiva, fa preferire decisamente la produzione in Italia anche con personale immigrato, piuttosto che la delocalizzazione all'estero, in cui tutto il costo del personale va ad accrescere il valore aggiunto del Paese di insediamento, mentre al valore aggiunto nazionale rimane soltanto la remunerazione netta del capitale investito. Ovviamente, il risultato può essere diverso in termini di competitività, quando i costi del lavoro all'estero sono molto più bassi, gli oneri contributivi pressoché inesistenti e la tassazione irrisoria. Ma, a questo punto, la valutazione deve spostarsi anche su altre variabili, quali la qualità ed il contenuto tecnologico delle produzioni, tema che va oltre gli obiettivi del presente lavoro.

Riferimenti bibliografici

- Caritas Migrantes (2010), *Immigrazione Dossier Statistico 2010 XX Rapporto*, Edizioni Idos, Roma.
- Caruso I., De Palma F. (2010), "Migrazioni e rimesse nei Balcani", in *Rivista italiana di economia, demografia e statistica*, n. 4.
- CENSIS (2011), *Rapporto immigrazione. Tendenze e politiche nei Paesi OCSE e in Italia*, in *Note&Commenti*, n. 5.

- Fondazione Ismu (2010), *Sedicesimo rapporto sulle migrazioni 2010*, Franco Angeli, Milano.
- Fondazione Leone Moressa (2009), *Differenziali salariali dei dipendenti stranieri in Italia*, Venezia.
- Fondazione Leone Moressa (2010), *Le rimesse in Italia nel 2009. Analisi e mappatura dei flussi monetari in uscita dall'Italia*, Venezia.
- Fondazione Leone Moressa (2011), *Le rimesse in Italia nel 2010. Analisi e mappatura dei flussi monetari in uscita dall'Italia*, Venezia.
- Ninka B., Cela E., Romanini A. (2010), "Migrazioni, rimesse e sviluppo: risultati di un'indagine sui senegalesi nelle Marche", in *Rivista italiana di economia, demografia e statistica*, n. 4.
- Regione del Veneto (2011), *Immigrazione straniera in Veneto. Rapporto 2011*, Venezia.
- R. Hernández-Coss (2006), J. De Luna Martinez, A. Amatuzio, K. Borowik e F. Lagi, *The Italy-Albania remittance corridor. Shifting from the physical transfer og cash to a formal monety transfert system*, Atti del convegno "Remittances: an opportunity for growth", Bari 3-4 marzo 2006.
- Unioncamere (2011), *Rapporto Unioncamere 2011*, Roma.
- Unioncamere, Nomisma, CRIF (2009), *Finanza e comportamenti imprenditoriali nell'Italia multi-etnica*, Retecamere, Roma.
- Unioncamere del Veneto (2009), *Il Veneto letto attraverso i bilanci delle imprese, Struttura, performance economico-finanziarie e tassazione delle società di capitali*, ottobre 2009.
- Unioncamere del Veneto (2011), *I bilanci delle società di capitali del Veneto, Un'analisi delle performance economico-finanziarie e della tassazione nel periodo 2006-2009*, settembre 2011.
- Veneto Lavoro e Nomisma (2007), *Migravalue: structuring remittances for local development*, Nomisma per Veneto Lavoro, Bologna.
- World Bank Migration and remittances team (2010), "Outlook for remittance flows 2011-2012", in *Migration ad Development Brief*, n.13, November.

5. IL TURISMO INTERNAZIONALE IN VENETO: TRAIETTORIE E LINEE D'AZIONE

di Silvia Conte e Mara Manente

In sintesi

Una particolare forma di internazionalizzazione del sistema economico regionale è rappresentata dai flussi di turisti stranieri che visitano e soggiornano nel territorio. Per il Veneto il turismo internazionale rappresenta un segmento importante dell'economia regionale, grazie a 9 milioni di turisti e 38 milioni di pernottamenti nel 2010. La spesa complessiva dei turisti stranieri in Veneto è stata nel 2010 di oltre 4,3 miliardi di euro, pari a circa il 15 per cento del totale su base nazionale. Tuttavia, se i dati del primo semestre 2011 indicano una netta ripresa dei flussi turistici internazionali verso l'Europa (arrivi +6%) e verso il Veneto in particolare (arrivi +15%, presenze +10,6%), la concorrenza con alcune destinazioni si fa sempre più agguerrita.

Nel saggio si illustra dapprima il quadro macroeconomico e le prospettive per il turismo internazionale, soffermandosi poi sul Veneto nel confronto con i competitor. Ciò porta a delineare possibili linee d'azione attuando le quali auspicabilmente il Veneto potrà consolidare in futuro i positivi risultati ottenuti sui mercati internazionali tradizionali aumentando il grado di penetrazione nei mercati emergenti e in nuovi segmenti di domanda.

5.1 Il turismo internazionale: il quadro globale ed europeo

I risultati registrati a livello globale confermano che, nonostante le numerose sfide, il turismo internazionale continua a consolidare la ripresa già avviata nel corso del 2010: gli arrivi internazionali nella prima metà del 2011 registrano infatti una crescita del +4,5 per cento, che consolida l'incremento di +6,6 per cento registrato nell'anno precedente. Tra gennaio e giugno del 2011 il numero totale di turisti ha raggiunto quota 440 milioni, con un aumento di 19 milioni rispetto ai 421 del 2010. Poiché il peso del primo semestre è solitamente pari al 45 per cento del totale annuo, si può stimare che nei dodici mesi gli arrivi internazionali nel mondo raggiungeranno quota 978 milioni.

A crescere con maggior velocità sono i Paesi emergenti (+4,8%), seppur rallentati dalle flessioni registrate in Nord Africa (-13%) e Medio Oriente (-11%) e da leggere flessioni in alcune destinazioni asiatiche che avevano registrato forti incrementi nel corso del 2010.

Anche le Americhe registrano variazioni positive (+6%), grazie agli ottimi risultati dell'America Latina (+15%). Asia e Pacifico sono leggermente sotto la media mondiale, ma consolidano così la notevole crescita del 2010 (+13%).

Tutte positive le variazioni nelle altre regioni: l'Europa cresce più del previsto (+6%), in particolare nel Nord (+7%) e nell'Europa Centrale ed Orientale (+9%). L'Europa Meridionale registra un incremento (+7%) dovuto alla temporanea redistribuzione dei flussi di viaggio verso le regioni mediterranee a causa degli avvenimenti in Nord Africa.

In prospettiva, l'impatto che lo scenario economico produrrà sui flussi turistici internazionali verso l'Italia viene stimato positivamente a tutto il 2012. I principali fattori che potranno agire su tale dinamica sono di seguito indicati:

- la crisi economica influenzerà maggiormente la durata e la tipologia del soggiorno piuttosto che la propensione a fare o meno vacanza, la cui dinamica resterà meno espansiva;
- la crescita sarà trascinata ancora dall'extra-Europa grazie sia alle buone performance nei Paesi asiatici, sia al recupero statunitense in atto, sia, infine, al deprezzamento atteso dell'euro nel corso del biennio;
- la buona ripresa in Germania e negli altri Paesi centro e nord europei continuerà a favorire la propensione ai viaggi internazionali e dunque agirà positivamente sulla dinamica delle partenze;

- la vacanza è considerata un bene di largo consumo, al quale non si rinuncia, ma che può essere modulato in termini di budget di spesa (periodo scelto, organizzazione, durata).

5.2 Il turismo internazionale in Veneto nel confronto con i *competitor*

Il turismo internazionale in Veneto con circa 9 milioni di turisti e 38 milioni di pernottamenti nel 2010 ha pesato in termini di flussi più del 60 per cento del totale del settore a livello regionale (61,5% degli arrivi e 60,4% delle presenze totali nel 2010) e ha coperto circa il 16 per cento dei flussi internazionali in Italia. La spesa complessiva dei turisti stranieri in Veneto è stata nel 2010 di oltre 4,3 miliardi di euro, pari a circa il 15 per cento del totale su base nazionale. Il Veneto offre ampia possibilità di vacanza: si va dal turismo balneare (che ha assorbito il 42,6 per cento dei pernottamenti degli stranieri nella regione) al turismo lacuale (22,6%), al turismo montano (2,6%) e termale (3,4%). Le città d'arte hanno pesato sul totale veneto nella misura del 28,8 per cento, e significativo è stato pure il turismo enogastronomico insieme al "paesaggio culturale".

Gli effetti della crisi che ha colpito anche il turismo veneto a partire dal 2008 sembrano non aver lasciato pesanti segni sulla regione per quanto riguarda i flussi: infatti, dopo le flessioni registrate tra il 2008 e il 2009, la componente internazionale è tornata a crescere, superando a dicembre 2010 i livelli raggiunti ante-crisi e registrando trend positivi anche nel 2011. Nel primo semestre arrivi e presenze internazionali sono cresciuti rispettivamente del 15 per cento e del 10,6 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Ciò che sembra emergere dall'analisi è tuttavia uno scenario molto diversificato per mercato di origine e per tipologia di prodotto, come si può evincere dalle tabelle 5.1 e 5.2. La crisi sembra infatti influenzare maggiormente la modalità di vacanza (in base alla capacità di spesa) più che la propensione alla vacanza stessa.

In termini di motivazione/destinazione, si segnala il ritorno dell'effetto "cultura e paesaggio", a fronte di maggiori difficoltà dei turismi più tradizionali.

Il prodotto *città d'arte*, segmento culturale più tradizionale, ha registrato risultati particolarmente positivi in riferimento alle grandi città: maggiormente penalizzato nella fase iniziale della crisi, a tutto il 2010 non era ancora riuscito a riassetarsi sui livelli del 2007,

obiettivo che presumibilmente sarà raggiunto entro il 2011 grazie alla forte dinamicità registrata. Si veda in relazione a ciò l'andamento dei turisti provenienti da USA e Gran Bretagna: la variazione rispetto al periodo pre-crisi era fortemente negativa a fine 2010, tuttavia i turisti provenienti da questi Paesi mostrano una notevole vivacità nell'anno in corso, con variazioni spesso a due cifre. Per quanto riguarda motivazioni specifiche, i viaggiatori internazionali che, ad esempio, dichiarano di scegliere l'enogastronomia confermano un profilo più "selezionato" e rappresentato da un alto livello di spesa giornaliera pro capite.

Il "turismo del paesaggio e della cultura" ha in generale tenuto le posizioni, nonostante il difficile recupero sui mercati europei più sensibili a tale prodotto, e ha segnato il successo di declinazioni specifiche, quali ad esempio quelle connesse alle destinazioni lacuali.

Tabella 5.1 – Veneto. Arrivi e presenze di turisti stranieri per comprensorio e tipologia ricettiva. Variazioni % 2007/2010 e 2010/2011 (I semestre)

		var. % 2007/2010		var. % 2010/2011 (I sem.)	
		Arrivi	Presenze	Arrivi	Presenze
Città d'arte	alberghiero	2,1	-6,2	19,7	16,3
	campeggi	-15,0	-5,1	12,5	9,1
	extralberghiero	4,3	4,0	21,8	15,8
	Totale	1,7	-4,5	19,8	16,0
Mare	alberghiero	-10,6	-7,2	10,6	10,1
	campeggi	9,5	6,7	9,9	10,5
	extralberghiero	7,7	6,7	14,5	15,5
	Totale	-0,4	2,9	11,0	11,5
Lago	alberghiero	12,6	6,6	6,6	6,5
	campeggi	13,9	13,1	6,2	0,6
	extralberghiero	39,6	30,3	14,4	15,0
	Totale	15,0	12,0	7,1	4,3
Montagna	alberghiero	7,4	4,1	4,1	-0,1
	campeggi	-3,8	-4,5	13,4	28,6
	extralberghiero	9,9	1,6	9,1	6,1
	Totale	6,9	2,6	5,6	2,2
Terme	alberghiero	-15,5	-17,1	4,6	1,0
	campeggi	-18,8	-22,1	-6,1	-6,8
	extralberghiero	126,4	275,9	-16,3	-19,5
	Totale	-15,3	-16,7	4,3	0,8
Totale		2,8	1,7	15,0	10,6

Fonte: elab. Ciset su dati provvisori Direzione Sistema Statistico Regionale - Regione del Veneto

In crescita il prodotto *lacuale* come pure quello *balneare*: sono i turisti dalla Germania a trainare queste destinazioni, soprattutto grazie alla scelta di strutture *open air*. In questo caso la vicinanza delle mete venete si è rilevata un fattore importante della scelta, in una logica di contenimento del costo del trasporto. Nell'estate 2011 il Veneto, come l'Italia, sembra aver raccolto un numero maggiore di turisti stranieri avvantaggiandosi anche della crisi nei Paesi del Nord Africa, particolarmente frequentati soprattutto dai turisti europei, alla ricerca di vacanze "sole e mare". Il turismo balneare, dopo il ritorno nel 2009 del turismo di lingua tedesca soprattutto sulla costa adriatica, ha segnato nel 2010 una battuta d'arresto, per assestarsi poi tendenzialmente nel 2011 ai livelli in linea con il 2010.

In crescita anche i flussi stranieri verso la *montagna* veneta, verosimilmente favorita dall'effetto Dolomiti in seguito al riconoscimento Unesco.

In calo le preferenze dei turisti internazionali verso le *terme*, che dal 2007 al 2010 hanno perso più del 15 per cento nei flussi, mentre mostrano tiepidi segnali di ripresa nel corso del 2011.

5.3 Focus sui principali mercati

Sulla base dell'indagine condotta da ENIT presso gli operatori turistici, è proprio il Veneto ad essere la principale regione richiesta dai Tour Operator europei (indicato al primo posto dal 32% circa degli operatori) mentre quella di gran lunga più richiesta dai Tour Operator di oltreoceano è il Lazio, indicato da ben il 59 per cento degli operatori (soprattutto per il grande attrattore rappresentato da Roma).

Il principale prodotto venduto dagli operatori europei è il "mare" (56,5%) mentre nei Paesi oltreoceano vendono quasi esclusivamente il prodotto "grandi città d'arte" (98%). Con riferimento al mercato europeo, tra i fattori chiave per la scelta della destinazione al primo posto troviamo "ambiente" (32%), seguito da "patrimonio culturale" (27%) e da "intrattenimento" (14%).

Per il principale mercato incoming europeo, la *Germania*, gli operatori hanno registrato nell'anno in corso incrementi dei flussi verso l'Italia a doppia cifra, proponendo soprattutto pacchetti per individuali, i prodotti mare e laghi, e riguardanti principalmente la destinazione Veneto. Nel 2011 si confermerebbe una forte tendenza nel prenotare le vacanze con anticipo, approfittando degli sconti. Oltre alla classica

vacanza di due settimane durante l'estate, i tedeschi molto volentieri intraprendono quest'anno viaggi per long weekend.

Per quanto riguarda i flussi registrati in Veneto, nel periodo 2007-2010 le variazioni degli arrivi sono state di 8,9 e di 8,1 per cento per le presenze, mentre considerando il primo semestre 2011 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente le variazioni sono state rispettivamente di 12,1 e di 13,1 per cento.

Sul fronte della concorrenza, gli operatori tedeschi confermano la tendenza che si è già delineata da qualche tempo: soprattutto la Spagna, in particolare le Baleari, così come la Turchia hanno approfittato quest'estate delle crisi politiche nei Paesi del Nord Africa. La Spagna si sta riprendendo molto bene anche per la vasta offerta di prodotti differenziati e per l'ottimo rapporto qualità/prezzo, mentre la Turchia trae vantaggi dalla vasta offerta della formula all inclusive e di prezzi molto contenuti. Anche Portogallo e Grecia vengono menzionati quali Paesi molto richiesti da parte dei tedeschi.

Per quanto riguarda l'*Austria*, le recenti vicende politiche dei Paesi del Nord Africa hanno favorito un trend positivo verso l'Italia, in primis Friuli-Venezia Giulia, Veneto ed Emilia-Romagna. In Veneto, in particolare, tra il 2007 e il 2010 i flussi dall'Austria sono aumentati del 9 per cento negli arrivi e del 3 per cento nelle presenze, e i dati del primo semestre 2011 confermano la crescita.

I disordini politici nel Nord Africa stanno avvantaggiando non solo l'Italia ma anche i *competitor* dell'area mediterranea, come Croazia, Turchia, Grecia e Spagna.

Per la *Svizzera* si attesta un andamento positivo delle vendite per l'Italia e il Veneto, soprattutto per la visita alle città d'arte e i tour, che si affiancano alla vacanza balneare. Per i turisti svizzeri, la scelta di destinazioni estere è particolarmente favorita dal netto rafforzamento del franco svizzero nei confronti dell'euro. Per i prodotti, accanto al mare e alle città d'arte, figurano i laghi, la montagna, la natura e parchi e l'enogastronomia.

