

VENETO INTERNAZIONALE

RAPPORTO ANNUALE 2015



Unioncamere
Veneto

Centro studi e ricerche economiche e sociali

VENETO
INTERNAZIONALE
RAPPORTO ANNUALE 2015





Il presente Rapporto è stato curato dal Centro studi Unioncamere Veneto, coordinato da Serafino Pitingaro, sulla base delle informazioni e dei dati disponibili al 30 novembre 2015.

Al gruppo redazionale hanno partecipato:

Mariachiara Barzotto, Matteo Beghelli, Federico Callegari, Giancarlo Corò, Maurizio Gambuzza, Stefano Gorissen, Giovanna Guzzo, Giulia Pavan, Serafino Pitingaro, Arianna Pittarello, Luigi Poletto, Maurizio Rasera, Diego Rebesco, Monica Sandi, Alessandro Terzulli, Mario Volpe.

Si ringrazia per la collaborazione:

Banca d'Italia - Analisi e Ricerca Economica Territoriale della Sede di Venezia, Istat – Commercio estero e attività internazionali delle imprese, Istat – Ufficio regionale per il Veneto, Politecnico di Milano, SACE – Sede Territoriale Nord Est di Venezia, Unioncamere Emilia Romagna, Unioncamere Lombardia, Università Ca' Foscari di Venezia, Veneto Lavoro – Osservatorio & Ricerca

Progetto grafico, impaginazione, infografiche e visual report sono stati curati da Quantitas srl, Padova.

Veneto Internazionale. Rapporto annuale 2015

Copyright © Unioncamere Veneto, Venezia, Italy

Qualunque parte di questa pubblicazione può essere riprodotta, memorizzata in un sistema di recupero dati o trasmessa in qualsiasi forma o con qualsiasi mezzo, elettronico o meccanico, senza autorizzazione, a condizione che se ne citi la fonte.

Unioncamere del Veneto - Area Studi e Ricerche

Via delle Industrie, 19/d – 30175 Venezia

Tel: 041 0999311 – Fax: 041 0999303

centrostudi@ven.camcom.it www.unioncamereveneto.it

1a edizione dicembre 2015

ISBN 978-88-902310-4-9

SOMMARIO

Presentazione

Sintesi. La ripresa difficile: il Veneto cresce ma rallenta il passo

SEZIONE 1. DATI E TENDENZE

| | |
|---|----|
| 1. L'Italia nell'economia internazionale | 17 |
| 2. L'interscambio commerciale di beni | 33 |
| 3. L'interscambio commerciale di servizi | 47 |
| 4. Gli investimenti diretti esteri | 59 |
| 5. Gli operatori con l'estero e le imprese esportatrici | 73 |

SEZIONE 2. STUDI E RICERCHE

| | |
|---|-----|
| 1. L'internazionalizzazione (attiva e passiva) delle imprese favorisce o danneggia lo sviluppo locale? Alcuni spunti per il caso del Veneto | 87 |
| 2. Internazionalizzazione, innovazione e performance delle imprese manifatturiere: regioni europee a confronto..... | 97 |
| 3. Le imprese esportatrici "residenti" in Veneto: un'analisi esplorativa | 113 |
| 4. Efficienza produttiva, export, occupazione: esperimenti di linkage tra basi dati per leggere possibili nessi casuali | 125 |
| 5. Prospettive per le esportazioni del Veneto in un contesto internazionale più volatile | 139 |

PRESENTAZIONE

In questi anni l'export è stata la componente maggiormente strategica per la crescita delle imprese del Veneto. Il grado di apertura commerciale (la somma di importazioni ed esportazioni raggiungono il 63,4% del Pil regionale) e di propensione all'export (le esportazioni rappresentano il 36,8% del Pil) hanno evidenziato una costante crescita rispetto agli anni passati (nel 2010 i due valori erano pari rispettivamente al 58,2% e 31,6%), delineando un sistema produttivo dinamico sui mercati esteri. Anche a fronte della limitata capacità di assorbimento della domanda interna registratasi nell'ultimo decennio, le imprese si sono sempre più rivolte ai mercati esteri per trovare opportunità di sviluppo.

Congiuntura economica favorevole e domanda internazionale in ripresa a ritmi più vivaci hanno permesso di potenziare lo sviluppo degli scambi esteri del Veneto, che nel 2014, secondo i dati definitivi diffusi dall'Istat, sono cresciuti del 3,6 per cento, variazione leggermente superiore a quanto rilevato l'anno precedente (+2,9%).

Nei primi nove mesi del 2015, in un contesto internazionale caratterizzato da un indebolimento della domanda mondiale, riflesso del rallentamento delle economie emergenti, le esportazioni del Veneto a prezzi correnti sono aumentate a un ritmo sostenuto (+5,8%) rispetto allo stesso periodo del 2014, superiore alla media nazionale (+4,2%). L'export veneto ha superato i 42,7 miliardi di euro, un valore che supera di oltre 2 miliardi quello osservato nei primi nove mesi dello scorso anno.

Ai risultati positivi hanno contribuito l'andamento favorevole della domanda dei Paesi avanzati, verso i quali si dirigono circa due terzi delle esportazioni regionali, e i guadagni di competitività di prezzo, indotti dal deprezzamento del cambio. Si tratta di un risultato significativo se confrontato con le performance di regioni molto simili per tipologia di produzione e mercati di sbocco, come Emilia-Romagna (+3,9%), Lombardia e Toscana (entrambe +2,1%). Il dato positivo è anche rafforzato dal fatto che il valore cresce più delle quantità, segno che il territorio sta dando anche maggiore valore aggiunto alle produzioni locali.

Tuttavia i mesi estivi, secondo i primi dati rilevati attraverso le indagini campionarie di Unioncamere Veneto sulle imprese manifatturiere e confermati ufficialmente dall'Istat, hanno evidenziato segnali di rallentamento delle vendite all'estero, ascrivibile alla decelerazione degli scambi internazionali e in particolare alla frenata delle importazioni delle economie emergenti ma anche dagli ostacoli al commercio mondiale generati dalle tensioni geopolitiche in Nord Africa e nel Medio Oriente.

Sono questi alcuni dei risultati che emergono dal rapporto *Veneto Internazionale 2015*, realizzato dal Centro studi di Unioncamere Veneto e giunto quest'anno alla nona edizione. Attraverso i numeri, il rapporto fornisce un aggiornamento delle tendenze in atto nei processi e nelle diverse forme di internazionalizzazione delle imprese e cerca di fornire alcune risposte ai quesiti che emergono da un sistema economico in stagnazione.

Accompagnare e supportare i processi di internazionalizzazione attiva e passiva, semplificando i procedimenti burocratici, è una delle principali attività delle Camere di Commercio, che negli anni ha rappresentato un valido partner per le imprese, ai fini di attuare e definire le strategie di apertura verso i mercati esteri.

Il sistema camerale infatti mette a disposizione delle imprese un'ampia serie di servizi amministrativi, promozionali e di assistenza diretta, che consente loro di muoversi sui mercati internazionali, rispondendo concretamente alle esigenze di una singola azienda, ma anche di una rete di imprenditori. Nonostante i tagli subiti per mano del governo, le Camere di Commercio puntano a sostenere le imprese che operano localmente, garantendo le peculiarità territoriali e attivando azioni utili allo sviluppo del territorio.

Fernando Zilio
Presidente Unioncamere Veneto

SINTESI

La ripresa difficile: il Veneto cresce ma rallenta il passo*

Nel mese di giugno, se vi ricordate, avevamo archiviato il 2014 con una variazione nulla del Pil regionale. Oggi, mentre il 2015 si sta chiudendo, ci accorgiamo invece che il 2014 non è stato un anno poi così negativo.

Secondo gli ultimi dati relativi ai conti economici territoriali diffusi dall'Istat, lo scorso anno il Pil regionale è cresciuto dello 0,4 per cento rispetto al 2013, ovvero quasi mezzo punto in più rispetto a quello previsto sei mesi fa. I conti territoriali sono coerenti con le nuove stime di contabilità nazionale, prodotte a partire da settembre 2014 dopo l'introduzione del nuovo sistema Sec 2010, e probabilmente riflettono in parte gli effetti delle innovazioni metodologiche e dell'inclusione di alcune attività illegali nel nuovo sistema di calcolo.

Tutto sommato sono dati che dovrebbero essere incoraggianti per l'economia regionale. Così come incoraggianti sono le revisioni al rialzo delle previsioni per l'economia italiana, diffuse negli ultimi mesi da vari istituti di ricerca nazionali ed internazionali, secondo i quali – come scrive l'OCSE - "la crescita in Italia sta gradualmente acquisendo velocità" grazie soprattutto al processo di riforme ormai ben avviato nel nostro Paese.

Ma tutto questo avviene in uno quadro economico internazionale che appare decisamente meno rassicurante, segnato dalla divergenza nei profili di crescita fra le economie emergenti, che hanno accentuato il rallentamento del ritmo di espansione, e i Paesi avanzati, che hanno consolidato la crescita. Preoccupa la fase recessiva del Brasile e della Russia, così come allarma la situazione delle economie asiatiche e in particolare quella della Cina, che nel terzo trimestre ha visto il Pil segnare, per la prima volta dal 2009, una variazione tendenziale inferiore al 7 per cento, indotta da una caduta delle esportazioni. Anche il Giappone ha sperimentato un marcato rallentamento e fra le maggiori economie emergenti solo l'India sta mantenendo un ritmo di crescita sostenuto.

Proprio nella fase ciclica in cui il commercio mondiale avrebbe dovuto dare un impulso alla crescita economica dei Paesi avanzati, e in particolare dell'Italia, ecco che accade esattamente il contrario. La frenata delle economie emergenti, la caduta delle rispettive valute e la correzione dei mercati azionari che ne è derivata sta condizionando le tendenze dei Paesi avanzati secondo diversi canali, ma il più immediato è quello degli scambi commerciali internazionali. La caduta della domanda nei Paesi emergenti ha ridotto le importazioni e quindi ha frenato le esportazioni delle economie avanzate mentre la contrazione dei prezzi delle materie prime, se da un lato attenua gli effetti per i Paesi consumatori, dall'altro ne aggrava le conseguenze per i Paesi produttori.

Inoltre ulteriori svalutazioni delle monete asiatiche potrebbero causare una significativa riduzione dei prezzi internazionali dei manufatti, con effetti sfavorevoli sull'attività industriale delle economie avanzate

* A cura di Serafino Pitingaro, Area Studi e Ricerche Unioncamere Veneto.

nei prossimi mesi, la cui decelerazione nell'andamento ciclico di fatto è già evidente nei dati di contabilità nazionale relativi al terzo trimestre 2015.

Negli Stati Uniti la dinamica del Pil ha confermato un rallentamento del ritmo di espansione nei mesi estivi (+0,5% congiunturale), che porterebbe il 2015 su un livello di crescita attorno al 2,6 per cento, inferiore alle attese, stante l'approssimarsi dell'inizio della fase di risalita dei tassi di interesse e il rafforzamento del dollaro che ha penalizzato le esportazioni. Anche nell'Area Euro si è registrata una decelerazione nel terzo trimestre dell'anno (+0,3% congiunturale), che tuttavia non dovrebbe condizionare la dinamica del Pil nella parte finale del 2015, previsto in aumento del 1,5 per cento su base annua. In Giappone addirittura nei mesi estivi il Pil ha subito una contrazione (-0,2% congiunturale) e probabilmente l'anno si chiuderà con una variazione attorno allo 0,6 per cento.

Con la diffusione delle stime Istat definitive sul terzo trimestre, anche per l'Italia affiorano i prodromi di un rallentamento del ritmo di crescita, che dovrebbe limitare la variazione del Pil nazionale alla soglia dello 0,7 per cento su base annua (anziché dello 0,9 per cento preventivato lo scorso settembre). Se dovesse andare così, anche il 2015 sarà un anno di crescita deludente per l'Italia, sostenuta certamente da un recupero dei consumi delle famiglie, che hanno beneficiato dei miglioramenti sul versante del mercato del lavoro, ma penalizzata da un trend delle esportazioni che con il passare dei mesi è andato progressivamente sgonfiandosi, incorporando il rallentamento delle economie emergenti e gli ostacoli al commercio generati dalle tensioni geopolitiche in Nord Africa e nel Medio Oriente. La possibilità di un'accelerazione nei ritmi della ripresa dell'economia italiana non è impossibile ma è altamente improbabile, in quanto legata ad una attenuazione delle tensioni nei Paesi emergenti, tale da consentire al ciclo delle esportazioni di protrarsi nei prossimi trimestri. Altre incognite pesano sulla crescita del 2015: in primo luogo l'occupazione, che dopo il robusto ciclo di quest'anno, potrebbe subire i contraccolpi della fine degli incentivi fiscali per le imprese che assumono; in secondo luogo il ruolo del mercato dell'auto, che dopo il boom registrato in corso d'anno, potrebbe attenuarsi nei prossimi mesi.

Le ultime proiezioni del Fondo Monetario Internazionale (Fmi) indicano un rallentamento della crescita globale rispetto al precedente Outlook di luglio: nel 2015 la crescita globale sarà del 3,1 per cento e del 3,6 per cento nel 2016 (le precedenti stime erano rispettivamente +3,5% e +3,8%). Le asimmetrie negli andamenti congiunturali e nelle prospettive previsive tra le diverse aree geo-economiche connotano ancora il dispiegarsi dell'economia mondiale: le maggiori economie avanzate chiuderanno il 2015 con un incremento del 2 per cento mentre per le economie emergenti e in via di sviluppo la crescita non andrà oltre il 4 per cento, stante le fuoriuscite di capitali, il peggioramento delle condizioni finanziarie interne e le pressioni sui rispettivi tassi di cambio. È quindi la frenata dei Paesi emergenti, appesantiti da volatilità finanziaria, cedimento del prezzo delle commodity e deprezzamento delle valute, a zavorrare nel 2015 la crescita mondiale, mentre le traiettorie di sviluppo delle aree di più consolidata industrializzazione evidenziano un ritmo migliorativo definibile come moderato. È il caso dell'Area Euro che chiuderà il 2015 con una crescita moderata, anche se lontana dai ritmi di sviluppo degli Stati Uniti e Regno Unito (+2,5%). All'interno dei Paesi aderenti alla moneta unica, è la Germania ad accusare una decelerazione rispetto alla media dell'area (+1,5%), mostrando di risentire maggiormente del rallentamento della domanda in alcuni Paesi emergenti, Russia in testa. Anche la Francia non ha brillato nel 2015, con il Pil che si fermerà all'1,2 per cento mentre in Spagna l'aumento della fiducia, il risanamento finanziario e l'impostazione evolutiva della domanda estera e il recupero della domanda domestica spingeranno il Pil al 3,1 per cento.

Stante la brusca caduta di inizio anno e la successiva fase stagnante, il commercio mondiale è destinato, nelle stime previsionali del FMI, a rallentare dal 3,3 per cento del 2014 al 3,2 per cento del 2015, nove decimi di punto in meno delle previsioni formulate a luglio. Solo nel 2016 si prevede una accelerazione della dinamica degli scambi che si attesterebbero a +4,1 per cento, ma non necessariamente questo rappresenterà un effetto positivo per le economie avanzate, visto che le economie emergenti guadagneranno ampie quote di mercato a prezzi costanti. La frenata delle economie emergenti non potrà che condizionare negativamente le esportazioni delle economie avanzate, frenandone l'attività industriale e l'intensità di tale effetto dipenderà dall'entità delle decelerazione dell'economia cinese.

In un contesto di moderata, e ancora insufficiente, crescita, lo sbocco verso i mercati esteri rimane il principale canale di sviluppo delle imprese italiane. Stando ai primi nove mesi dell'anno, nel 2015 il valore delle esportazioni italiane è aumentato del 4,2 per cento, dato ancora più significativo se si considera che la variazione riferita allo stesso periodo del 2014 in relazione al 2013 era stata pari all'1 per cento.

Tuttavia nel corso del 2015 l'export italiano ha perso slancio, frenato da un rallentamento della domanda globale e dal progressivo peggioramento delle ragioni di scambio. Per tale motivo la domanda estera netta, che rappresenta uno dei tasselli su cui si fondano le possibilità di crescita del nostro Paese, fornirà un contributo nullo all'incremento del Pil (-0,1%), che sarà invece trainato dalla domanda interna (+0,7%). Tale tendenza proseguirà anche nel biennio 2016-2017, che sarà caratterizzato dall'aumento dei consumi privati (+1,2%) e da una ripresa del processo di accumulazione del capitale (+2,6%) che insieme forniranno un contributo positivo alla crescita del Pil (+1,2%) a fronte di un limitato apporto della domanda estera netta (+0,1%). Dopo quattro anni in cui l'apporto delle esportazioni nette alla crescita ha raggiunto picchi mai toccati negli ultimi decenni, il contributo del *net export* alla crescita dell'economia italiana cessa quindi di essere positivo: il maggior dinamismo delle importazioni a fronte di esportazioni che cominciano a risentire di un quadro internazionale meno favorevole determinerà anche nel 2016 un contributo negativo alla crescita economica del Paese.

In questo contesto il Veneto è interessato da una ripresa difficile, connotata da una decelerazione dei livelli produttivi. Dopo lo slancio evidenziato nella prima parte dell'anno, l'industria regionale ha mostrato nei mesi estivi una crescita meno vivace. Secondo le ultime previsioni disponibili, l'economia regionale chiuderà il 2015 con una variazione pari all'1 per cento su base annua, 6 decimi di punto superiore alla crescita maturata nel 2014. Solo a partire dal 2016 il Pil regionale crescerà ad un ritmo più sostenuto (+1,3%).

Sulla base delle ultime stime di contabilità territoriale, nel 2015 l'economia regionale dovrebbe registrare un recupero dei consumi delle famiglie (+1,7% al netto delle scorte) a fronte di una sostanziale stabilità degli investimenti (-0,1%). Il Pil regionale dovrebbe beneficiare di un recupero delle esportazioni (+5,8% a valori correnti), a fronte di una moderata ripresa delle importazioni (+3,3%).

Rispetto a tale scenario di previsione, caratterizzato da ampi margini di variabilità legati all'evoluzione del commercio internazionale, non possiamo non constatare quanto la crescita (o la decrescita) del Paese e del Veneto dipenda dalla dinamica delle esportazioni: con il 2,85 per cento del totale del commercio mondiale, l'Italia occupa l'ottavo posto nel mondo (e al quarto in Europa) tra i maggiori esportatori e se le quote di Cina, USA e Germania restano inavvicinabili, il quarto posto del Giappone è lontano meno di un punto percentuale. Ma sperare solo nelle esportazioni per vedere crescere l'economia nazionale e regionale può non bastare.

Partendo da queste riflessioni, anche quest'anno Unioncamere Veneto ha realizzato un Rapporto sull'internazionalizzazione del sistema economico regionale, puntando su infografiche e web report. Oltre ad aggiornare gli indicatori economici e le tendenze sui percorsi di internazionalizzazione delle imprese, il Rapporto propone alcuni interessanti saggi di approfondimento.

Uno di questi è dedicato agli effetti dell'internazionalizzazione attiva e passiva per il sistema economico regionale. L'ultimo decennio ha visto grandi trasformazioni del sistema produttivo del Veneto, una regione in cui la crisi economica si è incrociata con una intensità sempre maggiore degli effetti dell'apertura internazionale e della globalizzazione. Ciononostante, si osserva il mantenimento di una specializzazione manifatturiera che, nell'attuale dibattito a livello internazionale sulle politiche economiche di re-industrializzazione (nella varie accezioni di backshoring, reshoring, nearshoring), costituisce un caso su cui porre all'attenzione.

Il saggio analizza gli effetti dell'internazionalizzazione produttiva, sia attiva che passiva, sul sistema delle risorse locali del Veneto, in particolare sull'occupazione qualificata. Partendo da alcuni casi di studio, sono stati analizzati i fabbisogni di competenze qualificate associati a processi di internazionalizzazione e quanto questi fabbisogni sono soddisfatti dal sistema locale o sono da ricercare all'esterno. Emerge il ruolo positivo di alcune esternalità territoriali, che spiegano il mantenimento di un'attività manifatturiera anche a fronte di forti spinte centrifughe, e si delinea un possibile spazio di politica economica locale per misure che mirino all'aumento della competitività a partire dalle condizioni di offerta prevalenti.

Un altro approfondimento è dedicato all'analisi del posizionamento di Emilia-Romagna, Lombardia e Veneto rispetto alle altre regioni dell'Unione europea a forte vocazione manifatturiera, basata sui principali parametri strategici rilevanti per le imprese quali innovazione, competitività, apertura verso l'estero, attrazione di investimenti esteri, produttività, tassazione e costo del lavoro. Il confronto, nazionale ed internazionale porta ad affermare che dove la sfida della competitività si gioca sul terreno delle imprese (produttività, sviluppo di relazioni, capacità di investire all'estero e di innovare), le tre regioni competono alla pari con le altre regioni europee. Quando nella sfida entra in gioco lo Stato, in senso ampio, (ad esempio tramite la tassazione e la burocrazia che frenano l'attrazione di investimenti dall'estero) le imprese italiane sono frenate da una pesante zavorra, che impedisce di gareggiare nei mercati internazionali.

Un terzo approfondimento è dedicato ai risultati di un'indagine esplorativa condotta per la prima volta sulla base dati COE-ASIA di fonte Istat, che integra a livello elementare i dati sui flussi commerciali con l'estero con quelli sulle imprese attive del territorio regionale. Tale base dati integrata consente di analizzare le principali caratteristiche delle imprese esportatrici "residenti" in Veneto, ovvero sulle imprese attive aventi sede legale in Veneto, che generano flussi commerciali con l'estero e dall'estero e sulle correlazioni esistenti tra queste ultime e la totalità degli operatori con l'estero.

I risultati ottenuti evidenziano che su 400 mila imprese dell'industria e dei servizi residenti in Veneto solo il 6,8 per cento attivano scambi commerciali con Paesi esteri. Di queste però solo i due terzi sono imprese "residenti" in Veneto e spiegano l'86 per cento delle esportazioni mentre il restante 14 per cento è associato ad imprese esportatrici che hanno sede legale fuori dai confini amministrativi della regione oppure ad operatori multinazionali.

Un quarto approfondimento fornisce una prima lettura delle performance e dei comportamenti aziendali di un panel di imprese manifatturiere del Veneto nel periodo 2008-2014. Integrando i dati campionari delle indagini di Unioncamere con i dati amministrativi di Veneto Lavoro, si è voluto misurare l'efficienza produttiva e la propensione alle esportazioni, verificando gli effetti sui flussi di assunzioni e cessazioni ed identificando caratteristiche e possibili relazioni in termini di comportamenti aziendali. La clusterizzazione di imprese rispetto all'incrocio fra due o più variabili mette in luce alcune interessanti chiavi di lettura: come ad esempio il fatto che la propensione all'export, pur importante, non possa essere l'unico fattore chiave di successo/resilienza delle imprese. In effetti, a parità di propensione all'export, le dinamiche occupazionali sono state diverse. Ma qui sembra entrare in gioco il mix delle condizioni di partenza nell'organico delle imprese; i primi incroci sembrano confermare che le aziende con una forza lavoro più giovane, più istruita, più qualificata e più stabilmente occupata hanno poi generato un'espansione occupazionale.