Dall'*Olanda* verso il Veneto tra il 2007 e il 2010 i flussi sono calati del -2,4 per cento negli arrivi e del -3,7 per cento nelle presenze. Nel primo semestre del 2011 la flessione si è fatta ancor più pesante: rispettivamente -2,1 per cento e -11,4 per cento. I Paesi concorrenti dell'Italia e del Veneto molto richiesti dai turisti olandesi sono la Spagna, la Turchia, la Croazia e la Grecia sia per i prezzi molto convenienti che per l'ottimo rapporto qualità/prezzo.

Nel *Regno Unito* i flussi *outgoing* sono in crescita verso il Veneto,

dove tuttavia si è ancora lontani dal raggiungimento dei livelli del 2007. Nel primo semestre 2011 tuttavia si sono registrate variazioni positive sia per arrivi (+11%) che per presenze (+5,8%). Sul fronte della concorrenza, le destinazioni principali preferite dai britannici rimangono le stesse oramai da anni: la Spagna gioca il ruolo di leader del mercato con 10,5 milioni di turisti nel 2010, seguono la Francia (9 milioni), gli USA (3 milioni), l'Irlanda (2,9 milioni) e l'Italia con 2,2 milioni. I veri Paesi concorrenti dell'Italia e del Veneto sono però quelli della zona mediterranea come Spagna, Grecia, Portogallo, Turchia, Croazia, Cipro in virtù dei prodotti "mare e sole" e del turismo culturale, supportati da strutture ricettive di livello elevato e a prezzi convenienti. La percezione del turista britannico rimane positiva dal punto di vista della qualità e della diversificazione del prodotto.

In *Francia* la propensione ad effettuare i viaggi resta invariata, tuttavia le abitudini dei francesi si sono modificate: gli appartenenti al ceto medio partono meno spesso, accorciano la durata delle vacanze estive e frazionano le partenze lungo l'arco dell'anno. Pur di partire in vacanza, i francesi riducono il budget, ad esempio riducendo la permanenza del soggiorno come è accaduto in Veneto: nel periodo 2007-2010 gli arrivi sono aumentati del +8,5 per cento mentre i pernottamenti del +2,4 per cento. I principali Paesi *competitor* dell'Italia e del Veneto per l'estate, anche a seguito della crisi nel Nord Africa, sono la Spagna e sempre di più la Turchia.

Nonostante il perdurare della crisi in *Spagna*, nei primi mesi del 2011 i viaggi degli spagnoli all'estero sono aumentati dell'11,9 per cento rispetto allo stesso periodo del 2010, in linea con l'incremento registrato in Veneto, dove tuttavia si è ancora lontani dal raggiungimento dei livelli pre-crisi. Roma, Venezia, Firenze, Toscana (arte e turismo rurale) e Milano con i laghi del nord sono le principali destinazioni richieste. Continuano ad essere importanti mete Napoli, la Sardegna (turismo balneare) e la Sicilia (arte e turismo balneare). Da rilevare un incremento di richieste per "nuove" destinazioni, quali Verona, Bologna, le coste calabresi e campane e i circuiti di città d'arte in Puglia.

I principali concorrenti rimangono la Francia (che ha comunque avuto un calo del 4,9% di spagnoli nel 2010) e il Portogallo. Altri concorrenti importanti per la stagione estiva sono inoltre Grecia, Turchia e Croazia; in particolare, questi ultimi due stanno realizzando vigorose campagne pubblicitarie sulla stampa spagnola e outdoor. Egitto, Marocco e Tunisia, tradizionalmente concorrenti dell'Italia per l'estate, saranno invece meno richiesti per le note instabilità politiche.

Se il 2010 è stato il miglior anno per l'industria turistica della *Russia* con più di 12,6 milioni di russi che hanno trascorso le vacanze all'estero (+32% rispetto al 2009), ci si attende un'ulteriore crescita di circa il 30 per cento nel 2011. In Veneto tra il 2007 e il 2010 i flussi sono aumentati del 27 per cento, e nel corso del 2011 sono ulteriormente in aumento. Il principale prodotto venduto ai russi per l'estate è il mare, seguito dalle grandi città d'arte e i laghi. Attraverso l'acquisto di pacchetti per gruppi e voli charter, i russi si dirigono soprattutto verso l'Emilia-Romagna. Tra le regioni più richieste spiccano inoltre il Veneto, la Sicilia, la Campania e la Sardegna. Le località più gettonate sono Rimini/Riccione, Milano Marittima, Lido di Jesolo e Bibione, Giardini Naxos, Golfo di Napoli e Ischia, la Costa Smeralda, ed infine Lignano e la Riviera d'Ulisse.

Le destinazioni dove non c'è l'obbligo di visto continuano ad essere le mete più richieste: Turchia, Dubai e Thailandia. L'Egitto, che figurava tra queste destinazioni, per i motivi ben noti, quest'anno è fuori dalla lista delle mete preferite. La concorrenza di Spagna, Francia e Grecia rimane forte.

I turisti dagli *USA*, primo mercato incoming oltreoceano per l'Italia e il Veneto, hanno registrato incrementi a due cifre nelle vendite nazionali

Tabella 5.2 – Veneto. Arrivi e presenze di turisti stranieri per alcuni mercati di origine. Variazioni % 2007/2010 e 2010/2011 (I semestre)

	var. % 2007/2010		var. % 2010/2011 (I sem.)	
	Arrivi	Presenze	Arrivi	Presenze
Austria	9,0	3,0	6,0	3,3
Belgio	4,5	5,7	11,8	5,8
Brasile	50,6	33,4	53,1	43,3
Cina	12,2	7,8	60,3	49,3
Danimarca	9,3	11,1	2,1	2,6
Francia	8,5	2,4	9,7	7,3
Germania	8,9	8,1	12,1	13,1
Giappone	-5,1	-10,0	3,9	-1,6
Gran Bretagna	-28,5	-29,8	11,0	5,8
Paesi bassi	12,6	15,4	-2,1	-11,4
Polonia	26,3	21,0	29,1	16,4
Rep. ceca	26,4	24,6	1,1	1,3
Russia	27,2	27,6	54,4	44,3
Spagna	-16,6	-16,9	14,6	13,5
Svizzera-Liecht.	10,1	5,3	12,3	7,9
U.S.A.	-21,8	-25,3	16,3	15,4
Ungheria	-12,1	-16,5	-5,7	-9,9
Totale	2,8	1,7	15,0	10,6

Fonte: elab. Ciset su dati provvisori Direzione Sistema Statistico Regionale - Regione del Veneto

(dal 15 al 40%), come pure a livello veneto, con la proposta soprattutto di pacchetti individuali verso le “grandi città d’arte”. Tuttavia in Veneto questo mercato non ha ancora recuperato le pesanti perdite in termini di flussi registrate dal 2007 al 2010. Dal punto di vista della concorrenza, la Toscana rimane in testa alle regioni più richieste. Sul fronte internazionale, oltre ai tradizionali *competitor* (Francia, Spagna, UK) si affacciano anche alcuni Paesi dell’Est europeo, in particolare la Croazia, molto attiva nelle attività di promozione. I buoni risultati e le buone previsioni di vendita per questi Paesi sono sostanzialmente dovuti alle caratteristiche dei pacchetti turistici, con particolare riferimento al prezzo, alle azioni promozionali, alle facilitazioni nei collegamenti aerei.

5.4 Fattori chiave per la crescita del turismo internazionale in Veneto

Nel contesto di forte competitività sopra descritto, in cui altre destinazioni stanno puntando fortemente al prodotto culturale e all’integrazione dell’offerta turistica per innovare i prodotti più tradizionali, alla luce della fragilità del quadro economico globale, è possibile delineare alcune linee d’azione per il consolidamento dei risultati raggiunti nel turismo internazionale in Veneto verso i mercati tradizionali ed una maggior penetrazione nei mercati emergenti:

- puntare ad una maggiore *integrazione tra risorse e territori* per un nuovo modello di turismo che affianchi le offerte tradizionali, dal balneare al montano, da proporre in modo innovativo;
- favorire *l’integrazione tra turismo e altri settori economici locali* integrando l’offerta turistica con altre attività produttive come l’artigianato, l’enogastronomia, i prodotti made in Italy;
- valorizzare la peculiarità dell’area puntando sulla *sostenibilità*, riconoscendo il paesaggio come fattore unificante dei vari elementi ambientali, culturali, economici e sociali;
- dare *priorità ai segmenti evoluti di domanda*, in grado di interpretare e sperimentare anche in modo innovativo l’offerta del territorio. La concorrenza non si gioca più solo rispetto a proposte simili, ma a tutto campo, e in questo contesto gli elementi distintivi della cultura e dell’identità locali vanno giocati fino in fondo;
- favorire l’innalzamento della *qualità della ricettività e dell’accoglienza* da un lato e, dall’altro, integrare le strategie di comunicazione offline e online, investendo anche nella *fedelizzazione* del cliente.

Perché ciò possa essere realizzato in modo efficace, vanno prioritariamente individuati ruoli e responsabilità, dove il settore pubblico opera come “agente di sviluppo” e “garante della qualità e del valore” dell’offerta complessiva, mentre il settore privato si fa carico di garantire la fruibilità del prodotto sul mercato e l’efficace incontro di domanda e offerta. Vitale è in questa direzione il rilancio dell’imprenditorialità del settore, garantendo continuità e competitività. Ciò si ottiene valorizzando gli elementi di rappresentatività delle tipicità del territorio che sono propri delle piccole imprese, creando al contempo le condizioni perché si sviluppino forme di aggregazione che consentano economie di scala, gestione efficiente delle risorse umane e monitoraggio del prezzo complessivo della vacanza.

Vanno inoltre favoriti lo sviluppo di risorse umane qualificate e la crescita professionale degli operatori turistici attraverso percorsi formativi mirati che forniscano strumenti per rispondere in maniera adeguata alle nuove tendenze e richieste dei mercati, garantendo un innalzamento qualitativo dell’intero modello di offerta.

Le principali linee strategiche funzionali a tutto questo vanno individuate, da un lato, nello stimolo alla creazione di nuova imprenditorialità, dall’altro nel potenziamento dell’abilità di interpretare il sistema da parte degli operatori, nonché del concetto di accoglienza presso tutta la popolazione ospitante.

Riferimenti bibliografici

- Conte S., Manente M. (2010), *Window Turismo - Newsletter periodica della Regione Veneto* (sezione dati previsionali e analisi economiche).
- EU (2011), Eurobarometer Flash 328 - Survey on the attitudes of Europeans towards tourism.
- EUROSTAT, Statistics in focus 49/2011.
- Manente M. et. al (2011), *Veneto TRIP - ITALIA. I flussi turistici internazionali da e per l’Italia: previsioni 2011-2012*, Ciset, working papers, Venezia.
- Manente M. (2011), *Economia turistica regionale nel 2010*. Atti del Convegno “L’Italia e il turismo internazionale. Risultati e tendenze per incoming e outgoing nel 2010”, Venezia 19 aprile 2011.
- UNWTO World Tourism Barometer, Volume 9 - Interim Update August 2011.

Siti Internet consultati

www.bancaditalia.it

www.ec.europa.eu/public_opinion/

www.enit.it/

www.istat.it

www.ontit.it

www.regione.veneto.it/Temi+Istituzionali/Statistica/

www.tourmis.info

www.unwto.org

www.venus.unive.it/ciset/

PARTE TERZA
esperienze e progetti

1. LA MOBILITÀ TRANSAZIONALE DI IMPRENDITORI COME LEVA PER LO SVILUPPO DI RETI DI COOPERAZIONE TRA PMI

di Geyleen Gonzalez Vera e Daniela Nardello

In sintesi

Negli ultimi tre anni Unioncamere-Eurosportello del Veneto ha seguito e coordinato due progetti per favorire l'internazionalizzazione e la creazione di cooperazioni fra imprese Venete e imprese di altri Paesi comunitari nonché di origine veneta che risiedono in alcuni Paesi del Sudamerica. Dal 2009 Unioncamere del Veneto è Lead partner del Consorzio Gymnasium all'interno del Programma Erasmus for Young Entrepreneurs (EYE), creato dalla Direzione Generale Imprese e Industria della Commissione europea, al momento il primo e unico programma per la mobilità in Europa rivolto al mondo imprenditoriale. Inoltre dal 2010 è coordinatore del progetto Veneto2Mercosur, un progetto pilota cofinanziato della Regione del Veneto orientato a favorire la creazione di reti di cooperazione tra imprenditori veneti e imprenditori latinoamericani di origine veneta.

1.1 Le iniziative della Commissione europea a favore delle PMI

In un contesto di economia globalizzata, dove la competitività diviene uno dei fattori più importanti e determinanti, le piccole e medie imprese (PMI) sono sempre più spinte a rivolgersi a mercati internazionali per espandere il loro business. Se da un lato questo passo rappresenta una grande opportunità, dall'altro può portare anche dei rischi in quanto si tratta di un percorso seminato di ostacoli, soprattutto per le imprese che maggiormente mancano di adeguate competenze e contatti commerciali validi.

La Direzione Generale Imprese e Industria della Commissione europea in questo senso ha inteso perseguire quattro obiettivi generali, in linea con la strategia *Europa 2020*:

- rafforzare la base industriale europea e promuovere il passaggio ad un'economia a basse emissioni di CO₂;
- promuovere l'innovazione per generare nuove fonti di crescita e far fronte ai bisogni della società;
- incoraggiare la creazione e la crescita delle PMI e promuovere una cultura imprenditoriale;
- garantire un mercato interno delle merci aperto e sostenere la presenza europea nello spazio.

È in particolare il terzo punto che costituisce la principale linea strategica della Commissione europea a favore delle PMI europee, che intende migliorare il clima imprenditoriale e favorire lo sviluppo di una base industriale solida e sostenibile in grado di competere su scala mondiale.

Questa iniziativa è perciò fondamentale perché l'Europa diventi un'economia più competitiva, innovativa ed efficiente nell'uso delle risorse, pronta ad affrontare le sfide di oggi e di domani.

Nel giugno 2008 è stato inoltre adottato lo “Small Business Act”, il quadro operativo strategico della Commissione europea, che riconosce la cruciale importanza delle piccole e medie imprese nell'economia europea. Esso mira allo sviluppo di un ambiente favorevole all'imprenditorialità al fine di agevolare la creazione di PMI, promuovendo la cultura imprenditoriale, in particolare attraverso la creazione di reti di imprese e lo scambio di esperienze.

Uno dei primi risultati concreti di tale politica è stata la creazione da parte della Commissione europea, nel 2009, del progetto pilota *Erasmus for Young Entrepreneurs* concepito per supportare periodi di mobilità all'estero di nuovi imprenditori e imprenditori nascenti con lo scopo di

migliorare le competenze e incrementare gli scambi transfrontalieri di conoscenze tra imprenditori. L'obiettivo è quello di dare la possibilità ai giovani che hanno avviato da poco un'impresa, di affiancarsi per un periodo di tempo limitato ad un'impresa già attiva in un altro Paese europeo, contribuendo così allo sviluppo di reti, relazioni e scambi di esperienze e conoscenze.

Si tratta del primo programma di lungo corso a sostegno dell'imprenditoria, con l'obiettivo concreto di favorire la mobilità tra imprenditori, che sin dalla prima fase ha raggiunto dei buoni risultati in termini di quantità e qualità.

Ad agosto 2011, infatti, nel database europeo si sono registrate più di 3.730 candidature da parte di nuovi imprenditori ed imprenditori ospitanti che hanno realizzato e completato con successo più di 900

Grafico 1.1 – RegISTRAZIONI di nuovi imprenditori per Paese d'origine (valore %). Anno 2011

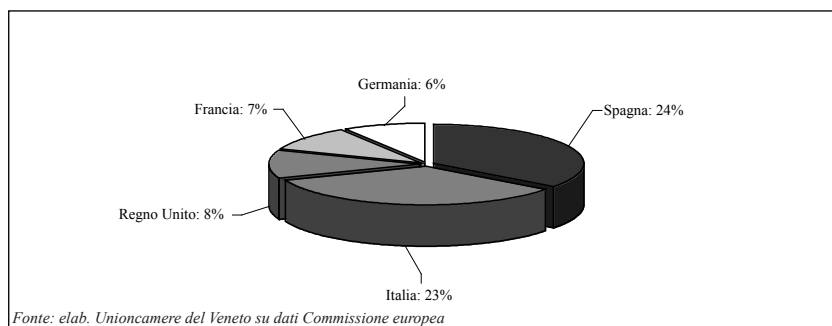
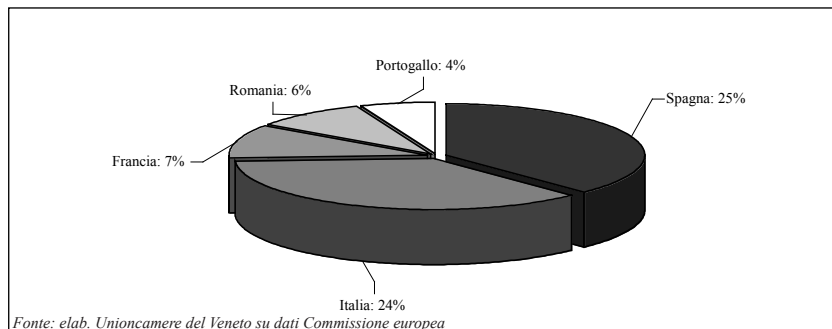


Grafico 1.2 – RegISTRAZIONI di imprenditori ospitanti per Paese d'origine (valore %). Anno 2011



scambi. I principali Paesi di provenienza, come si evince dai grafici 1.1 e 1.2, sono Spagna e Italia.

1.2 Il programma *Erasmus for Young Entrepreneurs*: un’iniziativa di successo

La partecipazione di Unioncamere del Veneto-Eurosportello Veneto al programma *Erasmus for Young Entrepreneurs* (EYE) risponde a degli obiettivi ben precisi di supporto e sostegno all’imprenditoria locale.

È importante ricordare che, essendo l’associazione regionale delle sette Camere di Commercio, Unioncamere del Veneto-Eurosportello Veneto coordina e rappresenta tali enti territoriali attraverso attività a favore del sistema economico del territorio veneto, promuovendo iniziative per lo sviluppo economico e l’internazionalizzazione delle imprese e la collaborazione fra le Camere in settori quali formazione, sistemi qualità, innovazione tecnologica nel settore dell’agroalimentare, ambiente, RST. Il programma EYE rappresenta in questo senso un ottimo strumento per offrire dei risultati concreti alle nascenti piccole e medie imprese del territorio ed un coinvolgimento attivo dei giovani che desiderano aprire un’attività o innovare e rendere competitiva la propria impresa.

All’interno di questo programma e grazie alla stretta collaborazione col sistema camerale, Unioncamere-Eurosportello del Veneto riesce innanzitutto a fornire un servizio di consulenza per le *start-up* del territorio veneto. Una volta concretizzati i percorsi formativi e di scambio di esperienze, Unioncamere-Eurosportello del Veneto offre ai neo-imprenditori l’inserimento in una rete di contatti e attività che si integrano facilmente con altri programmi europei di supporto alla mobilità e all’internazionalizzazione delle PMI. In particolare il programma promuove accordi di collaborazione commerciali fra imprese venete ed internazionali e partecipazioni ad eventi di brokerage e di scambi commerciali come quelli organizzati nell’ambito della rete Enterprise Europe Network (una vasta rete di contatti aziendali in tutta Europa).

Il servizio offerto da Unioncamere-Eurosportello del Veneto a ragazzi neo laureati/diplomati o neo-imprenditori nell’ambito di questo programma è a 360°: parte dall’individuazione dell’idea di business, supporto alla stesura del Business Plan, identificazione dei

possibili partner/controparti commerciali a livello europeo fino alla concretizzazione di un piano di lavoro comune fra neo-imprenditore e imprenditore ospitante che prevede uno scambio di esperienze orientato alla creazione di business e all'acquisizione di conoscenze manageriali.

Grazie all'esperienza acquisita nel quadro del programma EYE, lo staff di Unioncamere-Eurosportello del Veneto è in grado di fornire assistenza e consulenza nella fase di individuazione dell'idea di impresa e anche nella redazione di business plan. In particolare, per quanto riguarda quest'ultimo servizio, Unioncamere del Veneto lavora in stretto contatto con i servizi "Nuova Impresa" delle sette Camere di Commercio della regione, un servizio fatto ad hoc all'interno delle Camere di Commercio che, oltre a prestare supporto nella fase di elaborazione del business plan, offre ai neo-imprenditori assistenza legale/fiscale relativa alla *start-up* dell'impresa nel nostro territorio.

I risultati ottenuti da Unioncamere-Eurosportello del Veneto durante i primi tre anni come Local Contact Point (Organizzazione Intermediaria) sono soddisfacenti. Tra i 105 punti di contatto locali disseminati in Europa, infatti, Unioncamere-Eurosportello del Veneto occupa la quinta posizione per il numero di imprenditori registrati e per il numero di mobilità effettuate.

Si tratta di un risultato importante in quanto dimostra non solo il successo dell'iniziativa in Veneto, ma anche soprattutto il crescente interesse dei giovani imprenditori e delle aziende venete verso l'internazionalizzazione e gli scambi commerciali con altri Paesi europei.

Gli imprenditori ospitanti iscritti fino a settembre 2011 risultano 26, mentre i nuovi imprenditori sono 68, dei più diversi settori, quali architettura/design, consulenza legale; servizi ambientali; audiovisivi; veterinaria/farmacia; fundraising; edilizia; artigianato; ICT. Sono rappresentate tutte le province della regione, con una leggera prevalenza di Padova e Verona per quanto riguarda i nuovi imprenditori, e Venezia, Treviso e Padova per quanto riguarda gli imprenditori ospitanti. Sono molte, d'altra parte, anche le imprese che, pur risiedendo in altre regioni italiane (dalle vicine Friuli-Venezia Giulia, Emilia-Romagna, Lombardia, alle più lontane Calabria e Sardegna), decidono di scegliere Unioncamere-Eurosportello del Veneto per la professionalità dimostrata e le buone performance nella gestione del programma.

Le relazioni effettuate, in corso e previste, si suddividono come illustrato nella tabella 1.1.

Tabella 1.1 – Numero relazioni: imprenditori ospitanti e nuovi imprenditori

	Imprenditori ospitanti	Nuovi imprenditori
Relazioni completate	13	23
Relazioni in corso	2	4
Relazioni previste	1	1
Totale	16	28

Fonte: Unioncamere del Veneto

Gli imprenditori ospitanti hanno ricevuto giovani imprenditori provenienti principalmente da: Spagna, Slovacchia, Ungheria, Olanda, Bulgaria, Regno Unito. Mentre i nuovi imprenditori hanno scelto come Paesi di destinazione principalmente la Spagna, la Slovacchia, il Belgio, seguiti da Francia, Romania, Svezia, Portogallo e Austria.

Visto che il fine ultimo dell’iniziativa è certamente quello di offrire al nuovo imprenditore l’opportunità di imparare e conoscere come gestire un’impresa, ma è soprattutto quello di stimolare le PMI ad interessarsi ad altri mercati e fare business all’estero, è utile riportare quanti partecipanti hanno poi avuto occasione di collaborare attivamente con la controparte incontrata durante lo scambio. Unioncamere-Eurosportello del Veneto, come dimostrano anche i casi descritti nel paragrafo successivo, effettua regolarmente un *follow-up* per rimanere in contatto con l’imprenditore una volta terminato lo scambio; oltre che per ragioni di monitoraggio e *quality assessment* previsti dal programma *Erasmus*, lo scopo è principalmente quello di offrire all’impresa tutta una serie di servizi di informazione e supporto grazie soprattutto alla collaborazione con il sistema camerale.

Tra quelli che hanno effettuato uno scambio, ben 6 imprenditori ospitanti e 15 nuovi imprenditori hanno prolungato la loro collaborazione con le rispettive imprese: per alcuni si tratta di veri e propri scambi commerciali, joint-venture, accordi di sub-fornitura, mentre altri hanno portato avanti una collaborazione più strategica con il fine di sviluppare progetti comuni, studi di mercato, ecc.

Per concludere, è importante riflettere sul significato dei dati relativi al numero di imprenditori partecipanti e al numero di scambi effettuati, i quali non devono essere letti solamente come una buona performance di Unioncamere-Eurosportello del Veneto nell’ambito del programma *Erasmus* per giovani imprenditori. È d’altra parte necessario che tali numeri vengano rapportati al numero di PMI presenti in Veneto (circa 500.000, su una popolazione di 5 milioni di abitanti). Sotto questa luce,

tali dati dimostrano perciò che il programma *Erasmus* non è ancora realmente conosciuto e diffuso su tutto il territorio regionale, e che la promozione e la diffusione dei buoni risultati dell'iniziativa è il compito più delicato ed importante che Unioncamere-Eurosportello del Veneto deve portare avanti, avvalendosi di tutti gli strumenti e programmi a disposizione.

1.3 Il Progetto *Veneto2Mercosur*: scambi in corso

Il successo nella gestione del progetto europeo *Erasmus for Young Entrepreneurs* e il lavoro realizzato con la Direzione flussi migratori della Regione del Veneto nei progetti relazionati con la consulta dei Veneti nel Mondo ha convinto Unioncamere del Veneto a presentare una proposta di progetto alla Regione del Veneto mirata a favorire gli scambi fra imprenditori veneti e imprenditori latinoamericani di origine veneta.

Il progetto offre a imprenditori veneti e imprenditori di origine veneta operanti nei Paesi che comprendono il Mercosur (Argentina, Brasile, Cile, Paraguay, Uruguay e Venezuela) l'occasione di svolgere all'estero un periodo di collaborazione della durata da 1 a 3 mesi. Questa collaborazione svolta sia in Italia che in America Latina offre la possibilità di creare un network di collaborazione fra realtà imprenditoriali.

Il progetto, oltre a capitalizzare ed applicare l'esperienza acquisita nel programma *Erasmus for Young Entrepreneurs*, riesce a sfruttare i legami culturali tra residenti ed emigranti veneti per avvicinare le realtà imprenditoriali e creare un ambiente idoneo alla creazione del business e dei legami internazionali.

Negli ultimi anni l'America Latina ha manifestato una crescita accelerata, è un mercato dinamico e giovane che offre molte possibilità di business agli europei. Da anni la Commissione europea, attraverso diverse iniziative, ha concentrato i propri sforzi per creare un proficuo spazio commerciale e di know how fra l'Europa e l'America Latina. Il progetto *Veneto2Mercosur*, ispirandosi anche al legame culturale, costituisce un ulteriore valore aggiunto alle iniziative di internazionalizzazione.

Attualmente il progetto è in piena fase operativa, con relazioni di scambio in pieno svolgimento, anche se, dalle valutazioni preliminari e dai feedback ricevuti dagli imprenditori coinvolti, si possono già

percepire i primi risultati positivi: c'è la consapevolezza che anche questa iniziativa contribuirà ad offrire opportunità importanti alle imprese venete per favorirne l'internazionalizzazione e quindi il successo nei mercati globali.

1.4 Una rete di progetti di nicchia ma concreti

Sono molte attualmente le iniziative svolte dalla Commissione europea, da istituzioni italiane e venete per favorire l'internazionalizzazione delle imprese, tutte valide ed interessanti, spesso di grande portata. D'altro canto i progetti qui presentati, seppur con numeri e budget relativamente modesti, riescono a concretizzare vere e durature relazioni commerciali tra imprese venete e quelle di altre nazioni. La peculiarità di queste iniziative può infatti contare su percorsi specifici disegnati ad hoc sui singoli imprenditori, sull'individuazione delle necessità e sul reperimento dei canali commerciali specifici.

Sono molti ormai i casi di successo che tramite questi progetti hanno portato a far crescere piccole e medie aziende nel contesto internazionale. Si può ad esempio citare il caso di un giovane imprenditore veronese del settore metalmeccanico che, grazie ad un positivo scambio di due mesi presso un'azienda spagnola che produceva prodotti complementari al proprio business, è riuscito dapprima ad affinare il proprio prodotto e quindi a stabilire una joint-venture con l'impresa che inizialmente l'aveva ospitato; oppure quello di un affermato imprenditore del settore della biotecnologia che ha ospitato un imprenditore olandese e, grazie al lavoro svolto congiuntamente, è riuscito a creare una rete di vendita in grado attualmente di operare in tutta Europa.

Progetti certamente piccoli e mirati, ma che portano dirette ricadute alle singole imprese nonché in tutte le imprese del territorio ad esso collegate e che potranno a loro volta sfruttare le nuove relazioni costruite.

Siti Internet consultati

http://ec.europa.eu/enterprise/dg/index_it.htm

<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/>

<http://www.erasmus-entrepreneurs.eu/>

<http://www.globalven.org/>

2. INIZIATIVA NORD-SUD: COSTRUIRE UNA NUOVA REGIONE ECONOMICA IN EUROPA

di Roberta Lazzari e Francesco Lovat

In sintesi

La ristrutturazione economica degli ultimi anni, insieme al processo di allargamento dell'UE, hanno offerto nuove opportunità di crescita in un'Europa integrata e competitiva. Allo stesso tempo, la globalizzazione dei mercati e l'internazionalizzazione del commercio hanno imposto un nuovo orientamento. Anche l'Europa, in concorrenza con altre grandi aree economiche del mondo, ha bisogno di reti più estese e più specializzate per promuovere uno sviluppo integrato efficiente, sfruttare le opportunità del mercato unico e rafforzare la propria posizione competitiva nei confronti delle altre economie industrializzate e di quelle emergenti. Alla luce di queste premesse, lo sviluppo internazionale del corridoio Scandinavia-Adriatico, inteso come la via più breve che collega la Scandinavia (Triangolo nordico) a Berlino e la Germania orientale, assieme a Baviera e Vienna fino alla Regione del Nord Adriatico, sta assumendo una crescente importanza strategica. È in questa cornice che si colloca l'Iniziativa Nord-Sud: "Costruire una nuova regione economica in Europa", con l'obiettivo di promuovere l'integrazione interregionale tra i territori che vanno dalla Scandinavia fino all'Adriatico e il potenziamento delle infrastrutture di collegamento tra di essi.

2.1 L'Iniziativa Nord-Sud

L'area attraversata dal corridoio che va dalla Scandinavia al Mare Adriatico e passa attraverso l'Europa centro-orientale presenta le potenzialità per diventare una delle macroregioni più competitive d'Europa e del mondo. È sulla base di questa convinzione che nasce l'Iniziativa Nord-Sud¹, con lo scopo di definire una strategia comune di lavoro tra le regioni comprese tra Scandinavia e Mare Adriatico al fine di promuoverne lo sviluppo in chiave europea, sostenendo l'integrazione dei rispettivi tessuti produttivi, accrescendo così la coesione dei diversi territori dell'Unione e, al contempo, garantendo a tutti nuove opportunità di crescita.

L'atto con cui è stata ufficializzata la volontà di promuovere una maggiore integrazione interregionale tra i territori attraversati dal corridoio Scandinavia-Adriatico è costituito dalla dichiarazione *Building a new economic region in Europe*, firmata nel settembre 2010 a Venezia dai rappresentanti dei governi regionali e dei sistemi camerali delle regioni coinvolte (tra cui la Regione del Veneto e Unioncamere del Veneto), che hanno riconosciuto le opportunità di sviluppo offerte da questa strategia e si sono impegnati a sostenerne la realizzazione.

L'area entro cui ricade il corridoio include 11 Paesi: Norvegia, Svezia, Danimarca, Germania, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Austria, Svizzera, Slovenia e Italia, toccando direttamente 7 capitali europee. I territori attraversati ospitano oltre 150 milioni di abitanti (circa il 25% della popolazione UE), 15 porti, 300 università e 75 distretti industriali. Alcune di queste regioni sono tra le più avanzate del continente e molte di esse sono caratterizzate da una forte vocazione industriale-manifatturiera e da un'elevata propensione all'export.

L'integrazione economica tra le regioni tedesche che si affacciano sul Mar Baltico e quelle scandinave e tra la Germania meridionale e il Nord-Est italiano rappresenta già una realtà consolidata. L'Iniziativa Nord-Sud punta ad allargare ed approfondire questi legami, attraverso la definizione di strategie di sviluppo comuni per promuovere una maggiore efficienza produttiva ed un più elevato grado di competitività.

Due fenomeni economici contribuiscono a rendere particolarmente interessante l'Iniziativa Nord-Sud. Il primo è rappresentato dalla fortissima crescita registrata negli ultimi anni nei flussi commerciali

¹ Per maggiori informazioni si veda www.north-south-initiative.com

con l'Estremo Oriente. Una quota largamente maggioritaria delle merci provenienti da quest'area giungono in Europa via mare attraverso il canale di Suez. L'incremento di tali flussi accresce notevolmente l'importanza del Mediterraneo e, in particolare, dei porti dell'Alto Adriatico, porta d'ingresso geografica "naturale" per i traffici diretti verso l'Europa centrale e settentrionale.