Infine un ultimo approfondimento riguarda le prospettive e le tendenze dell'export regionale nel periodo 2015-2018. Nei primi sei mesi dell'anno le esportazioni italiane di beni sono cresciute del 5 per cento, registrando il ritmo di crescita più elevato dal primo semestre del 2011. Molto meglio sta facendo il Veneto (+7,3%), soprattutto a livello distrettuale, grazie alla moda, ai macchinari e ai mobili. Le previsioni per l'export di beni italiani sembrano confermare questo andamento anche per il resto del 2015 e per il 2016. In particolare sarà ancora sostenuta la domanda per i beni agroalimentari e di consumo, che rappresentano oltre il 40 per cento dell'export veneto. Esistono tuttavia alcuni rischi al ribasso che richiedono una certa cautela. Tra questi potrebbero essere rilevanti per il Veneto il rallentamento dei Paesi emergenti e l'impatto degli scandali legati al settore automotive tedesco. Ma nel 2016 si dovrebbe verificare la riapertura dell'Iran, un'opportunità importante per le aziende del Nord Est. Oltre alla Repubblica Islamica, tra i Paesi emergenti, l'Arabia Saudita, gli Emirati Arabi Uniti e la Polonia sono mercati particolarmente dinamici, individuati grazie all'Export Opportunity Index di SACE. Tra gli avanzati occorrerà presidiare i principali mercati di destinazione (Germania e Francia) e approfittare del consolidamento della ripresa economica (Stati Uniti e Regno Unito).



SEZIONE 1
DATI E TENDENZE

1. L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE*



1.1 Crescita globale in decelerazione nel 2015

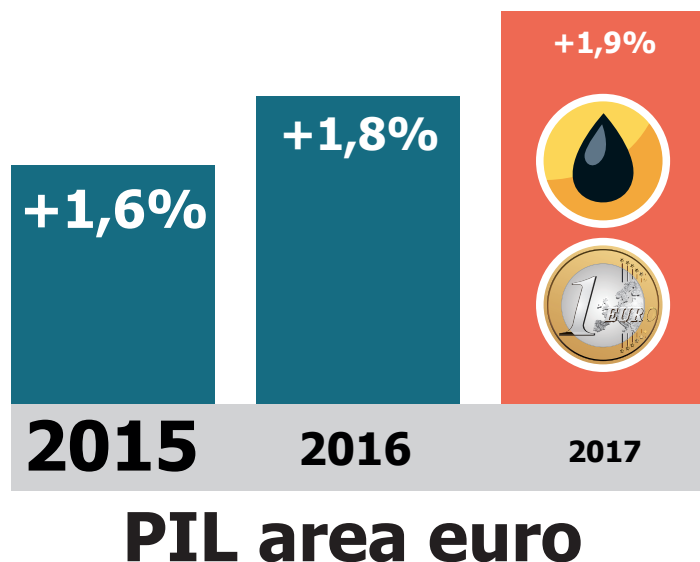
Sei anni dopo l'uscita dalla più ampia e profonda recessione del dopoguerra l'economia mondiale non si è ancora inalveata nel sentiero di una espansione robusta, sincronizzata e durevole: ad affermarlo con nettezza è il nuovo capo economista del Fondo Monetario Internazionale (FMI) Maurice Obstfeld nella presentazione del Word Economic Outlook di ottobre 2015. La crescita globale ha seguito una curvatura decelerativa nella prima metà dell'anno riverberando un ulteriore rallentamento nei mercati emergenti e una modesta ripresa nelle economie avanzate. Nel 2015 le proiezioni previsionali segnalano un rallentamento della crescita globale rispetto all'anno precedente: dal 3,4 al 3,1 per cento (Tab. 1.1).

Le asimmetrie e le disparità negli andamenti congiunturali e nelle prospettive previsive tra le diverse aree geo-economiche tipizzano ancora il dispiegarsi dell'economia mondiale: l'output passerà dall'1,8 del 2014 al 2,0 per cento del 2015 nelle economie avanzate e dal 4,6 al 4,0 per cento nelle economie emergenti e in via di sviluppo. È quindi la frenata dei Paesi emergenti, appesantiti da volatilità finanziaria, cedimento del prezzo delle commodity e dal deprezzamento delle valute, a zavorrare nel 2015 la crescita mondiale, mentre le traiettorie di sviluppo delle aree di più consolidata industrializzazione evidenziano un ritmo migliorativo definibile come moderato.

Nelle economie di consolidata industrializzazione la ripresa e il ritrovato dinamismo del mercato del lavoro - pur in un contesto di permanenza di pressioni deflazionistiche - sono stati resi possibili dal sostegno di efficaci politiche monetarie e dal ritorno ad un orientamento di neutralità fiscale. Negli Stati Uniti la FED ha lasciati invariati i tassi di riferimento ma si avvicina il momento di una normalizzazione della politica monetaria. Nei Paesi emergenti le ragioni della tendenza declinante dei ritmi espansivi va ricercata di volta in volta nel crollo dei costi delle materie prime, nella sovrabbondanza della capacità produttiva (Cina), nell'intensificazione delle sollecitazioni recessive (Brasile, Russia) e nelle turbolenze geopolitiche (Medio Oriente, Africa Settentrionale, Ucraina).

* A cura di Luigi Poletto, Ufficio Studi, e Diego Rebesco, Ufficio Studi e Statistica, CCIAA di Vicenza.

Nel 2015 le proiezioni previsionali segnalano un rallentamento della crescita globale rispetto all'anno precedente: dal 3,4 al 3,1 per cento; anche il tasso di crescita del commercio mondiale è destinato a rallentare dal 3,3 per cento del 2014 al 3,2 per cento del 2015.



L'intreccio delle determinanti su scala globale e di quelle dei singoli Paesi delinea per il 2016 lo scenario di una accelerazione dell'output mondiale, seppur con una dinamica accrescitiva ancora moderata: +3,6 per cento l'aumento globale del Pil; nelle economie avanzate ci si aspetta una crescita del 2,2 per cento e nelle economie emergenti è atteso un tasso di sviluppo del 4,5 per cento.

Tabella 1.1 - Pil per area e principali Paesi (var.% su anno precedente). Anni 2014-2016

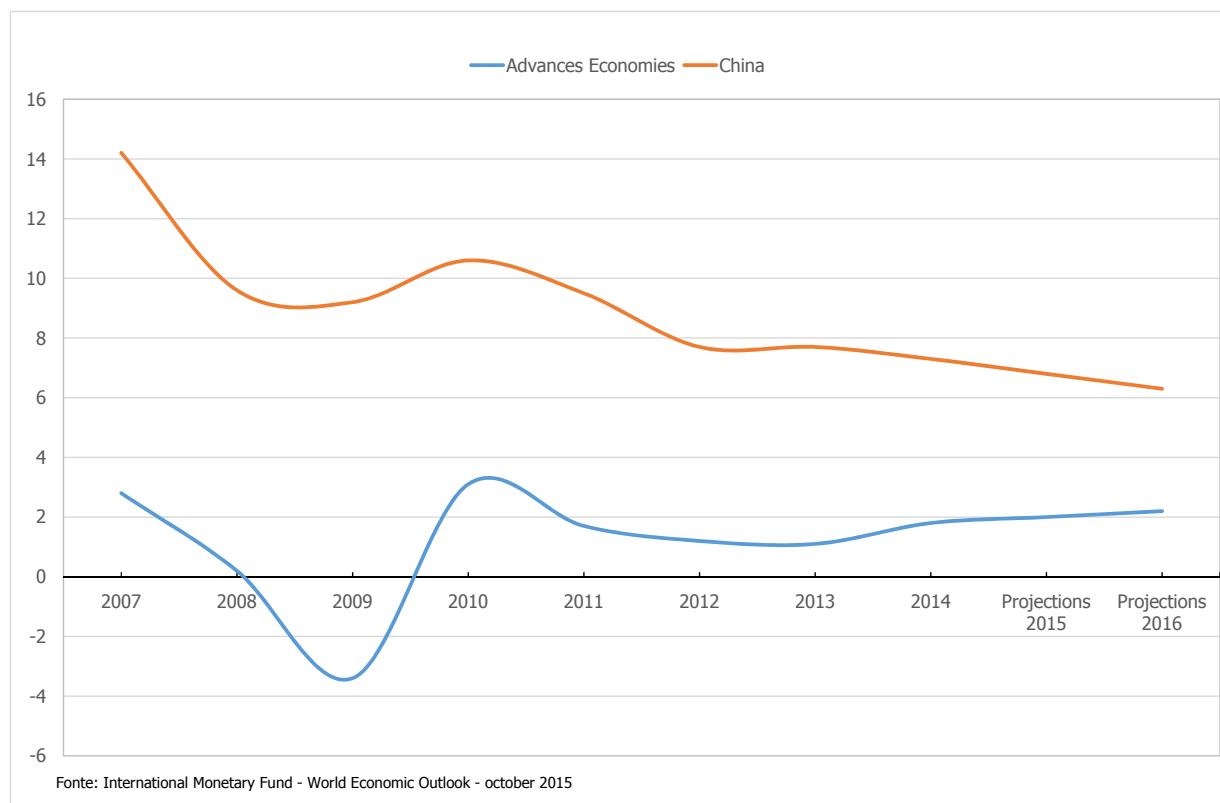
| Area o Paese | 2014 | Projections | |
|--|------|-------------|------|
| | | 2015 | 2016 |
| World Output | 3,4 | 3,1 | 3,6 |
| Advances Economies | 1,8 | 2,0 | 2,2 |
| United States | 2,4 | 2,6 | 2,8 |
| Euro Area | 0,9 | 1,5 | 1,6 |
| Germany | 1,6 | 1,5 | 1,6 |
| France | 0,2 | 1,2 | 1,5 |
| Italy | -0,4 | 0,8 | 1,3 |
| Spain | 1,4 | 3,1 | 2,5 |
| Japan | -0,1 | 0,6 | 1,0 |
| United Kingdom | 3,0 | 2,5 | 2,2 |
| Emerging Market and Developing Economies | 4,6 | 4,0 | 4,5 |
| Russia | 0,6 | -3,8 | -0,6 |
| Emerging and Developing Asia | 6,8 | 6,5 | 6,4 |
| China | 7,3 | 6,8 | 6,3 |
| India | 7,3 | 7,3 | 7,5 |
| Latin America and the Caribbean | 1,3 | -0,3 | 0,8 |
| Sub-Saharan Africa | 5,0 | 3,8 | 4,3 |
| South Africa | 1,5 | 1,4 | 1,3 |

Fonte: International Monetary Fund - World Economic Outlook - october 2015

1.2 Il rallentamento della Cina e gli effetti sull'economia mondiale

La crescita del gigante asiatico - che nel 2014 è stata del 7,3 per cento - è destinata a rallentare al 6,8 per cento quest'anno e al 6,3 per cento l'anno prossimo. La Cina è nel mezzo di una difficile e complessa fase di transizione - quanto a driver di crescita - dalle esportazioni ai consumi interni, dal dominio del manifatturiero alla centralità del terziario. Le criticità dell'economia cinese derivano dalla sovrabbondanza di capacità produttiva, dal boom immobiliare e dalla bolla azionaria (Graf. 1.1).

A seguito del brusco calo dei corsi azionari registratasi a luglio e ai pericoli di deragliamento dell'economia reale il Governo cinese ha adottato una strategia distensiva e di alleggerimento per far fronte alla crisi da eccesso e quindi la Banca nazionale ha tagliato il tasso ufficiale di sconto, ha diminuito il coefficiente di riserva obbligatoria delle grandi banche, ha iniettato cospicua liquidità per favorire gli acquisti sul mercato azionario e ha venduto quote di riserve valutarie al fine di limitare la svalutazione del renmimbi.