Il secondo fenomeno è rappresentato dalla reindustrializzazione che si è registrata negli ultimi anni in diversi Paesi dell'Europa centro-orientale a seguito del loro ingresso nell'UE. Tali Paesi presentano ancora un elevato potenziale di crescita e di integrazione nei confronti delle economie più sviluppate del continente.

2.2 Il corridoio Scandinavia-Adriatico

Per realizzare gli obiettivi legati alla strategia macroregionale e creare le condizioni necessarie a dare impulso ad uno sviluppo nella direzione individuata, l'iniziativa mira, in primo luogo, a favorire la realizzazione di opere infrastrutturali per la messa in rete delle vie di collegamento tra i diversi territori che compongono il corridoio, il loro potenziamento e la creazione di un'adeguata piattaforma logistica di supporto. In sostanza, si tratta di sviluppare "un ponte" ("asse Nord-Sud") tra il bacino baltico a sud della Penisola scandinava e l'Alto Adriatico, attraverso l'Europa centro-orientale.

La decisione di puntare in primo luogo sui collegamenti per promuovere l'integrazione interregionale è dovuta, innanzitutto, alla crescente valenza strategica assunta negli ultimi anni dal settore logistico nel contesto dell'economia europea e globale. Secondo la Commissione europea², il valore del settore logistico dell'UE vale oltre il 14 per cento del suo prodotto nazionale lordo. In anni recenti il settore è cresciuto a ritmi superiori alla crescita media dell'economia. Ad esempio, dal 1999 al 2007, il commercio intra ed extra UE è aumentato del 55 per cento. Questa crescita è soprattutto frutto dell'integrazione europea, delle liberalizzazioni e dei costi relativamente bassi del trasporto merci, tutti fattori che hanno determinato mutamenti nei processi e nei modelli di produzione e di scambio, sia all'interno dell'UE che a livello globale.

² Comunicazione della Commissione 2007-607 "Piano di azione per la logistica del trasporto merci".

Il fenomeno appena descritto investe in pieno il corridoio Scandinavia-Adriatico, come emerge dai dati relativi alle dinamiche del traffico delle merci e delle persone tra questi territori.

Secondo uno studio commissionato dal Ministero federale tedesco dei Trasporti, il trasporto di merci su strada nell'asse di collegamento Nord-Sud è destinato a raddoppiare entro il 2050. Tale previsione è confermata dai dati relativi al traffico di merci attraverso le Alpi: secondo l'Ufficio federale svizzero dei Trasporti, nel solo passo del Brennero, il traffico di merci, dal 1995 ad oggi, è raddoppiato.

Anche per quanto riguarda i porti, i dati mostrano un forte aumento dei flussi: il porto di Venezia ha sperimentato una crescita del traffico merci pari al 400 per cento dal 1985 al 2008, e del 635 per cento per quanto riguarda i passeggeri.

2.3 Le modalità di attuazione

Il primo obiettivo individuato dai promotori dell'Iniziativa per creare le condizioni necessarie a stimolare lo sviluppo e l'integrazione interregionale dei rispettivi territori è rendere il corridoio Scandinavia-Adriatico, lungo la sua intera articolazione territoriale, parte del *core network* delle reti di trasporto transeuropee (Ten-T), poiché "il miglioramento dell'accessibilità delle regioni appartenenti a questa macroregione strategica renderebbe queste ultime più attrattive per gli investimenti da parte delle imprese e favorirebbe così un'ulteriore prosperità di queste regioni"³.

Si tratta di un obiettivo che assume particolare rilevanza nella fase attuale in cui, parallelamente alla definizione del nuovo quadro finanziario post-2013, è in atto il processo di revisione relativo alla programmazione dei principali ambiti d'intervento europeo, tra cui anche la politica europea dei trasporti, settore nel quale la Commissione europea ha avanzato alcune proposte ambiziose, tra cui l'introduzione di un fondo destinato a promuovere la realizzazione delle reti transeuropee (Connecting Europe Facility)⁴.

Gran parte del corridoio Scandinavia-Adriatico rientra già all'interno dei progetti prioritari individuati a livello europeo (Ten-T n. 1 asse ferroviario

³ The North-South Declaration, Venezia 10 dicembre 2010.

⁴ Per approfondire le proposte della commissione in materia di trasporti: http://ec.europa.eu/transport/infrastructure/connecting/revision-t_en.htm.

Palermo-Berlino, n. 11 collegamento di Oresund, n. 12 asse ferroviario/stradale del Triangolo nordico, n. 21 autostrade del mare (Sassnitz-Trelleborg) (Gedser-Rostock), n. 22 asse ferroviario Atene-Dresda).

Oltre a sostenere l'effettiva realizzazione di questi progetti, l'Iniziativa mira a promuovere la realizzazione delle infrastrutture necessarie a collegare le reti transeuropee nella maniera più breve e più competitiva. Si tratta dunque di collegare efficacemente l'asse Palermo-Berlino con l'asse del Triangolo nordico e con l'asse Atene-Dresda e di promuovere uno stretto coordinamento tra l'asse Lione-Kiev e l'asse

Figura 2.1 – Il corridoio Scandinavia - Adriatico



Fonte: www.north-south-initiative.eu

Palermo-Berlino, in modo da collegare i porti adriatici di Ravenna, Venezia e Trieste con la Scandinavia attraverso le Alpi.

Per il Nord-Est italiano, risulta particolarmente importante anche promuovere l'inclusione, all'interno delle priorità europee, dell'estensione del progetto prioritario n. 23 (asse ferroviario Daznica-Varsavia-Brno/Bratislava-Vienna) fino a Venezia e Bologna. I recenti sviluppi positivi emersi a livello europeo in riferimento al suddetto progetto di estensione, se confermati, permetteranno un ulteriore ed importante rafforzamento della posizione strategica dei porti italiani dell'Alto Adriatico nel contesto europeo.

2.4 Due progetti a sostegno dell'Iniziativa Nord-Sud

Tra le azioni promosse a sostegno dell'Iniziativa Nord-Sud vi sono anche due importanti progetti promossi nell'ambito dei programmi europei di cooperazione territoriale.

Si tratta del progetto "SoNorA" (SOuth-NORth-Axis), finanziato nell'ambito del programma Interreg IV "Central Europe", e del progetto Scandria, promosso nell'ambito del programma Interreg IV "Baltic Sea Region".

Il progetto SoNorA raggruppa un partenariato formato da amministrazioni regionali e comunali, Camere di commercio, autorità portuali, università e altre istituzioni provenienti da Italia, Germania, Austria, Slovenia, Repubblica Ceca e Polonia. Il Veneto è presente sia con la propria amministrazione regionale, capofila del progetto, che con Unioncamere del Veneto e Autorità portuale di Venezia. Con una dotazione finanziaria di più di 7 milioni di euro (compreso contributo FESR), il progetto, oltre a facilitare il dialogo e il coordinamento tra i soggetti coinvolti nelle tematiche affrontate dall'Iniziativa Nord-Sud, prevede una serie di attività volte a promuovere il processo di realizzazione delle infrastrutture di trasporto mancanti per completare la rete in cui si inserisce il corridoio Scandinavia-Adriatico. A tal fine, vengono effettuate analisi di case studies a livello locale e regionale accanto a ricerche che coinvolgono tutto l'ambito dell'Europa centrale. Tali analisi permettono di identificare possibili soluzioni ai problemi e alle difficoltà legate allo sviluppo delle infrastrutture (ostacoli di natura tecnica, organizzativa, istituzionale, ambientale e finanziaria) e dei servizi di trasporto. In tal senso, vengono definite le principali strategie per favorire l'intermodalità, facilitando l'implementazione di

piani d'azione congiunti a livello transregionale relativi alle principali componenti della rete e i potenziali servizi da sviluppare.

Inoltre, il progetto punta a sensibilizzare i cittadini e le istituzioni, in particolare quelle europee, sull'importanza della rete che comprende il corridoio e le opportunità di crescita legate al suo sviluppo

Diversi degli obiettivi descritti sono condivisi anche dal progetto Scandria che, coinvolgendo soggetti provenienti da Germania, Danimarca, Svezia, Norvegia e Finlandia, presenta naturalmente una forte complementarità con il progetto SoNorA. Nell'ambito del progetto Scandria, particolare attenzione è stata riservata allo sviluppo di una "strategia per un corridoio verde". In linea con gli obiettivi europei in materia di ambiente e coerentemente con quanto sostenuto dalla Commissione europea in merito alla necessità di promuovere un sistema di trasporto europeo sostenibile, l'Iniziativa Nord-Sud prevede infatti un forte impegno a favore della ricerca di soluzioni in grado di ridurre l'impatto dei trasporti in termini di emissioni di CO₂. La "strategia per un corridoio verde" mira dunque a promuovere sistemi di trasporto verdi ed innovativi grazie al ricorso a tecnologie ecocompatibili, concentrandosi specialmente sull'ottimizzazione dei nodi di scambio intermodali, puntando su una migliore interoperabilità dei sistemi ferroviari, lo sviluppo dei c.d. "sistemi di trasporto intelligenti", l'impiego di carburanti alternativi, un maggior utilizzo dei "treni blocco" e collegamenti navali efficienti ed ecocompatibili.

Riferimenti bibliografici

Commissione europea (2007), *"Piano di azione per la logistica del trasporto merci"*, Comunicazione della Commissione europea, Bruxelles.

Commissione europea (2009), *Libro verde "TEN-T: riesame della politica. Verso una migliore integrazione della rete transeuropea di trasporto al servizio della politica comune dei trasporti"*, Bruxelles

Commissione europea (2010), *"Consultazione sulla futura politica in materia di rete transeuropea di trasporto"*, Documento di lavoro, Bruxelles.

Commissione europea (2011), *Memorandum "Collegare l'Europa: La nuova rete centrale di trasporti dell'UE"*, Bruxelles.

Commissione europea (2011), *"Un bilancio per Europa 2020"*, Comunicazione della Commissione europea, Bruxelles.

The North-South Initiative (2010), *Dichiarazione del 10 dicembre 2010*, Venezia.

Siti Internet consultati

www.ec.europa.eu/transport/infrastructure/index_en.htm

www.north-south-initiative.eu/

www.scandriaproject.eu/

www.sonoraproject.eu/

3. PERCORSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DEL SETTORE AGROALIMENTARE VENETO

a cura del Settore Economia, Mercati e Competitività di Veneto Agricoltura¹

In sintesi

In un contesto economico sempre più globalizzato anche l'agroalimentare veneto deve adeguare le strutture e l'approccio con il mercato, allo scopo di proporre e valorizzare le proprie eccellenze produttive. Tra gli strumenti da utilizzare vanno citate la creazione di reti d'impresa, per superare vincoli dimensionali e gestionali consentendo percorsi di specializzazione, l'adozione di strategie basate sui valori immateriali delle merci e la necessità di presidiare i mercati.

Il Veneto è una piattaforma di rilancio ideale verso l'estero dei prodotti agricoli provenienti anche da altre regioni, posizionandosi ai primi posti nella graduatoria delle regioni italiane per valore esportato, che supera i 3,9 miliardi di euro. Questa vocazione transnazionale può trovare ulteriore slancio nella realizzazione di iniziative per favorire i rapporti commerciali con i Paesi dell'altra sponda dell'Adriatico. È il caso del progetto AGRONET, finanziato dall'Unione europea, che si propone di stabilire un network permanente di infrastrutture logistiche, distributive e di servizi nella filiera dei prodotti alimentari dell'area adriatica. Nel medesimo ambito geografico si collocano le iniziative realizzate dall'Osservatorio Socio Economico della Pesca e dell'Acquacoltura, volte ad armonizzare e a promuovere le attività ittiche delle regioni affacciate sull'Alto Adriatico.

Tra le recenti esperienze condotte da strutture operanti nell'agroalimentare veneto per aumentare la penetrazione nei mercati esteri, appare inoltre interessante esaminare il caso della promozione del vino Soave negli Stati Uniti.

¹ Il presente capitolo è il risultato del lavoro congiunto di più autori. Alessandro Censori ha curato il paragrafo 3.1, Renzo Rossetto il paragrafo 3.2, Giuseppe Rela il paragrafo 3.3, Alessandra Liviero il paragrafo 3.4 e Antonio De Zanche il paragrafo 3.5. Gli autori sono dipendenti del Settore Economia, Mercati e Competitività di Veneto Agricoltura diretto da Alessandro Censori.

3.1 L'agricoltura post-crisi tra globalizzazione e smaterializzazione

La globalizzazione ha investito, specie negli ultimi decenni, il sistema produttivo e commerciale internazionale dei beni destinati all'alimentazione umana. Sono aumentati i consumi così come la produzione e gli scambi.

La situazione sta ponendo serie e stringenti questioni nella riformulazione delle politiche, sia internazionali che regionali, che vanno direttamente a influenzare lo sviluppo agricolo di sistema come quello della singola impresa. Punti critici come i rapporti di filiera, la riorganizzazione e il riposizionamento nei mercati, la rete, l'innovazione, ecc. divengono fattori non solo da considerare nella gestione delle imprese ma da de-costruire e ri-costruire trasformandoli in elementi caratterizzanti e propulsori dell'agroalimentare veneto.

L'ambiente competitivo è ormai transnazionale e richiede capacità imprenditoriale, flessibilità decisionale e velocità di risposta al cambiamento, crescita, innovazione, organizzazione e sviluppo di filiera e di rete. Come evidenziato in una recente ricerca realizzata da Veneto Agricoltura², in questa direzione si sono orientate alcune imprese agricole venete, i cosiddetti "pionieri", che hanno perseguito negli anni un costante incremento qualitativo dei prodotti associato a miglioramenti nell'organizzazione aziendale, nell'innovazione e con l'investimento nel marketing e nella rete di vendita a presidio di mercati anche lontani. Si è osservato che nel settore agroalimentare la propensione ad operare in mercati internazionali aumenta con le dimensioni aziendali, sia per numero di dipendenti che per fatturato. Altri elementi comuni che hanno favorito la penetrazione nei mercati esteri sono gli investimenti nella promozione, con la partecipazione a fiere, l'adesione a consorzi di imprese e la cooperazione con le istituzioni pubbliche.

Al pari del sistema agricolo nazionale anche il Veneto possiede delle caratteristiche intrinseche di valore che possono ulteriormente essere valorizzate e sviluppate per potersi trasformare in vantaggi competitivi. La specializzazione in alcune produzioni di nicchia, quali i vini, i formaggi e gli ortofrutticoli, ha fornito valore al consumatore ma ciò è avvenuto in una dimensione prevalentemente locale: questi prodotti vengono venduti a poche decine o centinaia di chilometri dal luogo della produzione. La globalizzazione, che per i prodotti made in Italy non può

² Per approfondimenti si rinvia a www.venetoagricoltura.org.

significare omogeneità e standardizzazione, consente di far conoscere e vendere le nostre eccellenze in mercati lontani e non è quindi un semplice adattamento a nuovi mercati e a nuovi consumatori.

Un ruolo nel favorire il superamento del vincolo territoriale e nel promuovere rapporti commerciali per le piccole realtà imprenditoriali può essere soddisfatto dalle reti di imprese. Ritorna quindi in primo piano la capacità non solo di produrre delle eccellenze ma di rendere concreti i rapporti di collaborazione su progetti di sviluppo comuni che permettano percorsi di specializzazione e di condivisione delle conoscenze, degli investimenti e dei rischi così come la partecipazione al valore creato.

Quello che il made in Italy rappresenta nel mondo, con prodotti di altissimo livello in nicchie del lusso, dell'abbigliamento, dell'arredamento, delle automobili, può ancora di più in futuro concretizzarsi per molti prodotti dell'agroalimentare. Valori immateriali, propri della nostra cultura enogastronomica, quali la tradizione, l'artigianalità, il legame con il territorio, il paesaggio e il marchio possono supportare la diffusione dei nostri prodotti e allargare il bacino di consumo. Eccellenze produttive locali che pur mantenendo i loro caratteri possono essere vendute a livello globale moltiplicandone il valore. Appare ormai evidente che non è più sufficiente esportare, ma è necessario presidiare i mercati creando una rete di filiali, agenti o alleati impegnata a valorizzare la qualità differenziale dei prodotti presso i distributori e i consumatori, sviluppando una conoscenza della qualità differenziante e creando un significato simbolico e di esperienza che aggiunge surplus immateriale al bene materiale.

Globalizzazione dei mercati e smaterializzazione del valore sono sfide e minacce competitive, che altri possono usare contro di noi, ma anche risorse di grande forza che possono ulteriormente generare nuove opportunità per l'agroalimentare veneto.

3.2 Il Veneto agroalimentare export-oriented

Il Veneto, più di tutte le altre regioni d'Italia, può essere definito a ragione una vera e propria piattaforma di rilancio dei prodotti agricoli nazionali verso l'estero, per natura e per vocazione.

Per natura, vista la posizione geografica, rappresenta una testa di ponte lanciata verso i mercati di sbocco del centro-nord e dell'est Europa. Per vocazione, considerando che da secoli i veneziani hanno

rappresentato il prototipo dei commercianti in Europa. La sintesi di queste due caratteristiche, insieme ad altre condizioni favorevoli – ad esempio il fatto che ancora oggi circa il 90 per cento dei trasporti di prodotti agricoli e alimentari avviene su gomma – fanno del Veneto una regione ideale per concentrare i prodotti di altre regioni e Paesi produttori di beni alimentari e smistarli e rilanciarli verso i principali mercati di sbocco sfruttando i corridoi di traffico che puntano verso nord e verso est.

I dati del commercio con l'estero sono eloquenti e permettono di comprendere la situazione a livello nazionale (tabella 3.1): nel complesso il Veneto si è posizionato al terzo posto in Italia, dopo Lombardia ed Emilia-Romagna per quanto riguarda le esportazioni di prodotti agricoli, alimentari e bevande (escluso il tabacco), con un valore nel 2010 di oltre 3,9 miliardi di euro. Dopo le difficoltà riscontrate nel corso del 2009 in cui si è osservato un sensibile calo dell'export, la nostra regione ha saputo invertire velocemente tale tendenza riportandosi su valori vicini al pre-crisi. I principali mercati serviti sono quelli europei, in particolare Germania, Francia ed Est Europa, e nordamericani ma è crescente l'attenzione dedicata al “far east” asiatico (Cina, Giappone e India).

Dettagliando l'analisi, il Veneto si è posizionato al secondo posto, per una incollatura, dopo l'Emilia-Romagna per quanto riguarda l'export di prodotti agricoli, animali e della caccia, ma facendo registrare il più alto valore di interscambio totale (2,3 miliardi di euro).

Per quanto riguarda i prodotti alimentari, il Veneto è scalato al quinto posto nella graduatoria regionale, superato da Lombardia, Emilia-Romagna, Piemonte e Campania. In tale comparto, infatti, queste regioni possono contare su alcuni prodotti “campioni” dell'export made in Italy: il Grana Padano, il Parmigiano Reggiano, il Prosciutto di Parma, la Mozzarella Campana, senza dimenticare le conserve vegetali e i prodotti dolciari (cioccolato su tutti). Il Veneto ha detenuto invece la leadership per quanto riguarda l'export di bevande con un valore di oltre 1,3 miliardi di euro, in cui il vino fa la parte da leone. Nel complesso, considerando queste tre categorie di prodotti insieme, il Veneto si è posizionato al terzo posto tra le regioni esportatrici a livello nazionale.

Detto del generale, l'analisi di un particolare esemplifica ancora meglio questa caratteristica del Veneto di fungere da piattaforma di rilancio dei prodotti agricoli e alimentari. La fotografia degli scambi che avvengono all'interno dei mercati ortofrutticoli regionali all'ingrosso, relativamente ai prodotti di frutta e verdura freschi, è infatti un perfetto

Tabella 3.1 – Italia. Import-export di prodotti agricoli, alimentari e bevande per regione (milioni di euro). Anno 2010

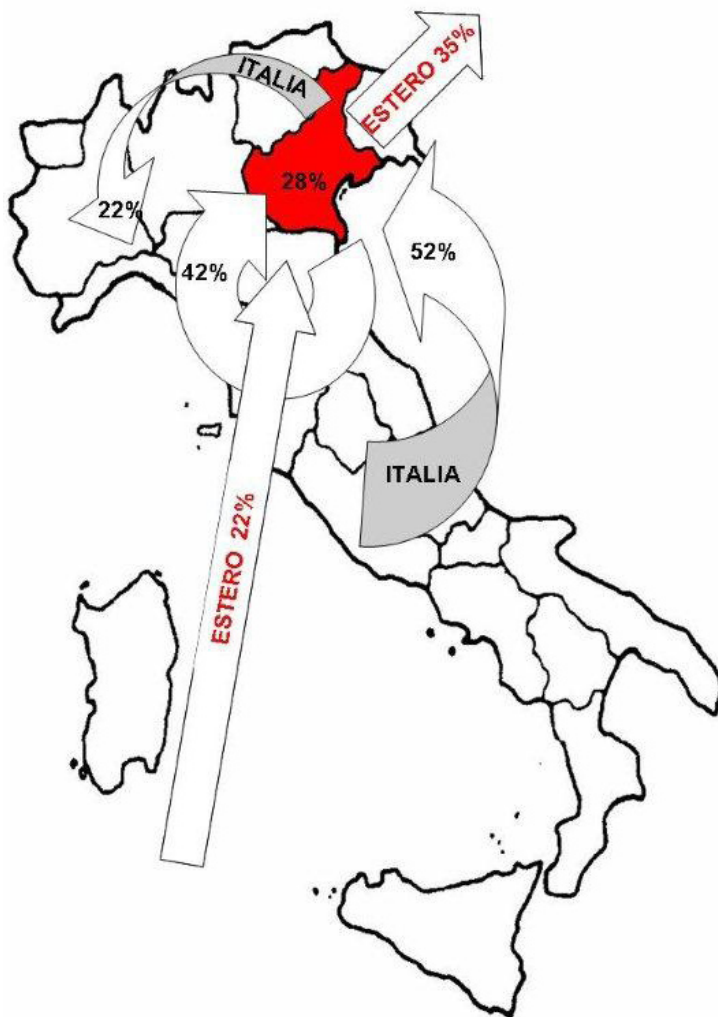
	Prodotti agricoli, animali e della caccia		Prodotti alimentari		Bevande		Totale prodotti agricoli, alimentari e bevande	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export
Piemonte	1.553	307	1.175	2.190	218	1.158	2.946	3.654
Valle d'Aosta	4	1	16	13	5	42	24	56
Lombardia	1.650	323	6.101	3.531	535	635	8.285	4.490
Liguria	469	337	479	228	117	37	1.064	602
Trentino-Alto Adige	154	538	1.043	671	57	443	1.254	1.652
Veneto	1.542	772	2.860	1.861	163	1.312	4.565	3.945
Friuli-Venezia Giulia	242	93	219	378	19	94	480	565
Emilia-Romagna	1.244	775	3.696	3.235	81	345	5.022	4.356
Toscana	352	260	1.458	786	20	598	1.831	1.644
Umbria	74	82	331	256	5	26	410	365
Marche	99	30	243	146	6	47	348	223
Lazio	521	200	1.154	387	48	90	1.723	677
Abruzzo	115	34	281	281	7	104	402	419
Molise	21	2	36	41	0	5	58	47
Campania	659	336	1.107	2.012	14	43	1.780	2.391
Puglia	584	648	685	395	14	112	1.282	1.154
Basilicata	32	37	42	21	1	2	74	60
Calabria	72	54	154	85	1	5	227	144
Sicilia	224	461	543	306	12	103	780	870
Sardegna	107	2	130	99	8	21	245	122

Fonte: elab. Veneto Agricoltura su dati Istat

case di quanto accade anche al di fuori di essi e per altri prodotti, grazie a un tessuto imprenditoriale fatto di grandi commercianti e di strutture di aggregazione dei produttori agricoli (Cooperative e Organizzazioni dei produttori) radicate da decenni nel territorio regionale.

La figura 3.1 evidenzia la provenienza delle merci immesse annualmente nei mercati ortofrutticoli veneti: si tratta di oltre un milione di tonnellate di merce che per il 28 per cento è stato prodotto all'interno dei confini regionali, per il 52 per cento è provenuto da altre regioni d'Italia e per il 22 per cento è stato importato dall'estero, principalmente da altri Stati dell'Unione europea (57% da Spagna e Paesi Bassi in particolare) ma anche dal Centro-Sud America e dall'Africa. La merce che è uscita dai mercati per il 42 per cento è rimasta all'interno della regione ed è stata distribuita e consumata localmente, per il 22 per cento è stata destinata ad altre regioni italiane, principalmente quelle confinanti, e per il 35 per cento è stata rilanciata verso i mercati esteri.

Figura 3.1 – Veneto. Mercati ortofrutticoli. Flussi di merce in entrata e uscita (% sui volumi). Anno 2010



Fonte: Veneto Agricoltura

Se ne desume che gli operatori veneti svolgono un duplice ruolo: di re-distributori sul territorio regionale e del Nord Italia e di rilanciatori verso l'estero, sia dei prodotti agricoli e alimentari realizzati in loco, che di quelli provenienti dal resto d'Italia e da altri Paesi nel mondo.

3.3 Il progetto AGRONET: un network di infrastrutture per i prodotti alimentari dell'area adriatica

Con lo slogan *let's grow up together* – cresciamo insieme – l'Unione europea sta realizzando un programma di iniziative volte a favorire la cooperazione transnazionale tra i Paesi che si affacciano sul Mare Adriatico. Tra queste iniziative rientra il progetto AGRONET, recentemente approvato dall'Autorità di Gestione del programma IPA Adriatico, che si prefigge di costituire una rete permanente di infrastrutture logistiche, di distribuzione e di servizio per la filiera dei prodotti alimentari nell'area adriatica, al fine di sviluppare la cooperazione economica transnazionale attraverso lo scambio di buone pratiche a sostegno della internazionalizzazione del sistema e delle piccole e medie imprese.

Il progetto trova le sue motivazioni nei risultati di un precedente progetto comunitario denominato AGROKOVAR e dalla constatazione che nella zona adriatica manca una *governance* istituzionale ed economica che consenta di realizzare un sistema transnazionale di cooperazione economica in grado di bilanciare e armonizzare i diversi problemi di carattere tecnico (compresa la certificazione dei prodotti), gestionale, finanziario e di innovazione che si sono manifestati tra la sponda orientale e quella occidentale dell'Adriatico.

Il progetto persegue quindi la finalità di creare le condizioni per mettere a disposizione dei beneficiari finali – Enti pubblici e operatori economici – gli strumenti più idonei affinché essi possano acquisire

Tabella 3.2 – Le azioni del progetto AGRONET

Individuare idonei servizi finanziari per lo sviluppo delle strutture di rete e del sistema delle PMI
Definire e sviluppare un sistema operativo armonizzato a garanzia dell'igiene e della sicurezza dei prodotti alimentari lungo tutta la filiera anche attraverso gli strumenti della certificazione dei prodotti/aziende/filiere del settore alimentare
Creare un portale web
Sviluppare attività di promozione del sistema attraverso iniziative di formazione e informazione
Definire le condizioni per l'istituzione di un gruppo di riferimento europeo per progetti transnazionali di cooperazione (GECT) per la governance nel settore agricolo e alimentare e le relative piattaforme logistiche

Fonte: Veneto Agricoltura

nuovi mercati ed essere più competitivi a livello internazionale, realizzando programmi di investimento, consolidando il loro ruolo internazionale e sviluppando attività di cooperazione.

Il rafforzamento della cooperazione nella distribuzione di prodotti agricoli e alimentari e la valorizzazione delle piccole e medie imprese e della logistica avverrà attraverso la costituzione e l'azione di un gruppo di lavoro che si farà animatore del tema della cooperazione tra le PMI e le istituzioni locali e stimolerà iniziative di sostegno allo sviluppo imprenditoriale delle filiere produttive. Altre azioni prevedono la creazione di un *network* permanente di infrastrutture distributive e di servizi nella filiera alimentare dell'area adriatica anche attraverso l'adozione di tecnologie innovative, come l'utilizzo della rete, con sviluppo di *software* di gestione per le piattaforme distributive.

Il progetto è articolato in 8 azioni per una spesa complessiva di circa 2,5 milioni di euro e una durata di tre anni.

Tabella 3.3 – I partner del progetto AGRONET

	I partner
Veneto	Veneto Agricoltura, Agenzia regionale per i settori Agricolo, Forestale e Agroalimentare
Friuli-Venezia Giulia	Informest, Centro di Documentazione e Servizi per la Cooperazione Internazionale, Dipartimento Sviluppo Progetti
Puglia	Camera di Commercio Industria Agricoltura Artigianato di Bari
Puglia	Regione Puglia - Area Sviluppo Economico - Servizio Ricerca e Competitività
Emilia-Romagna	Confcooperative Unione Provinciale di Ravenna
Croazia	Contea di Dalmazia, Agenzia regionale di sviluppo di Spalato
Albania	Ministero dell'Economia, del Commercio e dell'Energia
Bosnia e Erzegovina	Fondazione per lo Sviluppo Sostenibile, OdRaz
Slovenia	Agenzia regionale di sviluppo RDA del Nord Primorska s.r.l. Nova Gorica
Molise	Consorzio per lo Sviluppo Industriale della Valle del Biferno - Termoli (CB)

Fonte: Veneto Agricoltura

3.4 La gestione condivisa delle risorse ittiche dell'Alto Adriatico

Da anni le Regioni Veneto, Emilia-Romagna e Friuli-Venezia Giulia, assieme alle Regioni Istriana e Litoraneo-Montana in Croazia e alla Municipalità di Izola in Slovenia, hanno intrapreso un dialogo per la promozione dello sviluppo sostenibile del settore ittico dell'area alto adriatica. Diversi progetti, finanziati dall'Unione europea o dallo Stato italiano, sono maturati con l'obiettivo di promuovere le relazioni e lo sviluppo imprenditoriale e commerciale fra le due sponde, l'associazionismo, la tutela condivisa delle risorse in un'ottica di *governance* partecipata da tutti. In diverse occasioni il Veneto si è relazionato e ha portato le proprie esperienze a beneficio degli operatori dell'area balcanica. È il caso del progetto Adri.Fish. che nel 2004 ha condotto alla creazione in Veneto di un Osservatorio Socio Economico della Pesca e dell'Acquacoltura che opera in Alto Adriatico al servizio degli operatori e delle istituzioni per l'analisi degli aspetti socio-economici del settore ittico e per l'indirizzo delle politiche e delle scelte di gestione. Con questo progetto, capitanato dalla Regione del Veneto, è stato lanciato un marchio di qualità per i prodotti ittici pescati, allevati e raccolti nel Mare Adriatico denominato PCAA (Prodotto Certificato Alto Adriatico) a difesa dei consumatori e per promuovere innovative politiche di vendita e di valorizzazione del prodotto. Si tratta di un marchio il cui disciplinare, per il momento utilizzato solo da aziende del versante occidentale, è a disposizione anche delle imprese di pesca balcaniche.

Nelle regioni croate è stato esportato il modello cooperativistico e associazionistico tipico della gestione delle attività di pesca del Veneto e di altre regioni alto adriatiche. Il modello proposto, che favorisce lo sviluppo e la competitività di piccole e medie imprese locali aiutandole ad affrontare le sfide di mercato, dopo le prime resistenze dovute al recente passato politico dell'area è stato ben accolto, tanto che sono state costituite e sono tuttora funzionanti diverse cooperative.

Nell'ambito del progetto Fish.Log. sono stati costruiti due mercati ittici, uno a Parenzo, in Istria, e uno a Fiume, in Contea Litoraneo Montana che, attraverso il progetto Connect, sono stati posti in rete con altri mercati italiani. Il Veneto ha messo a disposizione la propria esperienza per consentire la nascita di queste attività in un processo coordinato a livello transnazionale di potenziamento strutturale, infrastrutturale ed organizzativo del settore che ha permesso di intervenire sui punti di debolezza che affliggono la Regione Adriatica.

Il contributo regionale, in termini di competenza e *know how*, ai menzionati progetti mirava ad attenuare le criticità commerciali, quali la presenza di elementi dannosi di competizione tra le imprese dei due versanti (mercato nero o importazione parallela di prodotti fuori dai controlli igienico-sanitari) ovvero, per le imprese balcaniche, la carenza di sbocchi commerciali e punti di aggregazione dell'offerta che di norma causano un deprezzamento dei prodotti.

3.5 La promozione del vino Soave in USA

Il comprensorio del Soave rappresenta una delle realtà vitivinicole più importanti non solo in ambito regionale ma anche a livello nazionale. Si tratta della prima zona tipica di vini pregiati italiani, riconosciuta con Regio decreto nel 1931. Attualmente questa denominazione coinvolge circa 3.000 aziende viticole, attive su quasi 7.000 ettari di vigneto, per una produzione annua che si attesta intorno a 55 milioni di bottiglie commercializzate in Italia e all'estero.