Grafico 1.1 - Pil nelle economie avanzate e in Cina (var.% su anno precedente). Anni 2007-2016

Sotto il profilo delle politiche il FMI individua tre obiettivi: evitare un rallentamento della crescita troppo brusco nella fase di passaggio a più sostenibili modelli di sviluppo, ridurre le vulnerabilità ingenerate dagli eccessi di credito e investimenti e rafforzare il ruolo e gli spazi delle forze di mercato nei processi economici. Certamente ulteriori progressi nell'implementazione delle riforme strutturali sono vitali perché il perno dei meccanismi di crescita si riequilibri nella direzione dei consumi. L'anima delle riforme è assicurare ai meccanismi di mercato un ruolo più decisivo nell'economia: occorre introdurre riforme del settore finanziario per corroborare la regolazione, liberalizzare i tassi di deposito, flessibilizzare il tasso di cambio per fare entrare lo yuan nell'area delle valute liberamente commercializzabili, rendere i tassi di interesse un indispensabile strumento di politica monetaria, adottare riforme fiscali, del welfare e nelle imprese di proprietà statale, rendere compatibile il debito periferico.

Il peso della Cina nelle dinamiche economiche globali è ampio e crescente. Dai primi anni Duemila la Cina e gli altri Paesi del Far East sono stati i protagonisti della crescita mondiale ed è aumentata di colpo l'interconnessione della Cina con l'Asia emergente e con il resto del mondo il che si traduce in una dilatazione della trasmissione dei possibili shocks dalla Cina agli altri Paesi. Il Centro Studi Confindustria (CSC) ritiene che se il Pil cinese diminuisse dal 7,3 per cento del 2014 al 4 per cento la conseguenza sarebbe un decremento del Pil mondiale superiore al punto percentuale. E la stessa Italia subirebbe una decurtazione della propria crescita pari a 0,5 punti percentuali dimezzando la propria performance espansiva. Secondo la Banca d'Italia un ulteriore rallentamento dell'economia cinese di un punto percentuale provocherebbe

una riduzione della crescita mondiale di un terzo di punto (un decimo nell'Area Euro); più consistente sarebbe l'impatto su Paesi caratterizzati da una marcata esposizione esportativa verso la Cina e su Paesi asiatici fortemente interconnessi sotto il profilo commerciale.

1.3 Il commercio mondiale "frenato" dai Paesi emergenti

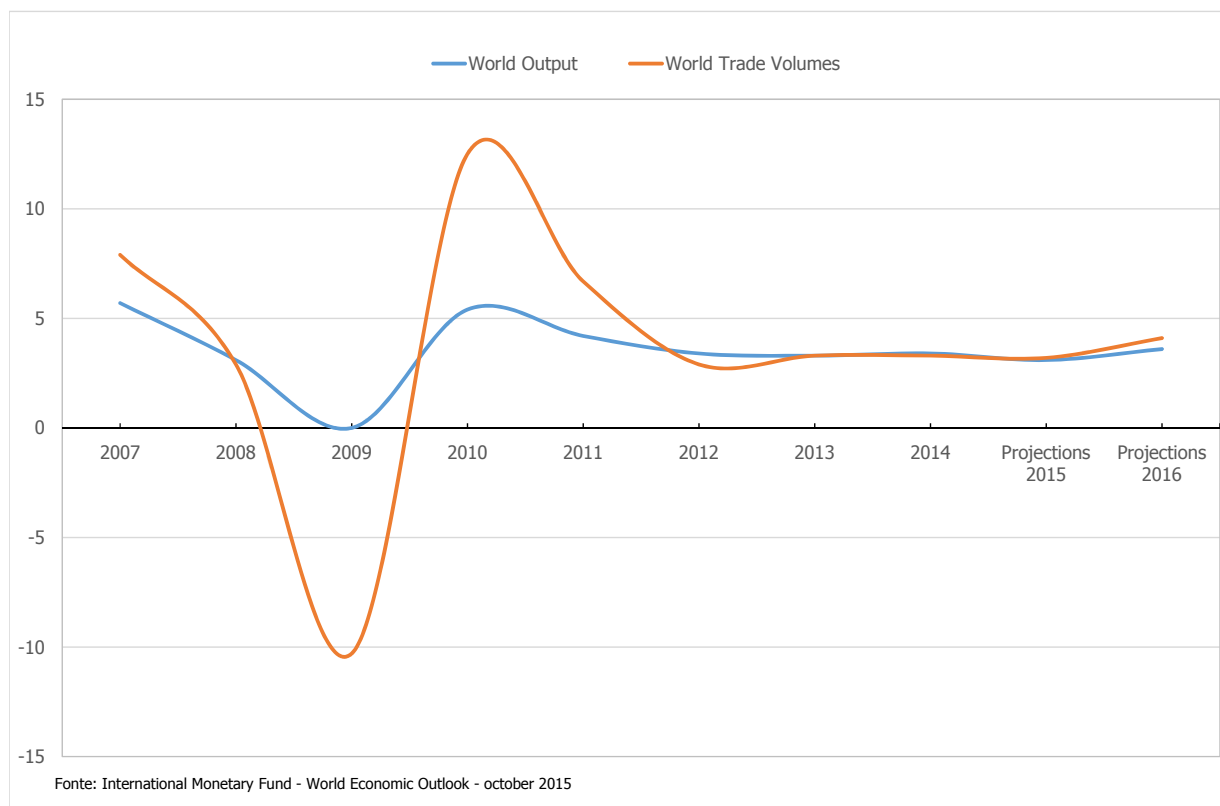
Nel primo trimestre del 2015 il commercio mondiale ha registrato un notevole rallentamento mentre nel secondo trimestre ha ristagnato. Secondo il CSC le determinanti essenziali dell'insoddisfacente andamento della dinamica globale degli scambi nella prima metà del 2015 (-1,2% rispetto al corrispondente periodo del 2014) sono sostanzialmente due: b. il contributo positivo al commercio mondiale dei Paesi avanzati, i cui scambi esteri, per la prima volta dal 2000, nella prima metà dell'anno sono cresciuti più di quelli dei Paesi emergenti (+1,1% rispetto al primo semestre del 2014).

Tabella 1.2 - Interscambio commerciale e dinamica dei prezzi (var.% su anno precedente). Anni 2014-2016

| Area o Paese | 2014 | Projections | |
|---|------|-------------|------|
| | | 2015 | 2016 |
| World Trade Volume (goods and services) | 3,3 | 3,2 | 4,1 |
| Imports | | | |
| Advances Economies | 3,4 | 4,0 | 4,2 |
| Emerging and Developing Economies | 3,6 | 1,3 | 4,4 |
| Exports | | | |
| Advances Economies | 3,4 | 3,1 | 3,4 |
| Emerging and Developing Economies | 2,9 | 3,9 | 4,8 |
| Consumer Prices | | | |
| Advances Economies | 1,4 | 0,3 | 1,2 |
| Emerging and Developing Economies | 5,1 | 5,6 | 5,1 |

Fonte: International Monetary Fund - World Economic Outlook - october 2015

Nelle stime previsionali del FMI il tasso di crescita del commercio mondiale è destinato a rallentare dal 3,3 per cento del 2014 al 3,2 per cento del 2015, nove decimi di punto in meno delle previsioni formulate a luglio. Nel 2016 il FMI prefigura una accelerazione della dinamica degli scambi che si attesterebbero a +4,1 per cento. La Banca d'Italia invece, più pessimista soprattutto in ragione dell'asfittico andamento degli scambi verificatosi nel corso dell'estate, ipotizza che nel 2015 l'espansione dell'interscambio commerciale mondiale si attesterà ad un saggio di crescita non molto superiore ai due punti percentuali. Il CSC è ancora più sfavorevolmente orientato circa l'andamento finale del 2015 del commercio mondiale postulando un rallentamento all'1,5 per cento, mentre una ripresa dovrebbe verificarsi l'anno prossimo: +3,6 per cento (Graf. 1.2).

Grafico 1.2 - Pil e commercio mondiale (var.% su anno precedente). Anni 2007-2016

Il rallentamento della dinamica degli scambi ha connotazioni durature, si può considerare persistente ed è definita dal CSC un "new normal". Nel corso degli anni Novanta i flussi commerciali globali sono lievitati al ritmo medio del 7,8 per cento in ragione di anno, un valore largamente superiore a quello relativo all'incremento dell'output (+3,4%); negli anni antecedenti alla crisi il commercio mondiale è aumentato mediamente del 6,1 per cento medio su base annua e il Pil del 4,5 per cento; nel periodo 2011-2014 la crescita degli scambi globali è stata inferiore a quella del prodotto: rispettivamente +3,4 per cento e +3,6 per cento; in sostanza si è verificato un processo di progressiva riduzione dell'elasticità degli scambi in rapporto al prodotto. Le cause di questo fenomeno sono da individuare negli stessi elementi che deprimono la crescita:

- a) nei Paesi avanzati la fragilità degli investimenti che riguardano beni "trade intensive", il minor apporto alla crescita del comparto manifatturiero a forte attitudine commerciale, la crisi dell'Area Euro da sempre generatrice ed attrattrice di imponenti flussi commerciali;
- b) nei Paesi asiatici emergenti l'illanguidimento dei fattori che avevano consentito una grande integrazione commerciale e la tendenziale maggiore valorizzazione della domanda interna. Alla base dello straordinario sviluppo della dinamica degli scambi degli anni Novanta e dei primi anni Duemila vi è la dilatazione delle catene globali del valore ovvero delle filiere transnazionali della produzione, fenomeno poi ridottosi anche in connessione con il rientro in patria di produzioni delocalizzate e con l'introduzione di nuove tecnologie che rendono pleonastico il trasferimento all'estero di parte dei processi produttivi.

1.4 Rischi involutivi e riforme strutturali; "letture" della crisi e dei suoi possibili esiti

Nelle valutazioni del FMI tra gli scenari alternativi prevalgono quelli a connotazione involutiva. La prima minaccia è costituita da un'ulteriore correzione all'ingiù del prezzo delle materie prime, correzione che da un lato potrebbe generare impulsi espansivi nei Paesi importatori, ma dall'altro lato altererebbe negativamente le prospettive dei Paesi esportatori segnatamente per la compromissione di strategici introiti da export. Il secondo rischio è costituito da un ulteriore e significativo apprezzamento del dollaro: i Paesi con esposizione debitoria in dollari sortirebbero conseguenze negative per i bilanci aziendali e per gli approvvigionamenti finanziari. Il terzo rischio è connesso alla possibile acutizzazione delle criticità della Cina: la gestione dell'uscita della crisi da eccesso di crediti e investimenti del periodo 2009-2012 potrebbe rivelarsi più impegnativa e più onerosa del previsto determinando un rallentamento più intenso e più brusco. Il quarto rischio è costituito dall'esposizione delle economie di più antica industrializzazione ad aumentate turbolenze dei mercati finanziari particolarmente pericolose se coniugate a improvvise lievitazioni dei rendimenti sui bond. Il quinto rischio è legato alle crisi geopolitiche in Ucraina, Medio Oriente e parti dell'Africa che potrebbero generare turbative nel commercio mondiale e nelle transazioni finanziarie oltre a squilibri nel mercato delle commodity.