Già negli anni '60 il Soave è stato tra i primi vini italiani a farsi conoscere negli Stati Uniti. Un *appeal* tra i consumatori americani che il Consorzio del Soave si è proposto di riconquistare grazie a una mirata strategia di rilancio promozionale sulla piazza USA, forte del miglioramento qualitativo raggiunto in maniera omogenea dai produttori della denominazione.

Sulla base di un piano d'azione triennale, a partire dal 2009 è stato quindi avviato un progetto di promozione e valorizzazione del Soave negli Stati Uniti che prevede l'investimento di circa 2 milioni di euro, sfruttando i contributi resi disponibili dalla nuova Organizzazione Comune di Mercato per le attività di promozione del vino nei Paesi Terzi. Il progetto si articola in azioni mirate su diversi livelli.

Avvalendosi della consulenza di agenzie di comunicazione americane specializzate nella promozione del made in Italy, il Consorzio ha avviato una campagna per diffondere tra i consumatori americani interesse e curiosità nei confronti del vino Soave. Sulla base di un'indagine di mercato è stato individuato il potenziale target per questo prodotto nella "Millennial generation": giovani tra i 21 e i 34 anni con un livello culturale più omogeneo ed elevato, che amano scegliere prodotti e vini esteri e che utilizzano internet per informarsi.

La campagna promozionale si è articolata in azioni rivolte al trade, ai giornalisti e al consumatore finale. Molti gli eventi realizzati, tra i

quali vanno menzionati il gemellaggio tra la Maratona di New York e la Montefortiana, gara podistica non competitiva che si svolge tra le vigne del Soave, ad evidenziare il legame tra vino, territorio, paesaggio e sport; il “mese del Soave” promosso all’interno di Eataly, il megastore dell’agroalimentare italiano di qualità situato nel cuore di Manhattan; gli *educational* rivolti a delegazioni di giornalisti americani nella zona di produzione per far conoscere il territorio e dimostrare l’evoluzione qualitativa del prodotto; la mostra fotografica “Soave style” organizzata a New York in occasione della pubblicazione dell’omonimo libro fotografico; la partecipazione al Vinitaly US tour; l’evento “SVT - Soave Virtual Tasting”, una degustazione tra i vigneti trasmessa via web in collegamento con un gruppo di *wine blogger* americani.

Intensa anche la campagna mediatica, dalla pubblicità su testate specializzate (Wine Spectator, Market Watch, Food&Drink Magazine) alla sponsorizzazione di un programma televisivo sulla cucina italiana trasmesso sul *network* nazionale PBS. L’approccio della comunicazione è stato cross-mediale, interessando sia i media tradizionali, sia i nuovi media con un’assidua presenza sui social *network* – da Facebook a Twitter – e la creazione di un blog e di un canale You Tube dedicati al Soave.

In questo contesto, ed in condivisione con la strategia promozionale portata avanti dal Consorzio, hanno potuto concretizzare importanti azioni, alcune tra le principali aziende socie. La cantina di Soave nel luglio 2009 ha inaugurato la “Cantina di Soave USA”, una commerciale dedicata all’importazione e commercializzazione di un Soave “tailor made”, creato appositamente per il consumatore statunitense, mentre il Collis Veneto Wine Group, attraverso la consociata Riondo, ha attivato oltreoceano la “Riondo USA”. Da citare inoltre l’impegno di due importanti strutture per il rilancio dell’immagine del Soave, secondo approcci completamente diversi ma complementari, per conferire al prodotto una forte identità: Enoitalia con il progetto “Si Soave” ha proposto un packaging innovativo, rivolto particolarmente al consumatore giovane, e Bolla ha puntato al rilancio della tradizionale bottiglia renana simbolo del Soave.

I risultati ottenuti dall’investimento non si sono fatti attendere. Nel biennio 2009/10 si è osservata una crescita di circa il 20 per cento, sia in termini di valore che di volume, dei quantitativi di Soave esportati negli Stati Uniti, mentre è cresciuto del 16 per cento il numero di aziende aderenti al Consorzio che negli ultimi tre anni hanno stabilito rapporti commerciali con quella nazione.

Ma è forse più significativo sottolineare che è effettivamente cambiata la percezione del Soave in USA diffondendosi l'idea che, come scrive l'autorevole Wall Street Journal, "il Soave sta vivendo una vera rinascita".

Riferimenti bibliografici

Consorzio di Tutela Vini Soave e Recioto di Soave (2009-2011), *Comunicati stampa*, Soave (VR).

Rullani E. (2004), *Economia della conoscenza. Creatività e valore nel capitalismo delle reti*, Carocci.

Siti Internet consultati

www.adriaticipacbc.org

www.agronet.biz

www.altoadriatico.com

www.ilsoave.com

www.venetoagricoltura.org

PARTE QUARTA
politiche e strategie

1. LA PROMOZIONE DEL VENETO ALL'ESTERO: ANALISI E PROSPETTIVE

di Stefano Beltrame

In sintesi

La Regione del Veneto ha progettato una strategia di sostegno alle piccole e medie imprese venete all'estero (ad es. nei Paesi BRIC, Golfo Persico ed Europa centro-orientale). Sul modello della Baviera si è avviato infatti un coordinamento tra Regione, Camera di Commercio, Università e Imprese, per "fare sistema" sia nella proiezione istituzionale verso l'estero, sia nella ricezione di visite straniere sul nostro territorio.

In una fase congiunturale in cui la crescita dell'economia italiana è molto lenta, l'export appare come l'unica vera strategia da intraprendere per uscire dalla crisi. Nel 2011 ha visto la luce l'Agenzia Veneto Promozione, importante strumento per rilanciare il Veneto e le sue imprese all'estero, che ha l'obiettivo di razionalizzare l'organizzazione e i costi del sistema.

La vocazione internazionale del Veneto è sempre più forte: è stato infatti una delle prime regioni ad aprire una sede a Bruxelles per difendere i propri interessi. Il metodo di lavoro consiste nel "fare sistema" con tutte le istanze istituzionali presenti a Bruxelles.

Per il futuro si progetta un Veneto "internazionale", in grado di rafforzare le caratteristiche che lo hanno reso la locomotiva d'Italia: l'imprenditoria diffusa, l'innovazione tecnologica, la buona gestione del territorio, l'università d'eccellenza e un sistema sanitario efficiente.

1.1 Il “Sistema Veneto”: un metodo di lavoro di successo

Sebbene in Veneto vi siano molte grandi aziende con marchi leader sui mercati mondiali¹, la struttura economica è basata su 460 mila imprese. Anche questa miriade di piccole e piccolissime aziende, più o meno organizzate in distretti, guarda all'estero per cercare quei margini di crescita che il mercato interno non garantisce più. È proprio per rafforzare il sostegno alle imprese nel mondo che il Presidente della Regione del Veneto Zaia ha chiesto al Ministro degli Esteri Frattini di poter disporre di un Consigliere diplomatico a cui affidare il raccordo con la rete estera della Farnesina, l'ICE e tutti gli enti preposti all'internazionalizzazione.

È quindi subito partito un esercizio di coordinamento mirato a rafforzare il “Sistema Veneto” ed il suo raccordo con il “Sistema Italia”. L'obiettivo non è solo quello di conquistare nuove quote di mercato all'estero (in particolare nei Paesi BRIC, Brasile, Russia, India e Cina che presentano le maggiori potenzialità di crescita, senza tuttavia trascurare il Golfo Persico e l'Europa centro-orientale), ma anche di difendere l'identità del territorio e dei suoi prodotti. Un'operazione di *rebranding* di Venezia e della Regione del Veneto ormai indispensabile per proteggere il settore manifatturiero regionale dalla concorrenza a basso valore aggiunto e con scarso rispetto della proprietà intellettuale proveniente dai mercati globalizzati.

Il primo esempio di coordinamento sistemico si è avuto con la Germania, in particolare con la Baviera. Da un esame congiunto tra Regione, Imprese, Camere di Commercio ed Università è risultato infatti come – pur essendo la Germania il nostro primo partner industriale, turistico e commerciale – all'elevatissimo livello di relazioni economiche non vi era la corrispondenza di relazioni istituzionali altrettanto forti. Ne è seguita un'azione coordinata di recupero delle relazioni dirette con la Baviera e con l'intera Germania, a seguito della quale, ad esempio, il nuovo Console Generale d'Italia a Monaco di Baviera Filippo Scammacca è stato invitato a venire in Veneto, in vista del suo importantissimo incarico, per una serie di visite ed incontri preparatori. Il Console Generale ha quindi incontrato il Presidente Zaia e l'Assessore al turismo Finozzi, la Camera di Commercio italo-tedesca,

¹ AIA, Bauli, Benetton, Bisazza, Bisol, Bolla, Calzedonia, Diesel, Geox, Luxottica, Marzotto, Rana, Riello, Stefanel, Trend, Veneta Cucine, Zonin, solo per fare qualche esempio.

Confindustria; fin dalla sua assunzione in servizio a Monaco si è registrato un netto miglioramento delle correlazioni con il Sistema Veneto. Sempre a proposito della Germania, vi è poi da ricordare la decisione di Confindustria Veneto di affinare la propria struttura organizzativa creando un centro di specializzazione territoriale per i rapporti con la Repubblica Federale, che è stato affidato all'Unindustria di Verona, città ove si ha la maggior concentrazione di investimenti tedeschi.

Il percorso di ricostruzione delle relazioni istituzionali con la Germania è certamente ancora lungo, ma la sua importanza è strategica. Guardando all'Europa in questo difficile frangente congiunturale, il "Sistema Veneto" si ispira infatti alla Baviera come modello di interazione tra Pubblica amministrazione, Industria, Finanza e Ricerca e Sviluppo, in un contesto politico di federalismo maturo.

Un secondo esempio di coordinamento sistemico si è registrato con il Giappone – in collaborazione specialmente con Ca' Foscari e Confindustria Venezia – che ha portato anzitutto ad una manifestazione di solidarietà e vicinanza per il disastro che ha colpito la Nazione nel mese di marzo. Mentre altri Paesi abbandonavano frettolosamente Tokyo, d'intesa con l'Ambasciata d'Italia il Veneto ha subito riconfermato tutti gli impegni presi nel quadro delle manifestazioni per il 2011, anno della cultura italiana in Giappone.

Nel mese di settembre 2011 si è quindi tenuta a Tokyo una missione molto positiva di Sistema Veneto, in cui la Regione si è presentata in forma coesa – Amministrazione, Imprese, Università – e vincente.

Un approccio sistemico è stato intrapreso anche verso il Brasile – dove a novembre 2011 è prevista una nuova "missione di Sistema Veneto" guidata dall'Assessore Finozzi e forte di una nutrita partecipazione aziendale – ed il Kurdistan. Con il Governo Autonomo del Kurdistan, provincia irachena ricca di petrolio ed in fase di forte espansione economica legata alle esigenze della ricostruzione, a gennaio è stato firmato un Protocollo d'Intesa a Venezia; a settembre è stata inviata una missione imprenditoriale promossa dal Centro Estero della Camera di Commercio ed assistita sul terreno dalla Regione.

Un coordinamento Regione-Università-Imprese è stato avviato anche in fase ricettiva, per elevare il valore aggiunto del passaggio sul nostro territorio di visite istituzionali straniere. In questo, particolarmente prezioso si è rivelato il sistema di Ca' Foscari, dove si insegnano oltre quaranta lingue straniere, dal giapponese e cinese al farsi ed al curdo. Nel 2011 sono state così accolte varie delegazioni ufficiali dalla Russia (dalla Consorte del Presidente Medvediev, a Venezia per

l'inaugurazione del Centro di Alti studi russi, al Ministro dell'Industria di Mosca Khristenko, al Primo Ministro della Repubblica russa del Bashkortostan), dall'India, dagli Emirati Arabi Uniti (nel quadro della commissione mista Italia-EAU tenutasi in giugno a Verona), dalla Cina, da Taiwan, dalla Corea, dal Giappone, dall'Iraq, dall'Australia. Sono stati infine formalmente ricevuti anche il Presidente di Israele, Peres, e della Repubblica Slovacca, Gasparovic.

Dopo questa iniziale fase di collaudo, la prospettiva è quella di mettere a regime sia il formato di accoglienza "sistemico", sia di invio di "missioni di Sistema Veneto" e di fornire in maniera sempre più efficace quell'assistenza istituzionale di cui le nostre imprese ed il nostro territorio hanno bisogno. Il costante dialogo tra Amministrazione, Imprese ed Università permetterà di aggiustare questa collaborazione a seconda delle effettive esigenze, ma i risultati già ottenuti nel primo anno sono incoraggianti.

1.2 Veneto Promozione: uno strumento per rilanciare il Veneto e le sue imprese all'estero

Nel 2011 ha finalmente concluso la sua fase di gestazione (iniziata già nel 2004 con la prima legge regionale generale sul turismo e l'idea di integrare la promozione delle esportazioni con quella del territorio) ed ha visto la luce l'Agenda Veneto Promozione. Questa scelta appare opportuna e tempestiva poiché, in una fase congiunturale in cui la crescita dell'economia italiana è molto lenta e molte piccole e medie imprese del Veneto sono in difficoltà, l'export appare come l'unica vera strategia da intraprendere per uscire dalla crisi.

Per assistere le imprese sui mercati di esportazione, la Regione ha finora sempre operato d'intesa con il Centro Estero delle Camere di Commercio del Veneto. La Direzione per la Promozione Economica e l'Internazionalizzazione finanzia l'attività di sostegno internazionale alle aziende del territorio attraverso la legge regionale n. 16 del 14 marzo 1980, in virtù della quale viene ogni anno stabilito e finanziato un "Programma promozionale". Il Centro Estero, fondato nel 1968, ha sempre avuto il compito specifico di supportare l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese del territorio attraverso l'attuazione operativa del Programma promozionale della Regione del Veneto, accordi internazionali, l'accompagnamento a missioni economiche internazionali, la partecipazione a fiere internazionali. Grazie ad una

struttura professionale con specializzazioni per aree geografiche, il Centro Estero ha costruito nel tempo una rete di accordi di collaborazione con oltre sessanta Camere di Commercio straniere: una capacità di assistenza capillare a disposizione delle aziende che ne fanno richiesta.

Con la creazione di Veneto Promozione questa cooperazione di lunga data è diventata sistemica ed estesa al turismo. La nuova Agenzia assorbirà le attività del Centro Estero con l'obiettivo di razionalizzare l'organizzazione e i costi del sistema a fronte dei dolorosi tagli di bilancio imposti dalla Finanziaria nazionale.

1.3 Il ruolo del Veneto in Europa: la sede di Bruxelles

La dimensione internazionale del Veneto si sviluppa oggi anche in seno all'Unione europea, con cui tutte le Regioni italiane e degli altri Paesi membri sono chiamate ad interagire direttamente. Con i progressi dell'integrazione comunitaria, da ultimo con l'entrata in vigore del Trattato di Lisbona, l'impatto delle normative europee sulla vita dei cittadini e delle Amministrazioni territoriali è sempre più rilevante. Nel loro quotidiano operato, le Amministrazioni locali devono tenere conto delle regole europee in materia di agricoltura, concorrenza ed aiuti di Stato, tutela dell'ambiente, ecc.

Un esempio tristemente noto di quanto le regole europee possano toccare sul vivo una Regione come il Veneto è dato dalla vicenda delle quote latte o da quella della rinuncia alla denominazione del vino Tocai. In prospettiva, un dossier la cui trattazione a Bruxelles rischia di avere un forte impatto sulla struttura industriale del Veneto è quello della ripartizione delle quote di emissioni di anidride carbonica (CO²).

L'esigenza di seguire da vicino sia la formazione delle normative comunitarie sia la loro concreta applicazione a difesa degli interessi del territorio è quindi evidente e tanto più sentita negli ultimi tempi in ragione dell'allargamento fino a 27 Paesi membri e di una crescente complessità dell'apparato burocratico e delle competenze dell'Unione europea. In questo quadro, le Regioni europee più forti e strutturate puntano apertamente ad influenzare le politiche comunitarie. La Baviera, ad esempio, ha aperto un suo ufficio a Bruxelles già dal 1987 e può contare oggi su di una struttura tra le più solide in assoluto, forte di ben 60 funzionari, di cui 30 distaccati da Monaco.

Il Veneto è stata una delle prime Regioni italiane ad aprire una sede per difendere i propri interessi a Bruxelles, nel 1997. Oltre a

coadiuvare la funzione politica espressamente attribuita agli Enti locali tramite il Comitato delle Regioni, “Casa Veneto” di Bruxelles funge da *front office* di tutto il sistema regionale ed assiste le strutture della Regione nell’attuazione diretta delle politiche comunitarie in materia di agricoltura, ambiente, cooperazione transfrontaliera, fondi strutturali e programmi quadro per la ricerca e lo sviluppo, trasporti.