Sotto il profilo delle politiche il FMI ritiene necessario aumentare l'output attuale e potenziale attraverso la sinergia di azioni a supporto della domanda e di riforme strutturali. Nei Paesi di più consolidata industrializzazione - in molti dei quali permangono irrisolti i nodi dell'inflazione troppo bassa e della domanda troppo fiacca - rimane essenziale il tono accomodante della politica monetaria - incluse le misure non convenzionali - accompagnata da politiche finanziarie macroprudenziali, dalla fluidificazione dei canali di offerta del credito e dall'allentamento del proprio orientamento fiscale laddove vi sia lo spazio. I Paesi aventi significativi margini di manovra di spesa, sono chiamati ad intensificare gli investimenti infrastrutturali privilegiando l'approccio "growth friendly". L'agenda delle riforme strutturali ovviamente varia in funzione delle specificità territoriali, ma generalmente si impernia su alcune direttrici di fondo: misure di rafforzamento della partecipazione attiva al lavoro e di flessibilizzazione del mercato del lavoro, misure di aggressione degli squilibri generati dagli eccessi di debito e misure di abbattimento delle barriere di entrata nei mercati dei prodotti e dei servizi.

L'accidentata uscita dalla crisi stimola peraltro diagnosi teoriche differenziate sugli esiti dei processi in atto e inediti "pensieri lunghi". Possiamo individuarne almeno cinque.

In primo luogo la possibilità di precipitare in una sorta di "stagnazione secolare", un concetto che ha suscitato un ampio dibattito: a preoccupare è la fragilità del Pil potenziale alla base del cui declino vi sono fattori demografici - il rallentamento della crescita della popolazione, il suo invecchiamento, la minor partecipazione al mercato del lavoro - e fattori economici quali la fragilità di consumi e soprattutto di investimenti e l'andamento della produttività.

In secondo luogo, la contestazione avanzata da molti economisti di matrice neokeynesiana - Krugman e Stiglitz tra tutti - al c.d. "fondamentalismo di mercato" e a politiche di "austerità maniacale" di cui si evidenziano le conseguenze recessive: le proposte alternative sono legate all'espansione della domanda aggregata e ad una maggiore regolamentazione dei mercati finanziari nel quadro di un rinnovato protagonismo dei pubblici poteri sul versante della spesa pubblica in funzione espansiva.

In terzo luogo gli squilibri sociali generati dagli eccessi e dalle distorsioni del capitalismo finanziario: pensiamo alla riflessione di Picketty sulle disuguaglianze quale prodotto dell'eccedenza del tasso del rendimento da capitale rispetto al saggio di crescita del reddito o alla diagnosi di Stiglitz sulla polarizzazione reddituale quale fattore inibitore della crescita o ancora alla perdita dell'idea di uguaglianza e del pensiero critico sullo sfondo della "doppia crisi" del capitalismo e del sistema ecologico argomentato da Luciano Gallino. Un quarto tema riguarda le nuove frontiere della c.d. "sharing economy" quale strada alternativa allo sviluppo capitalistico tradizionale - di rilievo il contributo di Jeremy Rifkin secondo il quale ci troviamo di fronte ad una Terza Rivoluzione Industriale che sarà caratterizzata da un sistema ibrido in cui l'economia tradizionale a base mercatista conviverà con l'economia dello scambio alimentata dal tendenziale azzeramento dei costi marginali - e la transizione, come suggerisce Paul Mason, ad un "postcapitalismo" in cui le tecnologie di rete permetteranno di produrre beni e servizi gratuiti o condivisi e quindi estranei alla logica di mercato.

Infine molti affermano la necessità di sviluppare una critica radicale al capitalismo - in questa direzione si muove ad esempio la riflessione di Serge Latouche - di cui viene denunciata l'insostenibilità ecologica e sociale e rispetto al quale viene indicata la c.d. "decrecita serena" quale unica, volontaria, alternativa imperniata sulla valorizzazione degli aspetti immateriali della vita e sulla riscoperta di dinamismo creativo, attitudine conviviale e felicità individuale e comunitaria.

1.5 Luci ed ombre sull'andamento dell'Area Euro

Nelle stime degli esperti dell'Eurosistema, per l'Eurozona le dinamiche di crescita si sono dimostrate evolutive: nel secondo trimestre 2015 l'incremento dell'output - grazie soprattutto alla curvatura positiva dei flussi esportati - è stato pari allo 0,4 per cento. Le previsioni segnalano un aumento dell'output nell'Area Euro dell'1,4 per cento nel 2015 e dell'1,7 per cento nel 2016 - +1,5 per cento e +1,6 per cento le previsioni del FMI - (Tab. 1.3).

Come nota la Banca d'Italia tra le variabili che in qualche modo appesantiscono le ali della ripresa va annoverato il "dieselgate" della Volkswagen il cui involutivo impatto sulla solidità e capacità trainante della Germania deve ancora essere testato, mentre è certo l'enorme danno di immagine e la perdita di credibilità internazionale del gruppo di Wolfsburg.

Un altro dato negativo proviene dal fronte prezzi: a settembre l'inflazione al consumo è ritornata in territorio negativo: -0,1 per cento su base annua esito di un -8,9 per cento relativamente al prezzo dei beni energetici e di un +0,9 per cento escludendo le componenti più volatili; le previsioni segnalano che a fine anno l'inflazione salga solamente di un decimo di punto per poi attestarsi all'1,1 per cento nel 2016. Tra i fattori dinamizzanti invece va indicato in primo luogo il complesso degli interventi dell'Eurosistema attraverso l'acquisto di titoli pubblici, di obbligazioni bancarie garantite e di asset-backed securities accompagnati dall'impegno di modulare latitudine, contenuti e tempi del programma di rilevamento dei titoli; in secondo luogo la liquidità detenuta dalle Banche presso l'Eurosistema al netto dell'obbligo di riserva si è irrobustita; in terzo luogo si è allentato il credit crunch e si è ridotto il costo dei finanziamenti; in quarto luogo è stato varato un nuovo programma di sostegno alla Grecia condizionatamente alla

rigorosa attuazione di un impegnativo programma di risanamento delle finanze e di ammodernamento e di competitività del sistema produttivo. La Commissione Europea prefigura per l'Area Euro una lievitazione del Pil reale dell'1,6% nel 2015 e dell'1,8 per cento e dell'1,9 per cento nel 2016: la spinta è assicurata dai bassi corsi del petrolio, dall'euro più debole e dalla politica accomodante della BCE: si tratta di fattori congiunturali temporanei che occorre sfruttare risanando le finanze pubbliche, espandendo gli investimenti e varando riforme strutturali per aumentare la competitività.

Tabella 1.3 - Area Euro: Pil e Current Account Balance per Paese. Anni 2014-2016

| Paesi | Pil | | | CURRENT ACCOUNT BALANCE (% of GDP) | | |
|--------------------|------|-------------|------|---------------------------------------|-------------|------|
| | 2014 | Projections | | 2014 | Projections | |
| | | 2015 | 2016 | | 2015 | 2016 |
| Advanced Economies | 1,8 | 2,0 | 2,2 | 0,4 | 0,5 | 0,3 |
| Euro Area | 0,9 | 1,5 | 1,6 | -2,0 | 3,2 | 3,0 |
| Germany | 1,6 | 1,5 | 1,6 | 7,4 | 8,5 | 8,0 |
| France | 0,2 | 1,2 | 1,5 | -0,9 | -0,2 | -0,4 |
| Italy | -0,4 | 0,8 | 1,3 | 1,9 | 2,0 | 2,3 |
| Spain | 1,4 | 3,1 | 2,5 | 0,8 | 0,9 | 1,1 |
| Netherlands | 1,0 | 1,8 | 1,9 | 10,2 | 9,6 | 9,2 |
| Belgium | 1,1 | 1,3 | 1,5 | 1,6 | 2,1 | 2,1 |
| Austria | 0,4 | 0,8 | 1,6 | 0,7 | 1,6 | 1,7 |
| Greece | 0,8 | -2,3 | -1,3 | 0,9 | 0,7 | 1,5 |
| Portugal | 0,9 | 1,6 | 1,5 | 0,6 | 0,7 | 1,6 |
| Ireland | 5,2 | 4,8 | 3,8 | 3,6 | 3,2 | 3,0 |
| Finland | -0,4 | 0,4 | 0,9 | -1,9 | -1,1 | -0,7 |
| Slovak Republic | 2,4 | 3,2 | 3,6 | 0,1 | 0,1 | 0,1 |
| Lithuania | 2,9 | 1,8 | 2,6 | 0,1 | -2,2 | -2,4 |
| Slovenia | 3,0 | 2,3 | 1,8 | 7,0 | 6,7 | 6,2 |
| Luxembourg | 5,6 | 4,4 | 3,4 | 5,1 | 5,6 | 5,6 |
| Latvia | 2,4 | 2,2 | 3,3 | -3,1 | -1,7 | -2,7 |
| Estonia | 2,9 | 2,0 | 2,9 | 0,1 | 0,6 | 0,3 |
| Cyprus | -2,3 | 0,5 | 1,4 | -4,5 | -4,2 | -3,8 |
| Malta | 3,5 | 3,4 | 3,5 | 3,3 | 1,5 | 1,3 |

Fonte: International Monetary Fund - World Economic Outlook - october 2015

1.6 Crisi alle spalle e indicatori in ascesa per l'economia italiana

La Banca d'Italia afferma che i principali parametri economici in modo univoco evidenziano l'emancipazione dell'Italia dalla lunga stagione recessiva. Nel secondo trimestre il Pil è aumentato dello 0,3 per cento rispetto al trimestre precedente che già aveva marcato un aumento dello 0,4 per cento e, quanto al terzo trimestre, le stime preliminari esibiscono la prosecuzione dell'andamento virtuoso dell'attività economica. Ad alimentare il motore della crescita sono soprattutto i consumi delle famiglie (+0,4% nel secondo trimestre su base trimestrale) con un reddito disponibile cresciuto dell'1,1 per cento in un anno, e pure gli investimenti in macchinari, attrezzature e beni immateriali sembrano rafforzarsi (+0,6% sempre nel secondo trimestre del 2015).

Anche le dinamiche occupazionali appaiono estrinsecare un inedito dinamismo la cui radice causale è, nelle valutazioni della Banca d'Italia, più ravvisabile nella decontribuzione per i neo assunti che nella modifica della normativa sul licenziamento individuale introdotto dal Jobs Act. La quota dei formati contrattuali più stabili quali le assunzioni a tempo indeterminato cresce sul totale dei nuovi rapporti di lavoro. Il tasso di disoccupazione è passato dal 12,4 per cento del secondo trimestre al 12,0 per cento del bimestre luglio-agosto 2015; la contrazione delle ore autorizzate di Cassa Integrazione Guadagni completa il quadro di un mercato del lavoro che, per quanto appesantito da un lungo e drammatico periodo di sofferenza, evidenzia più di un segnale di ripresa. Sul fronte dell'inflazione Consensus Economics prevede un incremento dei prezzi al consumo dello 0,2 per cento nel 2015 e dell'1,0 per cento il prossimo anno.

Infine il mercato del credito: nei mesi estivi si è verificata una stabilizzazione del credito destinato al settore privato non finanziario ed è rallentato il processo di restringimento dei flussi finanziari destinato alle imprese.

Prospettivamente le proiezioni previsionali del FMI indicano per l'Italia una crescita dello 0,8 per cento quest'anno e dell'1,3 per cento l'anno prossimo. Il Governo, nella "Nota di aggiornamento al Documento di Economia e Finanza" formula uno scenario di previsione "tendenziale" e uno "programmatico".

La prima ipotesi è predisposta al netto del contenuto normativo della legge di stabilità e tenendo conto delle conseguenze degli aumenti di imposte contenute nelle clausole di salvaguardia per il 2016, 2017 e 2018. Vari fattori facilitano la ripresa assicurando una crescita del Pil dello 0,9 per cento quest'anno e dell'1,3 per cento l'anno prossimo e nel biennio successivo.