A Bruxelles la Regione del Veneto lavora in stretta cooperazione con l’Unioncamere del Veneto ed ospita presso la propria sede la domiciliazione di oltre venti enti (dalle Università venete all’Ente Fiera di Verona).

Per i governi regionali che non hanno il peso della Baviera, l’opera di influenza sulle politiche dell’Unione europea è molto difficile ed i rapporti di forza appaiono sempre impari². Bruxelles è, in ogni caso, il luogo più indicato ed efficace per tessere relazioni con altre realtà regionali comparabili e per alimentare una “banca partner” con cui partecipare ai Programmi comunitari ed ottenere finanziamenti europei.

La missione della Sede di Bruxelles – Casa Veneto – è quindi quella di difendere gli interessi del territorio riguardo ai principali dossier all’attenzione: alluvione, infrastrutture, aiuti di Stato, ricerca&sviluppo, ambiente ed emissioni, futuro delle politiche di coesione e dei fondi strutturali, “*made in*” e tutela dei consumatori, ecc.

Casa Veneto informa l’Amministrazione regionale ed il territorio sulle dinamiche europee ed il loro possibile impatto e vigila affinché le decisioni prese quotidianamente dall’UE non danneggino il nostro tessuto socio-economico. La Regione valorizza quindi a Bruxelles le eccellenze del territorio, come è stato fatto, ad esempio, a marzo con un grande evento promozionale del Prosecco al Parlamento europeo. Alla presentazione “*Prosecco: More than a wine, a culture*” del 23-24 marzo 2011 – promossa dagli Onorevoli Scottà e Cancian con la Provincia di Treviso ed i Consorzi Conegliano Valdobbiadene DOCG, Asolo DOCG e Prosecco DOC – sono intervenute un migliaio di persone tra cui il Presidente UE Barroso, il Commissario Tajani, il Presidente della Commissione Agricoltura De Castro e molti Europarlamentari, come gli Onorevoli Fontana, Gardini, Berlato, Albertini, Speroni, Zanicchi, Mastella, Cofferati.

² Come scrisse, in altro contesto, il Presidente della Comunità ebraica di Venezia Amos Luzzatto, “in Europa siamo tutti delle minoranze”.

Tramite l'*Helpdesk* europrogettazione la sede di Bruxelles si impegna poi a favorire l'accesso ai finanziamenti dell'Unione europea.

Anche a Bruxelles il metodo di lavoro è quello della ricerca di “fare sistema” con tutte le istanze istituzionali presenti a Bruxelles, dalla Rappresentanza Permanente presso la UE fino agli Eurodeputati del Veneto. Con il Trattato di Lisbona, le competenze dell'Unione europea iniziano ad estendersi anche al turismo e l'Ufficio di Bruxelles segue questa evoluzione, simmetricamente corrispondente a quanto fatto dalla Regione a Venezia con la creazione di Veneto Promozione.

In numeri, nei primi sei mesi del 2011, Casa Veneto ha:

- organizzato o partecipato a 25 eventi (tra cui spicca la partecipazione ufficiale della Regione all'*Holocaust Remembrance Day* del Parlamento UE il 25 gennaio);
- accolto la visita di 16 delegazioni di Enti ed altre Regioni (dalla Baviera ad Hong Kong, dall'ANCE all'Associazione Ville Venete) e di numerose imprese e soggetti privati;
- offerto assistenza a Bruxelles a sei Assessori, un Segretario Regionale e due Presidenti di Provincia;
- collaborato con gli Eurodeputati eletti nel Veneto, con scambio informazioni, partecipazione a conferenze, produzione di documentazione e redazione di 17 proposte di emendamenti parlamentari a beneficio dei nostri Onorevoli;
- tramite l'*Helpdesk* Europrogettazione, assistito alla stesura di 8 progetti per ottenere finanziamenti nel quadro di Programmi europei;
- partecipato alla gestione di 10 progetti europei in corso, di cui 2 come Capofila;
- partecipato a varie reti di Regioni europee, ed in particolare ad ELISAN di cui il Veneto ha la presidenza con l'Assessore Sernagiotto.

1.4 Prospettive future: programmare un Veneto “internazionale”

Il contesto internazionale odierno, dominato dalla grande incertezza sui mercati finanziari, dalla crisi dei debiti sovrani, dal difficile consenso che gli attori europei stanno cercando di ottenere attorno alla crisi della Grecia e, più in generale, dell'Eurozona, pone di fronte all'Italia ed al Veneto una serie di sfide per superare i limiti “tradizionali” del nostro sistema e rilanciare la crescita.

Oltre agli obiettivi illustrati sopra – basati sul modello bavarese: rilanciare l’export ed avviare un *rebranding* del Veneto; presidiare i lavori dell’UE a Bruxelles e tutelare gli interessi regionali –, ci sono quelli di rilanciare la crescita in Veneto e sconfiggere la crisi. Far ciò significa puntare sulle caratteristiche che hanno reso questa regione la locomotiva d’Italia: l’imprenditoria diffusa, l’innovazione tecnologica, la buona gestione del territorio, università d’eccellenza ed un sistema sanitario efficiente.

Questi punti oggi vanno ancor di più rafforzati, ad esempio saldando i rapporti tra Università-Impresa-finanza, favorendo il consolidamento del progetto “Univeneto”, rilanciando l’imprenditoria diffusa e giovanile e potenziando l’export verso i Paesi del mondo dove la domanda continua a generare volumi di vendita per le nostre imprese – gli ormai noti “BRIC”.

Venezia, infine, è uno straordinario polo attrattivo per il turismo ed un volano per gli afflussi turistici e di capitali nell’intera regione. È in quest’ottica che appare fondamentale per il Veneto anche cogliere l’occasione di EXPO 2015 a Milano per favorire lo sviluppo economico e la promozione integrata del proprio territorio. Il potenziale è di 20 milioni di turisti attesi, tra cui la maggioranza imprenditori e dipendenti di imprese, 2,5 miliardi di euro per infrastrutture dell’EXPO più 8 miliardi di investimenti statali. Dal punto di vista della promozione del territorio significa avere l’attenzione del mondo sull’Italia per sei mesi e poter procedere ad un nuovo slancio del Veneto.

Siti Internet consultati

www.centroesteroveneto.com

www.regione.veneto.it

2. L'EVOLUZIONE DELLA PROIEZIONE INTERNAZIONALE DELLA REGIONE DEL VENETO

di Diego Vecchiato e Mario Volpe

In sintesi

La legge costituzionale n. 3 del 2001, pur riconoscendo l'esclusiva competenza delle amministrazioni centrali in materia di politica estera, ha ampliato lo spazio per le attività internazionali delle Regioni. Dal 2003 – anno di entrata in vigore del regolamento – la Regione del Veneto ha potuto così prendere parte attivamente a progetti e attività internazionali, cogliendo fin da subito le opportunità offerte dal nuovo impianto costituzionale. In meno di un decennio ha sottoscritto intese, finalizzate a stabilire e sviluppare rapporti di amicizia e collaborazione, con una ventina di autorità regionali estere.

Ne è derivato un patrimonio sempre più esteso e consolidato di relazioni, che può rappresentare un canale prezioso per favorire gli scambi economici, commerciali e culturali e la promozione del Veneto nel suo complesso.

Alla creazione di rapporti mediante lo strumento delle intese, si aggiunge l'attuazione di progetti di cooperazione internazionale. In questo campo, la Regione del Veneto svolge il ruolo di lead partner nel progetto Co.Ca.P, realizzato nell'ambito dei fondi destinati dall'Unione europea a progetti di cooperazione rivolti all'America Latina.

2.1 I progetti internazionali della Regione del Veneto

Le dinamiche normative e giurisprudenziali che hanno definito ruoli e competenze delle Regioni italiane nei quarant'anni trascorsi dalla loro istituzione hanno determinato, tra l'altro, la progressiva estensione delle capacità operative regionali in ambito internazionale.

Si è venuta così configurando una potestà estera delle Regioni, strettamente connessa anche al processo della crescente valorizzazione delle autorità regionali nell'ordinamento dell'Unione europea, che le ha legittimate a partecipare in modo sempre più incisivo alla formazione degli atti comunitari e alle scelte programmatiche dell'Unione.

Pur riconoscendo l'esclusiva competenza delle amministrazioni centrali in materia di politica estera, si è quindi ampliato lo spazio per le attività internazionali delle Regioni.

Lo ha chiaramente sancito la legge costituzionale n. 3 del 2001, che ha innovato il titolo V della Costituzione, il cui riformulato articolo 117 dispone che sono materie di competenza legislativa concorrente, tra lo Stato e le Regioni, i rapporti internazionali e con l'Unione europea e il commercio con l'estero.

Nel medesimo articolo viene altresì riconosciuta la titolarità delle Regioni a partecipare alle decisioni volte alla formazione degli strumenti normativi comunitari e a provvedere all'esecuzione e all'attuazione degli accordi internazionali e degli atti dell'Unione, nelle materie di loro competenza. E sempre con l'articolo 117, all'ultimo comma, viene infine consentito alle Regioni di concludere accordi con Stati esteri e intese con Enti territoriali interni ad altro Stato, seppure nei casi e con le forme disciplinati con legge statale.

Nel nuovo titolo V della Costituzione viene quindi riconosciuto quello che può essere definito il "potere estero" delle Regioni, i cui contenuti e limiti sono stati precisati con la legge n. 131 del 2003.

La Regione del Veneto ha colto da subito le opportunità che si aprivano con il nuovo impianto costituzionale, per incrementare la sua proiezione estera sia sul fronte dei rapporti multilaterali e quindi della partecipazione ad enti ed organismi europei ed internazionali, sia su quello dei rapporti bilaterali con Stati e Regioni esteri.

In meno di un decennio – dal 2003, anno di entrata in vigore della legge 131, al 2011 – sono stati quindi sottoscritte intese, finalizzate a stabilire e sviluppare rapporti di amicizia e collaborazione, con una ventina di autorità regionali estere.

Si tratta di autorità che sono concentrate nelle aree geografiche verso le quali è prioritariamente indirizzata l'attenzione della Regione del Veneto e del suo sistema produttivo:

- il Sud America, dove esistono estese ed organizzate associazioni di discendenti dei Veneti emigrati e Paesi in grande ascesa socio-economica;
- l'Europa centro-orientale e balcanica, rispetto alla quale esistono relazioni plurisecolari, nonché un forte interscambio economico e la presenza nel Veneto di importanti comunità di immigrati provenienti da quell'area;
- il bacino del Mediterraneo, per gli interessi economici, ambientali e culturali condivisi con i Paesi dell'area, recentemente acclarati anche dall'adesione della Regione del Veneto alle azioni interregionali promosse nell'ambito della Strategia per la Macroregione adriatico-ionica;
- la Cina e l'Estremo Oriente, per le grandi potenzialità di scambio con il sistema economico del Veneto.

Questa rete di rapporti creata dalla Regione del Veneto è fortemente orientata alla promozione del sistema produttivo e alla creazione, per il tessuto di istituzioni, organismi, associazioni ed enti locali del Veneto, di opportunità di scambi di esperienze, collaborazioni e progettualità comuni con partner esteri.

Significativi da questo punto di vista sono i Protocolli sottoscritti negli ultimi due anni con:

- la Regione amministrativa Speciale di Hong Kong;
- la Città metropolitana di Incheon, nella Corea del Sud;
- la Regione del Kurdistan, in Iraq.

Sono tutte realtà situate in aree di interesse prioritario per la Regione, che vivono una stagione di grande dinamismo economico e culturale e verso le quali guardano con attenzione numerose realtà venete.

Alla creazione di relazioni sempre più estese e consolidate, mediante lo strumento delle intese, si aggiunge la realizzazione di progetti di cooperazione internazionale.

Da questo punto di vista un esempio significativo è costituito dalla legge regionale n. 55/1999 "Interventi regionali per la promozione dei diritti umani, la cultura di pace, la cooperazione allo sviluppo e la solidarietà" che ha consentito, nel decennio trascorso dalla sua adozione, di realizzare oltre 800 progetti di cooperazione, con la partecipazione di numerosi enti, istituzioni, organismi e associazioni del Veneto e dei Paesi destinatari degli interventi.

Ne è derivato, tra l'altro, un patrimonio sempre più esteso e consolidato di rapporti, che può rappresentare un canale prezioso per favorire i rapporti economici, commerciali e culturali e la promozione del Veneto nel suo complesso.

Gli interventi realizzati dando attuazione alla legge regionale n. 557 1999 si possono dividere in due tipologie: progetti di cooperazione decentrata, che intendono promuovere lo sviluppo economico, sociale e culturale di Paesi a reddito basso e medio, ed interventi di solidarietà internazionale, che prevedono attività di aiuto ed assistenza in caso di conflitti o calamità naturali.

Questo complesso di attività di cooperazione decentrata e di solidarietà internazionale ha attivato importanti partenariati, che in taluni casi hanno favorito l'ufficializzazione di rapporti di amicizia e collaborazione, mediante la sottoscrizione di intese, con autorità locali estere coinvolte.

Ciò è avvenuto, ad esempio, con lo Stato di Rio Grande do Sul e lo Stato di Santa Catarina, in Brasile.

In Sud America, infatti, è stato realizzato un gran numero di progetti nell'ambito della cooperazione allo sviluppo, soprattutto grazie agli intensi rapporti con le locali comunità dei Veneti e alle frequenti e articolate relazioni che queste intrattengono con enti locali ed organismi associativi del Veneto.

Grafico 2.1 – Numero di progetti in America Latina suddivisi per settori di intervento. Anni 2001-2011

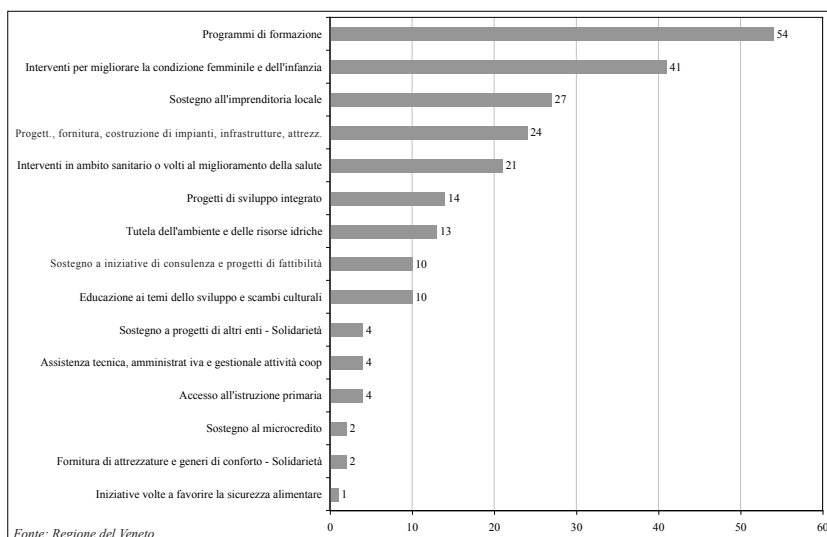


Grafico 2.2 – Numero di progetti in America Latina suddivisi per Paese. Anni 2001-2011

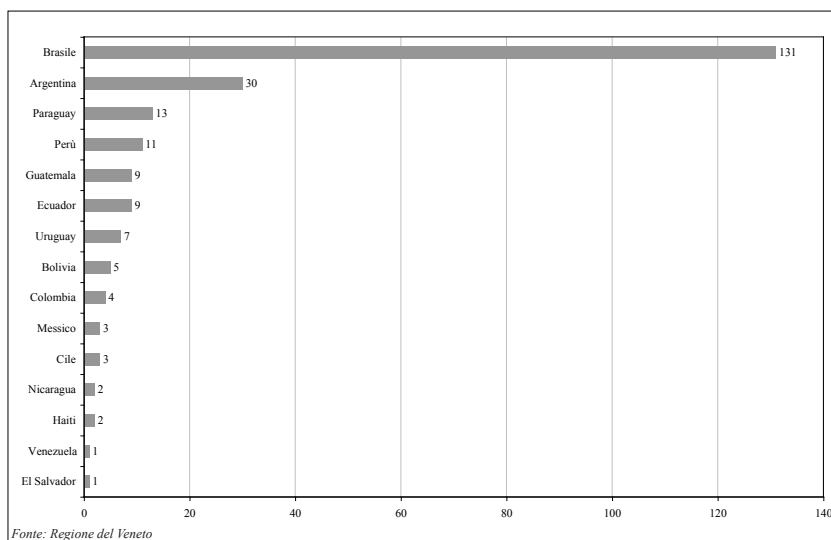
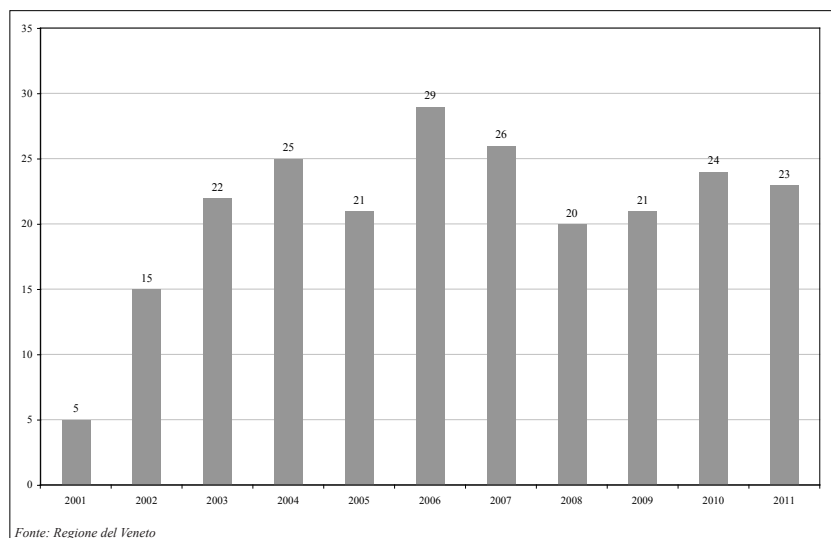


Grafico 2.3 – Numero di progetti in America Latina suddivisi per anno. Anni 2001-2011



Si tratta in totale di 231 progetti, articolati in 15 settori di intervento che riguardano complessivamente 15 Paesi dell’America Latina.