La direttrice "programmatica" internalizza in primo luogo l'eliminazione degli aumenti di imposta legati alle clausole di salvaguardia e in secondo luogo le misure di riduzione delle imposte sulla prima casa e di sostegno alle imprese che dovrebbero da un lato aumentare il reddito disponibile delle famiglie del Paese quindi i consumi e dall'altro espandere gli investimenti; l'output è previsto crescere dello 0,9 per cento nel 2015, dell'1,6 per cento nel 2016 e nel 2017 e dell'1,5 per cento nel 2018. Anche la Banca d'Italia reputa l'elevato carico fiscale un freno alla crescita, anche se è giudicata più efficace una riduzione dell'imposizione fiscale gravante sui fattori di produzione, mentre l'abolizione della tassa sulla prima casa avrebbe conseguenze limitate sui consumi (Tab. 1.4).

Tabella 1.4 - Italia - Quadro macroeconomico programmatico (var. %). Anni 2014-2019

| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Esogene internazionali | | | | | | |
| Commercio internazionale | 3,6 | 3,0 | 4,5 | 5,2 | 5,2 | 5,0 |
| Prezzo del petrolio (Brent, futures) | 99,0 | 53,7 | 54,1 | 59,2 | 62,3 | 64,2 |
| Cambio dollaro/euro | 1.329 | 1.118 | 1.125 | 1.125 | 1.125 | 1.125 |
| Macroitalia (Volumi) | | | | | | |
| Pil | -0,4 | 0,9 | 1,6 | 1,6 | 1,5 | 1,3 |
| Importazioni | 1,8 | 5,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 3,9 |
| Consumi finali nazionali | 0,0 | 0,6 | 1,4 | 1,1 | 1,1 | 1,1 |
| Consumi famiglie e ISP | 0,3 | 0,8 | 1,5 | 1,7 | 1,5 | 1,3 |
| Spesa della P.A. | -1,0 | -0,2 | 0,8 | -0,8 | -0,2 | 0,3 |
| Investimenti | -3,3 | 1,2 | 2,6 | 4,0 | 3,4 | 2,2 |
| - macchinari, attrezzature e vari | -1,6 | 3,4 | 3,8 | 5,6 | 4,6 | 2,5 |
| - costruzioni | -4,9 | -1,1 | 1,4 | 2,3 | 2,2 | 1,8 |
| Esportazioni | 2,6 | 4,1 | 3,9 | 4,2 | 3,9 | 3,7 |
| saldo corrente bilancia dei pagamenti | 1,9 | 1,8 | 1,7 | 1,6 | 1,6 | 1,6 |
| Contributi alla crescita | | | | | | |
| Esportazioni nette | 0,3 | -0,2 | 0,0 | 0,1 | 0,0 | 0,0 |
| Scorte | -0,1 | 0,4 | 0,1 | -0,1 | 0,0 | 0,0 |
| Domanda nazionale al netto delle | -0,6 | 0,6 | 1,5 | 1,5 | 1,4 | 1,2 |
| Prezzi | | | | | | |
| Deflatore Pil | 0,9 | 0,3 | 1,0 | 1,7 | 1,9 | 1,8 |
| Pil nominale | 0,4 | 1,2 | 2,6 | 3,3 | 3,4 | 3,1 |
| Deflatore consumi | 0,2 | 0,3 | 1,0 | 1,6 | 1,9 | 1,8 |
| p.m. inflazione programmata | 0,2 | 0,3 | 1,0 | 1,5 | | |
| p.m. inflazione IPCA al netto degli | 0,3 | 0,6 | 1,1 | 1,3 | 1,5 | |
| Lavoro | | | | | | |
| Costo lavoro | 0,6 | 0,9 | 0,8 | 1,7 | 2,1 | 2,1 |
| Produttività (misurata su Pil) | -0,6 | 0,2 | 0,6 | 0,8 | 0,7 | 0,6 |
| CLUP (nisurato su Pil) | 1,2 | 0,7 | 0,3 | 0,8 | 1,4 | 1,4 |
| Occupazione (ULA) | 0,2 | 0,6 | 1,0 | 0,7 | 0,7 | 0,7 |
| Tasso di disoccupazione | 12,7 | 12,2 | 11,9 | 11,3 | 10,7 | 10,2 |
| Tasso di disoccupazione (15-64 anni) | 55,7 | 56,1 | 56,4 | 56,8 | 57,2 | 57,6 |

Fonte: Nota di aggiornamento al Documento di Economia e finanza (DEF)

Per l'Istat il Pil italiano crescerà dello 0,9 per cento in termini reali nel 2015 e dell'1,4 per cento nel 2016 e nel 2017. Favorevoli infine anche le proiezioni previsionali formulate dal CSC che ipotizza un incremento del Pil italiano dell'1,0 per cento quest'anno e dell'1,5 per cento l'anno prossimo; afferma però che il Paese brilla per "luce riflessa più che per meriti propri" e che la ripresa dell'economia italiana rimane "fragile e modesta". Solamente riforme strutturali di latitudine ampia, possono generare una forte spinta sul Pil e aumentare il potenziale di crescita della nostra economia. Le favorevoli condizioni esterne dovrebbero rappresentare quello sfondo di opportunità per aggredire i problemi reali e perseguire l'aumento della produttività mediante sostegni mirati alla ricerca e all'innovazione, la creazione di nuova

occupazione, il pieno utilizzo della capacità produttiva e l'espansione degli investimenti privati e pubblici, la rivitalizzazione dei consumi, il miglioramento dell'accesso al credito, l'adozione di politiche di sostegno per il manifatturiero, la semplificazione della Pubblica Amministrazione. Solamente in tal modo si avvierà una definitiva ripartenza per il Sistema-Paese. Lo stesso CSC certifica che il settore manifatturiero italiano è cresciuto del 2,3 per cento da settembre 2014 ad agosto 2015: esso è riuscito a conservare, pur in una crisi epocale, tre asset competitivi: la capacità di innovare, l'attitudine ad investire e la propensione ad un export complesso ed articolato. Dalla situazione attuale il sistema delle imprese può inferire sei ammaestramenti: occorre non solo esportare, ma anche e soprattutto internazionalizzare cioè allocare la produzione nei mercati di vendita, è necessario diversificare la produzione e alimentarla con una continua R & S, il mercato delle commodity va monitorato incessantemente per i cambiamenti che lo interessano, le retribuzioni vanno ricollegate ai risultati aziendali, l'industria 4.0 - fondata sulla digitalizzazione dei processi produttivi e sull'impegno massivo di internet - va promossa con forza, bisogna imparare dai driver che hanno trainato le politiche industriali nei grandi Paesi industriali.

1.7 L'interscambio commerciale ancora driver della (moderata) ripresa italiana

In un contesto di moderata, e ancora insufficiente, crescita, lo sbocco verso i mercati esteri è stato il principale canale di sviluppo delle imprese italiane. Il valore delle esportazioni italiane nel 2014 è aumentato di circa il 2 per cento (più 7,5 miliardi di euro di variazione che portano l'export italiano a sfiorare i 398 miliardi di euro) allargando la forcella rispetto al valore delle importazioni che è invece diminuito a seguito della riduzione dei costi delle materie prime energetiche: il saldo commerciale italiano è quindi risultato positivo per quasi 43 miliardi di euro ottenendo un nuovo "record", almeno negli ultimi 20 anni.

Analizzando l'aspetto quantitativo, le esportazioni italiane in termini reali sono invece diminuite del 5,3 per cento evidenziando, come negli anni precedenti, un andamento differenziato tra valore e quantità: il singolo pezzo è stato quindi esportato ad un prezzo più alto ma la quantità esportata è stata minore. È molto interessante verificare il diverso valore medio dei flussi importati e dei flussi esportati: il valore di circa 355 miliardi di euro di import si riferisce a merci pesanti per 284 milioni di tonnellate e il valore di circa 398 miliardi di euro di export attiene a merci pesanti per 135 milioni di tonnellate. Considerando solo questi dati si può ipotizzare che la smaterializzazione della produzione e soprattutto l'avanzamento nella catena del valore dell'export italiano sia continuato anche nel 2014.

Il 2014 è stato inoltre un anno di consolidamento dell'export italiano anche in funzione della quota all'interno del mercato globale: le esportazioni del nostro paese valgono il 2,85 per cento del totale del commercio mondiale con un aumento rispetto al dato del 2013 (2,80%). Tale percentuale pone il Bel Paese all'ottavo posto nel mondo (e al quarto in Europa) tra i maggiori esportatori e se le quote di Cina, USA e Germania restano inavvicinabili, il quarto posto del Giappone è lontano meno di un punto percentuale e peraltro la quota nipponica è in flessione. Verificando le percentuali nel mercato globale dei principali Paesi nel 2007, prima della crisi, e nel 2014, emerge che alcuni hanno aumentato la loro quota (Cina e Corea del Sud) mentre altri - segnatamente i Paesi di più antica industrializzazione - hanno visto

diminuire la loro importanza; fanno eccezione gli Stati Uniti i quali, pur essendo all'origine della attuale crisi sistemica, hanno visto accrescere la loro incidenza sul mercato mondiale.

Alcuni settori hanno beneficiato più di altri della debolezza dell'euro. Sia in termini relativi (+7,2% rispetto al 2013) sia in termini assoluti (+2,7 miliardi di euro) la crescita più significativa ha riguardato i mezzi di trasporto; variazioni positive superiori al miliardo di euro hanno riguardato anche la meccanica strumentale (+2,6 miliardi e +3,6%), il sistema moda (+1,9 miliardi e +4,3%) e la farmaceutica (+1,1 miliardi e +5,6%). Buone anche le performance dell'alimentare, ma non sono mancate le difficoltà anche in settori importanti quali i prodotti in metallo e le apparecchiature elettroniche. Molto significativo il cedimento in valore assoluto dei prodotti petroliferi raffinati in Italia che seguono la forte diminuzione anche delle importazioni delle materie prime provenienti da cave o miniere (Tab. 1.5).

Tabella 1.5 - Italia - Esportazioni per macro-settori (valori in milioni di euro). Anni 2013 e 2014

| | 2013 | 2014 | Quota % 2013 | Quota % 2014 | Var. % 14/13 |
|---|----------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Prodotti dell'agricoltura | 5.982 | 5.922 | 1,5 | 1,5 | -1,0 |
| Prodotti dell'estrazione di minerali e cave | 1.201 | 1.190 | 0,3 | 0,3 | -0,9 |
| Alimentari | 27.512 | 28.391 | 7,1 | 7,1 | 3,2 |
| Sistema moda | 44.975 | 46.892 | 11,5 | 11,8 | 4,3 |
| Legno e carta | 7.775 | 7.994 | 2,0 | 2,0 | 2,8 |
| Coke e prodotti raffinati | 16.366 | 14.044 | 4,2 | 3,5 | -14,2 |
| Sostanze chimiche | 25.521 | 25.949 | 6,5 | 6,5 | 1,7 |
| Articoli farmaceutici e medicinali | 19.635 | 20.735 | 5,0 | 5,2 | 5,6 |
| Gomma, plastica e minerali non metall. | 23.259 | 23.726 | 6,0 | 6,0 | 2,0 |
| Metalli e prodotti in metallo | 45.543 | 44.617 | 11,7 | 11,2 | -2,0 |
| Computer e apparecchi elettronici | 12.308 | 12.041 | 3,2 | 3,0 | -2,2 |
| Apparecchi elettrici | 20.237 | 20.826 | 5,2 | 5,2 | 2,9 |
| Macchinari | 71.607 | 74.194 | 18,3 | 18,6 | 3,6 |
| Mezzi di trasporto | 37.236 | 39.905 | 9,5 | 10,0 | 7,2 |
| Altri prodotti manifatturieri | 21.857 | 22.624 | 5,6 | 5,7 | 3,5 |
| Altre esportazioni | 9.219 | 8.948 | 2,4 | 2,2 | -2,9 |
| Totale | 390.233 | 397.996 | 100,0 | 100,0 | 2,0 |

Fonte: elab. Unioncamere Veneto su dati Istat

I principali mercati di sbocco delle esportazioni italiane sono collocati nell'Unione Europea. L'export verso questo mercato, che non riesce a diventare veramente domestico nonostante decenni di unione doganale e più di dieci anni di unione monetaria, rappresenta oltre il 54 per cento delle esportazioni italiane e tale quota è in aumento rispetto al 2013. La relativa concentrazione dei mercati di collocazione delle merci è confermata dalla quota dei primi 10 Paesi clienti che supera ampiamente la metà dell'export (56,4%) e, allargando l'analisi ai primi 20 Paesi, la quota supera il 70 per cento (72,6%). All'interno di questi mercati gli andamenti sono molto differenziati e spiccano i forti incrementi di Hong Kong (+15,5%), una delle tradizionali porte di ingresso dei mercati asiatici, e del Belgio (+15,4%) mentre le variazioni maggiormente negative hanno riguardato la Russia (-11,4%), colpita dalla recessione e divenuta di difficile accesso a causa delle sanzioni comminate per la questione ucraina, e il Giappone (-11%) la cui economia resta ancora debole nonostante le politiche espansive del governo.