Dalle collaborazioni sinteticamente descritte si sono sviluppate iniziative particolarmente significative per contenuti e rilevanza finanziaria.

Tra queste iniziative va menzionato il progetto Co.Ca.P “Cohesion social a traves del fortalecimiento de las Cadenas Productivas: desarrollo de metodos permanentes de accion colectiva en los sistemas regionales de Paises del Mercosur”, cofinanziato dall’Unione europea nell’ambito del programma URB-AL III.

2.2 Il progetto Co.Ca.P: presupposti e strumenti di intervento

Il progetto Co.Ca.P¹ mira a rafforzare l’integrazione sociale di tre territori dell’area del Mercosur – lo Stato di Rio Grande do Sul, in Brasile, la Provincia di San Juan, in Argentina e il Dipartimento di Misiones, in Paraguay – attraverso lo sviluppo delle catene produttive, basandosi sul modello Veneto di diffusione capillare sul territorio delle piccole e medie imprese.

Il ruolo delle istituzioni nel mettersi in rete per promuovere lo sviluppo dei territori è uno degli aspetti fondamentali di Co.Ca.P., che è stato individuato quale progetto d’eccellenza per le sinergie che realizza tra livello istituzionale, imprese e territorio.

I presupposti del progetto Co.Ca.P risiedono nella convinzione “teorica” che diverse forme di organizzazione della produzione abbiano diversi impatti sul sistema economico locale. Se il sistema produttivo è legato alla società locale, in termini di mercato del lavoro, ma anche di valori culturali, di competenze localizzate, di esperienze e di legami sociali, una maggiore competitività delle imprese si traduce in sviluppo locale, sia economico che sociale.

Vedendo il problema dalla prospettiva inversa, se il sistema di offerta è costituito da imprese piccole e medie, la competitività non può che passare attraverso il dispiegarsi di “economie esterne marshalliane”, che derivano dalla coesistenza, in un determinato ambito geografico, sociale ed economico, di imprese in relazione tra di loro. Le relazioni

¹ Il progetto Co.Ca.P vede la partecipazione di 5 soci (partners): Regione del Veneto (*lead partner*), la Fondazione di Venezia, lo Stato di Rio Grande do Sul (Brasile), la Regione di San Juan (Argentina), la Provincia di Misiones (Paraguay).

tra imprese possono essere di diversa intensità: dal sistema dei “distretti industriali” al sistema di reti di imprese o semplicemente alla articolazione del sistema di offerta in catene produttive che vedono più segmenti localizzati nello stesso territorio.

Ne segue che in un territorio in cui la dimensione delle imprese sia medio-piccola, un processo di “*upgrading*” della singola impresa non può prescindere dalla riqualificazione delle relazioni tra imprese esistenti a livello locale. Se una impresa diventa più competitiva, questo comporta un miglioramento delle imprese a monte, di quelle a valle, e, attraverso processi di *spillover* locale, anche delle imprese locali in concorrenza. Se si riesce a far sì che il sistema economico sia interrelato con il sistema sociale, la maggiore competitività dell’impresa si tradurrà anche in maggiori opportunità di occupazione, di reddito e in definitiva di crescita del sistema locale.

Dove può aver origine la spinta all’*upgrading* competitivo delle imprese e delle catene produttive? Nel caso non esista un’azione propulsiva da parte di una o più imprese all’interno del sistema (le cosiddette imprese *leader* che sono emerse nei distretti produttivi italiani), è necessario un intervento mirato del *policy maker*. E questo è precisamente lo spazio di lavoro, e di cooperazione transregionale, individuato dal progetto Co.Ca.P.

Cosa significa coinvolgere la società locale? Significa aumentare il capitale sociale, inteso come un fattore che corrisponde al grado di fiducia esistente tra soggetti e istituzioni che svolgono ruoli diversi nella società. L’efficacia delle azioni proposte dal progetto Co.Ca.P. va dunque valutata sulla base del capitale sociale. Se questo aumenta, potremo dire, al di là dell’efficienza delle singole attività sulla azione amministrativa e sulla attività economica, che si è messo in moto un processo di sviluppo locale sostenibile.

Con quali strumenti il Veneto partecipa a questo progetto? In primo luogo attraverso l’esperienza degli attori locali in tema di sviluppo locale basato sulle relazioni tra imprese e tra imprese e società. Il riferimento d’obbligo è ai distretti industriali; alle determinanti dei progetti di miglioramento competitivo e di innovazione nei sistemi produttivi locali; agli interventi del *policy maker* locale in termini di politiche per i distretti, di clusters e le reti di impresa. Non si tratta, è importante sottolinearlo, di replicazione di modelli che trovano la loro origine in contesti storici, culturali ed istituzionali specifici; si tratta invece di comprendere i problemi che si sono verificati e si sono superati, di utilizzare le esperienze per affrontare problemi nuovi, di sviluppare

collaborazioni transnazionali (in questo caso, anche transcontinentali) utili anche tra territori con stadi di sviluppo diversi. Il miglioramento competitivo di un sistema locale deve svilupparsi attraverso processi di apertura, individuando azioni complementari con territori esterni.

Il progetto Co.Ca.P prevede diversi strumenti di intervento, che dovrebbero contribuire a conseguire un miglioramento del posizionamento competitivo delle filiere produttive dei diversi territori e, di conseguenza, un maggiore livello di coesione sociale.

Gli strumenti previsti sono in particolare:

- una fase di analisi, che ha permesso di identificare le catene produttive più significative nella prospettiva di aumentare il livello di sviluppo dei territori *partners* del progetto. Sono state inquadrare le politiche di sviluppo locale esistenti per ogni regione, così come il quadro normativo in cui inquadrare futuri interventi di *policy*. La fase di analisi ha permesso di identificare le catene produttive in cui effettuare le azioni previste. Per ogni filiera è stata redatta un'indagine di dettaglio, per evidenziare le carenze e i fabbisogni di intervento;
- la valutazione del livello del capitale sociale, per misurare l'efficacia degli interventi in riferimento alla variazione del capitale sociale;
- la realizzazione di un network istituzionale di tutti gli attori coinvolti nel progetto (si veda il sito www.proyectococap.org);
- un'attività di formazione, sia locale che internazionale, per formare competenze sullo sviluppo locale e il miglioramento delle filiere produttive;
- la realizzazione di usinas, intesa come luogo di collaborazione, condivisione e partecipazione degli attori delle catene produttive;
- la realizzazione di laboratori, intesi come centri di competenza, necessari per realizzare progetti locali e transregionali condivisi all'interno e tra filiere produttive.

Riferimenti bibliografici

- Becattini G. (2000), *Dal distretto industriale allo sviluppo locale*, Bollati Boringhieri, Milano.
- Burroni L. e Trigilia C. (2004), "Crescita economica e percorsi di sviluppo locale: il caso italiano" in Crouch C., Le Gelès P., Trigilia C.
- Trigilia C. (2004), *Sviluppo locale. Un progetto per l'Italia*, Laterza, Roma-Bari 2005.

Voelzkow H., *I sistemi di produzione locale in Europa*, Il Mulino, Bologna 2004.

World Bank (2004), *Local Economic Development: A Primer Developing and Implementing Local Economic Development Strategies and Action Plans*, The World Bank, Washington (DC).

Siti Internet consultati

www.proyectococap.org

APPENDICE
Corrispondenza tra la classificazione ATECO 2007
e i gruppi merceologici “ATECOE”

SETTORI "ATECOE"	CODICI DI ATTIVITÀ ATECO 2007 (3 digit)
Agricoltura e pesca	AA011-Prodotti di colture agricole non permanenti
	AA012-Prodotti di colture permanenti
	AA013-Piante vive
	AA014-Animali vivi e prodotti di origine animale
	AA021-Piante forestali e altri prodotti della silvicoltura
	AA022-Legno grezzo
	AA023-Prodotti vegetali di bosco non legnosi
	AA030-Pesci ed altri prodotti della pesca; prodotti dell'acquacoltura
Prodotti delle miniere e delle cave	BB051-Antracite
	BB052-Lignite
	BB061-Petrolio greggio
	BB062-Gas naturale
	BB071-Minerali metalliferi ferrosi
	BB072-Minerali metalliferi non ferrosi
	BB081-Pietra, sabbia e argilla
BB089-Minerali di cave e miniere n.c.a.	
Prodotti petroliferi raffinati	CD191-Prodotti di cokeria
	CD192-Prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio
Prodotti alimentari	CA101-Carne lavorata e conservata e prodotti a base di carne
	CA102-Pesce, crostacei e molluschi lavorati e conservati
	CA103-Frutta e ortaggi lavorati e conservati
	CA104-Oli e grassi vegetali e animali
	CA105-Prodotti delle industrie lattiero-casearie
	CA106-Granaglie, amidi e di prodotti amidacei
	CA107-Prodotti da forno e farinacei
	CA108-Altri prodotti alimentari
	CA109-Prodotti per l'alimentazione degli animali
	CA120-Tabacco
Bevande	CA110-Bevande
Filati e tessuti	CB131-Filati di fibre tessili
	CB132-Tessuti
	CB139-Altri prodotti tessili
Abbigliamento	CB141-Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia
	CB142-Articoli di abbigliamento in pelliccia
Maglieria	CB143-Articoli di maglieria
Concia e lavorazioni pelli	CB151-Cuoio conciato e lavorato; articoli da viaggio, borse, pelletteria e selleria; pellicce preparate e tinte
Calzature	CB152-Calzature
Gioielli	CM321-Gioielleria, bigiotteria e articoli connessi; pietre preziose lavorate
Occhialeria	CI267-Strumenti ottici e attrezzature fotografiche
	CM325-Strumenti e forniture mediche e dentistiche
Mobili	CM310-Mobili
Legno	CC161-Legno tagliato e piallato
	CC162-Prodotti in legno, sughero, paglia e materiali da intreccio

Carta e stampa	CC171-Pasta-carta, carta e cartone
	CC172-Articoli di carta e di cartone
	CC181-Prodotti della stampa
Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	CE201-Prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie
	CE202-Agrofarmaci e altri prodotti chimici per l'agricoltura
	CE203-Pitture, vernici e smalti, inchiostri da stampa e adesivi sintetici (mastici)
	CE204-Saponi e detersivi, prodotti per la pulizia e la lucidatura, profumi e cosmetici
	CE205-Altri prodotti chimici
	CE206-Fibre sintetiche e artificiali
	CF211-Prodotti farmaceutici di base
	CF212-Medicinali e preparati farmaceutici
Prodotti in gomma o plastica	CG221-Articoli in gomma
	CG222-Articoli in materie plastiche
Vetro e prodotti in vetro	CG231-Vetro e di prodotti in vetro
Pietre tagliate, modellate e finite	CG237-Pietre tagliate, modellate e finite
Metallurgia	CH241-Prodotti della siderurgia
	CH242-Tubi, condotti, profilati cavi e relativi accessori in acciaio (esclusi quelli in acciaio colato)
	CH243-Altri prodotti della prima trasformazione dell'acciaio
	CH244-Metalli di base preziosi e altri metalli non ferrosi; combustibili nucleari
	CH245-Prodotti della fusione della ghisa e dell'acciaio
Carpenteria metallica	CH251-Elementi da costruzione in metallo
	CH252-Cisterne, serbatoi, radiatori e contenitori in metallo
	CH253-Generatori di vapore, esclusi i contenitori in metallo per caldaie per il riscaldamento centrale ad acqua calda
	CH254-Armi e munizioni
	CH257-Articoli di coltelleria, utensili e oggetti di ferramenta
	CH259-Altri prodotti in metallo
Elettronica, app. medicali e di misuraz. (escl. occhialeria)	CI261-Componenti elettronici e schede elettroniche
	CI262-Computer e unità periferiche
	CI263-Apparecchiature per le telecomunicazioni
	CI264-Prodotti di elettronica di consumo audio e video
	CI265-Strumenti e apparecchi di misurazione, prova e navigazione; orologi
	CI266-Strumenti per irradiazione, apparecchiature elettromedicali ed elettroterapeutiche
	CI268-Supporti magnetici ed ottici
Elettrodomestici	CJ275-Apparecchi per uso domestico
Altre apparecchiature elettriche	CJ271-Motori, generatori e trasformatori elettrici; apparecchiature per la distribuzione e il controllo dell'elettricità
	CJ272-Batterie di pile e accumulatori elettrici
	CJ273-Apparecchiature di cablaggio
	CJ274-Apparecchiature per illuminazione
	CJ279-Altre apparecchiature elettriche

Macchinari	CK281-Macchine di impiego generale
	CK282-Altre macchine di impiego generale
	CK283-Macchine per l'agricoltura e la silvicoltura
	CK284-Macchine per la formatura dei metalli e altre macchine utensili
	CK289-Altre macchine per impieghi speciali
Mezzi di trasporto e componentistica	CL291-Autoveicoli
	CL292-Carrozzerie per autoveicoli; rimorchi e semirimorchi
	CL293-Parti ed accessori per autoveicoli e loro motori
	CL301-Navi e imbarcazioni
	CL302-Locomotive e di materiale rotabile ferro-tranviario
	CL303-Aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi
	CL309-Mezzi di trasporto n.c.a.
Altri prodotti dell'industria manifatturiera	CG232-Prodotti refrattari
	CG233-Materiali da costruzione in terracotta
	CG234-Altri prodotti in porcellana e in ceramica
	CG235-Cemento, calce e gesso
	CG236-Prodotti in calcestruzzo, cemento e gesso
	CG239-Prodotti abrasivi e di minerali non metalliferi n.c.a.
	CM322-Strumenti musicali
	CM323-Articoli sportivi
	CM324-Giochi e giocattoli
CM329-Altri prodotti delle industrie manifatturiere n.c.a.	
Altri prodotti	DD351-Energia elettrica
	DD352-Gas manufatti e combustibili gassosi
	EE370-Acque e fanghi di depurazione
	EE381-Rifiuti
	EE382-Prodotti del trattamento e dello smaltimento dei rifiuti
	EE383-Prodotti del recupero dei materiali (esclusi prodotti nuovi derivanti da materie prime secondarie)
	JA581-Libri, periodici e prodotti di altre attività editoriali
	JA582-Giochi per computer e altri software a pacchetto
	JA591-Prodotti delle attività cinematografiche, video e televisive
	JA592-Prodotti dell'editoria musicale e supporti per la registrazione sonora
	MC742-Prodotti delle attività fotografiche
	RR900-Prodotti delle attività creative, artistiche e d'intrattenimento
	RR910-Prodotti delle attività di biblioteche, archivi, musei e di altre attività culturali
	SS960-Prodotti di altre attività di servizi per la persona
	VV899-Merci dichiarate come provviste di bordo, merci nazionali di ritorno e respinte, merci varie