I primi otto mesi del 2015 amplificano la crescita del 2014: l'incremento registrato è pari al più 4,5 per cento, dato ancora più significativo se si considera che la variazione riferita al periodo gennaio-agosto 2014 in relazione al 2013 era stata pari all'1 per cento. Driver della crescita delle esportazioni sono i mezzi di trasporto (+4,5 miliardi e +17,4%) e in misura molto minore l'alimentare (+1,3 miliardi e +7%). Le prestazioni delle imprese esportatrici italiane, e delle filiere produttive sottostanti, sono quindi molto positive ma si innestano in uno scenario complesso e di grande volatilità che chiama le imprese ad un salto culturale legato all'insediamento diretto nei Paesi clienti, all'utilizzo delle reti formali e allo sviluppo di strumenti finanziari adeguati.

La Commissione europea prefigura per l'Area Euro una lievitazione del Pil reale dell'1,6 per cento nel 2015, dell'1,8 per cento nel 2016 e dell'1,9 per cento nel 2017, mentre per l'Istat il Pil italiano crescerà dello 0,9 per cento in termini reali nel 2015 e dell'1,4 per cento nel 2016 e nel 2017.



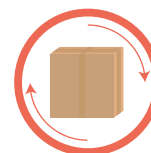
Riferimenti bibliografici

- Banca d'Italia, *Bollettino Economico*, n. 4, Ottobre 2015.
- Centro Studi Confindustria (2015), "Le sfide della politica economica", Scenari economici, n. 24, Settembre 2015.
- Centro Studi Confindustria (2015), "Produzione e commercio: come cambia la globalizzazione. La manifattura italiana riparte su buone basi", Scenari industriali, n° 6, Novembre 2015.
- Coen Teulings and Richard Baldwin, "Secular stagnation: fact, causes and curas", Edited by - CEPR Press - AvoxEU.org Book, Agosto 2014.
- European Central Bank, *Economic Bulletin*, n. 6 Settembre 2015.
- European Commission, *Autumn 2015 Economic Forecast: moderate recovery despite challenges*, Novembre 2015.
- Governo Italiano, "Nota di aggiornamento al Documento di Economia e Finanza", Settembre 2015.
- Ifo, Insee e Istat, *Eurozona Economic Outlook*, Ottobre 2015.
- International Monetary Fund, *World Economic Outlook*, Ottobre 2015.
- Istat e ICE (2015), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese, Annuario 2015*, Roma. Paul Krugman (2012), *Fuori da questa crisi, adesso!*, Garzanti.
- Istat, "Le prospettive dell'economia italiana nel 2015-2017", Novembre 2015.
- Istat, "Nota mensile sull'andamento dell'economia italiana", Settembre 2015.
- Istat, *Commercio con l'estero*, Statistiche flash, Ottobre 2015.
- Jeremy Rifkin (2014), *La società a costo marginale zero*, Mondadori.
- Joseph E. Stiglitz (2014), *Bancarotta. L'economia globale in caduta libera*, Einaudi.
- Joseph E. Stiglitz (2013), *Il prezzo della disuguaglianza. Come la società divisa di oggi minaccia il nostro futuro*, Einaudi.
- Luciano Gallino (2015), *Il denaro, il debito e la doppia crisi spiegata ai nostri nipoti*, Einaudi.
- Mason P. (2015), "L'era del postcapitalismo", in *Internazionale*, n.121.
- Matteo Pignatti (2015), "L'economia mondiale a rischio "stagnazione secolare": un mix di politiche per accelerare la crescita", Nota dal Centro Studi Confindustria, n. 12.
- Patrizio Pagano e Massimo Sbracia "The secular stagnation hypothesis: a review of the debate and some insights", *Questioni di Economia e Finanza*, Banca d'Italia, Settembre 2014.
- Paul Krugman (2015), *Il progetto europeo è morto*, La Repubblica del 14 luglio 2015.
- Serge Latouche (2014), *La scommessa della decrescita*, Feltrinelli.
- Thomas Picketty (2014), *Il Capitale nel XXI secolo*, Bompiani.
- Vasilis Kostakis e Michel Bauvens (2014), *Network Society and Future Scenarios for a Collaborative Economy*, Palgrave editore.

Siti Internet consultati

www.bancaditalia.it
www.coeweb.istat.it
www.confindustria.it
www.corriere.it
www.ecb.europa.eu
www.ec.europa.eu
www.ice.gov.it
www.ilsole24ore.it
www.imf.org
www.istat.it
www.keynesblog.com
www.lastampa.it
www.repubblica.it
www.voexeu.org

2. L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DI BENI*



2.1 Dinamiche 2014 e tendenze 2015

L'export è stato in questi anni la componente maggiormente strategica per la crescita delle imprese venete. Il grado di apertura commerciale (la somma di importazioni ed esportazioni rappresenta il 63,4% del Pil regionale) e di propensione all'export (le esportazioni sono il 36,8% del Pil) hanno rilevato una costante crescita rispetto agli anni passati (nel 2010 i due valori erano pari rispettivamente al 58,2% e 31,6%), delineando un sistema produttivo dinamico sui mercati esteri. Anche a fronte della limitata capacità di assorbimento della domanda interna registratasi nell'ultimo decennio, le imprese si sono sempre più rivolte ai mercati esteri per trovare opportunità di sviluppo.

Secondo l'indagine *VenetoCongiuntura*¹, il fatturato estero del comparto manifatturiero regionale, dopo le incertezze del 2012 (+0,7%), a causa del deterioramento del ciclo internazionale, e la lieve ripresa del 2013 (+2,5%), nel 2014 ha segnato una significativa variazione positiva (+4,3%). Al contrario il fatturato interno ha chiuso l'anno in condizione di debole crescita (+0,7%), risolvendo così l'andamento negativo registrato negli anni precedenti (-6,2% nel 2012 e -1,5% del 2013). L'apertura internazionale delle imprese è risultata determinante per il manifatturiero anche in termini di ordinativi esteri che nel 2014 hanno segnato una variazione del +3,3 per cento mantenendo la direzione positiva del 2013 (+2,8%).

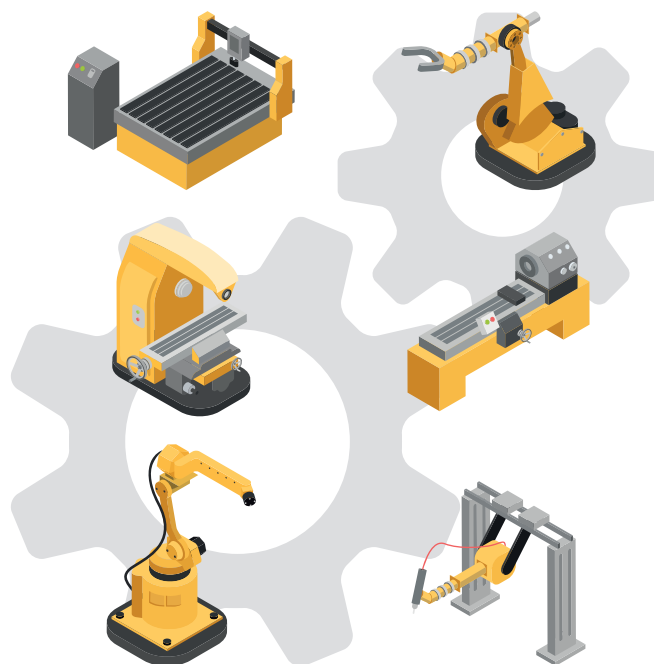
Congiuntura economica favorevole e domanda internazionale in ripresa a ritmi più vivaci hanno permesso di potenziare lo sviluppo degli scambi esteri del Veneto, che nel 2014, secondo i dati definitivi diffusi

* A cura di Giovanna Guzzo, Area Studi e Ricerche Unioncamere Veneto.

¹ L'indagine *VenetoCongiuntura* viene condotta ogni trimestre su un campione regionale di circa 1.500 imprese manifatturiere con almeno 10 addetti. A livello regionale rappresenta il principale riferimento per l'analisi congiunturale sia per estensione del campo di osservazione sia per la rigorosità della metodologia adottata (cfr. www.venetocongiuntura.it).

² Vengono qui riportati i dati nazionali e territoriali del 2014 resi definitivi e i dati di gennaio-giugno 2015 provvisori revisionati, diffusi dall'Istat il 17 novembre 2015. Ogni anno a novembre l'Istat diffonde i dati definitivi dell'anno precedente che possono differire leggermente dai dati provvisori diffusi a marzo. In particolare, nel 2014 i valori dell'export e dell'import si discostano leggermente da quelli provvisori diffusi precedentemente. Le variazioni registrate su base annua erano rispettivamente +2,7 e +0,9 per cento. Si veda "Gli scambi con l'estero" in Unioncamere Veneto (2015), *La situazione economica del Veneto, Rapporto annuale 2015*, Capitolo 2 - Sezione 2.

Nei primi sei mesi del 2015 il saldo commerciale rimane positivo grazie alla ripresa delle vendite nel mercato europeo (+4,5%) e ai segnali incoraggianti nei Paesi extra Ue (+8,3%).



dall'Istat, sono cresciuti del 3,6 per cento, variazione leggermente superiore a quanto rilevato l'anno precedente (+2,9%)². L'economia del Veneto ha rafforzato decisamente le sue posizioni nel mondo, con una rilevante crescita in Europa (baluardo dell'export veneto, con quasi il 70% del valore complessivo) e, contemporaneamente, un'espansione in diversi Paesi al di fuori del vecchio continente. Il territorio veneto si è così riproposto al secondo posto della classifica nazionale delle regioni esportatrici, registrando nel 2014 vendite oltreconfine per quasi 55 miliardi di euro correnti e mantenendo pressoché invariata (13,7%) la quota di partecipazione alle esportazioni nazionali. Sul podio è stato accompagnato come sempre dall'inarrivabile Lombardia, che ha evidenziato però un passo decisamente più lento (+1,3%), e dall'incalzante Emilia Romagna che ha espresso un andamento positivo (+4,3%), tradottosi anche in un maggiore contributo alle esportazioni del Paese (13,3%).

Il saldo commerciale, per effetto di una dinamica più contenuta delle importazioni, attestatesi a 39,6 miliardi di euro (+1,9% contro una media nazionale del -1,1%), ha toccato i 15 miliardi ed è risultato il secondo miglior contributo alla bilancia commerciale italiana dopo quello dell'Emilia Romagna (22,7 miliardi). La limitata progressione dell'import è dovuta essenzialmente all'implosione delle importazioni di petrolio greggio, dei suoi derivati e del gas naturale tanto che, al netto di questa voce, la percentuale di crescita si è attestata al 3 per cento.

Tabella 2.1 - Italia. Flussi commerciali in alcune regioni e ripartizioni geografiche (val. ass. e var.% su anno prec.). Anni 2013-2014

| | Importazioni | | | Esportazioni | | | Saldo |
|-----------------------|----------------|----------------|-------------|----------------|----------------|------------|---------------|
| | 2013 | 2014 | var.% | 2013 | 2014 | var.% | 2014 |
| Lombardia | 110.248 | 110.387 | 0,1 | 108.096 | 109.546 | 1,3 | -841 |
| Veneto | 38.853 | 39.578 | 1,9 | 52.683 | 54.597 | 3,6 | 15.019 |
| Emilia-Romagna | 28.686 | 30.253 | 5,5 | 50.797 | 52.972 | 4,3 | 22.719 |
| Piemonte | 27.012 | 27.928 | 3,4 | 41.400 | 42.770 | 3,3 | 14.843 |
| Toscana | 21.041 | 20.272 | -3,7 | 31.289 | 32.020 | 2,3 | 11.748 |
| Lazio | 26.048 | 26.748 | 2,7 | 17.704 | 18.490 | 4,4 | -8.259 |
| Marche | 6.824 | 7.023 | 2,9 | 11.608 | 12.497 | 7,7 | 5.475 |
| Friuli-Venezia Giulia | 6.324 | 6.637 | 5,0 | 11.437 | 12.018 | 5,1 | 5.381 |
| Nord-Ovest | 147.090 | 146.867 | -0,2 | 156.491 | 160.006 | 2,2 | 13.138 |
| Nord-Est | 79.710 | 82.448 | 3,4 | 122.042 | 126.855 | 3,9 | 44.408 |
| Centro | 56.124 | 56.304 | 0,3 | 64.246 | 66.434 | 3,4 | 10.130 |
| Sud | 23.574 | 24.870 | 5,5 | 26.016 | 26.384 | 1,4 | 1.514 |
| Isole | 29.698 | 25.920 | -12,7 | 16.575 | 14.323 | -13,6 | -11.597 |
| Diverse o n.s. | 24.805 | 20.530 | -17,2 | 4.863 | 4.869 | 0,1 | -15.661 |
| Italia | 361.002 | 356.939 | -1,1 | 390.233 | 398.870 | 2,2 | 41.932 |

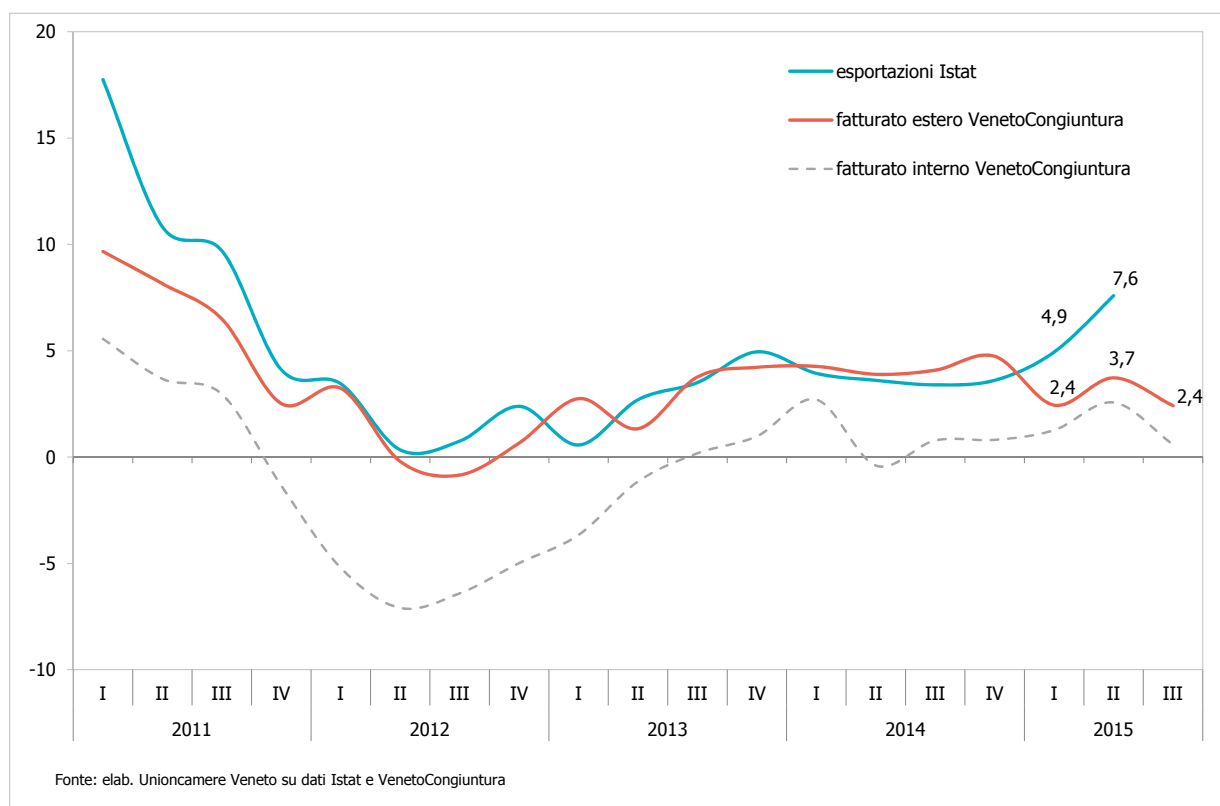
Fonte: elab. Unioncamere Veneto su dati Istat

L'andamento trimestrale delle esportazioni nel corso del 2014 è stato assai oscillante riflettendo la fase di instabilità globale e la debolezza dell'attività economica affrontata nella prima parte dell'anno per effetto soprattutto del rallentamento dei Paesi emergenti. Tuttavia, nell'ultimo scorcio del 2014 gli scambi si sono fatti più intensi con una vivacità inusuale, favorita dal miglioramento generalizzato del clima

economico e dalla spinta della domanda dei Paesi anglosassoni. Il quadro complessivo ne è quindi uscito indiscutibilmente rafforzato. Malgrado le difficoltà ancora presenti, i buoni segnali di miglioramento sono progrediti anche nei primi sei mesi del 2015 durante i quali si è evidenziato un aumento generale delle esportazioni (+4,9% nel primo trimestre e +7,6% nel secondo). Questo maggior dinamismo è stato atteso a lungo e, dopo le false partenze del 2013 e 2014, dovrebbe quindi realmente concretizzarsi nell'anno in corso, anche se le anticipazioni dell'indagine congiunturale mostrano una decelerazione nei mesi estivi.

Nel primo semestre 2015, in un contesto internazionale caratterizzato da un indebolimento della domanda mondiale, riflesso del rallentamento delle economie emergenti, le esportazioni venete, valutate a prezzi correnti e corrette per la stagionalità, sono aumentate a un ritmo sostenuto (+6,3%, la media nazionale è stata del +4,7%) rispetto allo spesso periodo dell'anno precedente. L'export veneto ha raggiunto quasi 29 miliardi di euro, un valore che supera di quasi 1,7 miliardi quello osservato nei primi sei mesi del 2014³. Hanno contribuito l'andamento favorevole della domanda dei Paesi avanzati, verso i quali si dirigono circa due terzi delle esportazioni regionali, e i guadagni di competitività di prezzo, indotti dal deprezzamento del cambio. Tale risultato è da considerarsi molto positivo se confrontato alle performance di realtà regionali molto simili per tipologia di produzione e mercati di sbocco: Lombardia (+2,6%) e Toscana (+4,3%). Il dato positivo è anche rafforzato dal fatto che il valore cresce più delle quantità, segno che il territorio sta dando anche maggiore valore aggiunto alle produzioni locali.

Grafico 2.1 - Veneto. Andamento trimestrale delle esportazioni totali e del fatturato estero ed interno delle imprese manifatturiere con 10 addetti e più (var. % su trimestre anno precedente). Anni 2011-2015



³ Si ricorda che i dati 2015 sono provvisori e soggetti a rettifiche da parte dell'Istat.

Grazie al rafforzamento dei consumi interni e dell'attività produttiva sono cresciute anche le importazioni (+8% rispetto ai primi sei mesi del 2014) che hanno raggiunto 22 miliardi di euro. Il brillante segnale di risveglio sia dell'import che dell'export ha determinato nel periodo gennaio-giugno 2015 un surplus commerciale in Veneto pari a oltre 7 miliardi di euro, valore superiore di 85 milioni di euro rispetto a quello conseguito nei primi sei mesi del 2014.

Si prospetta quindi nel 2015 un risveglio florido del commercio estero. Anche secondo le ultime previsioni dell'Istat⁴, si evidenzia nell'anno in corso un'espansione in Italia dell'export e un'accelerazione dell'import. Dagli ultimi dati diffusi, nei primi otto mesi del 2015, le esportazioni nazionali di beni sono aumentate del 4,8 per cento in valore rispetto allo stesso periodo del 2014, con una variazione più accentuata delle vendite verso i Paesi extra Ue (+5,5%), in particolare verso gli Stati Uniti. Le vendite sui mercati dell'area Ue hanno segnato una variazione leggermente inferiore (+4,2%). La dinamica delle esportazioni nella parte finale dell'anno è prevista però in decelerazione, risentendo del rallentamento della domanda mondiale e in particolare delle economie asiatiche. Tuttavia, in media d'anno le esportazioni di beni e servizi si stima registreranno un ritmo sostenuto (+4,2%), cui seguirà un lieve rallentamento nel 2016 (+3,8%) e una nuova accelerazione nel 2017 (+4,2%), in linea con l'evoluzione ipotizzata del commercio mondiale. Tali previsioni sono avvalorate anche da SACE⁵, che ipotizza una crescita delle esportazioni italiane di beni nel 2015 del +3,9 per cento, doppia rispetto a quello dell'anno precedente. Seppure più gradualmente, il ritmo di crescita è atteso in ulteriore aumento negli anni successivi, attestandosi intorno al 5 per cento nel 2018.

Per quanto riguarda il Veneto, sulla base delle ultime valutazioni di Prometeia, si evidenzia come nell'intero 2015 l'export (+5,9%) e l'import (+3,3%) di beni si riattiveranno, compensando la debole crescita delle altre principali componenti della domanda, per stabilizzarsi negli anni successivi. Si può quindi ragionevolmente stimare che nella media d'anno le esportazioni regionali potrebbero raggiungere un valore pari a 58 miliardi di euro, mentre le importazioni a 41 miliardi, determinando un saldo commerciale pressoché stabile per 17 miliardi di euro⁶.

2.2 I principali mercati di destinazione e provenienza delle merci

Analizzando la dinamica degli scambi si nota che l'Unione Europea è ancora una grande risorsa: essa soddisfa, infatti, il 64,8 per cento del fabbisogno regionale di beni manifatturieri e offre un mercato di sbocco che vale ben il 57,7 per cento dell'export manifatturiero. Per entrambi i flussi nel 2014 si è registrato un apprezzabile aumento, con le importazioni in crescita del 5,3 per cento e le esportazioni del 5,9 per cento. Tuttavia all'interno dell'area la situazione non è del tutto omogenea, soprattutto dal lato delle esportazioni, che sono risultate molto più dinamiche nei Paesi non aderenti alla moneta unica. In particolare si sono registrati ampi margini di sviluppo in termini percentuali nel Regno Unito (+13,4%), in

⁴ Istat (2015), *Le prospettive per l'economia italiana nel 2015-2017*, 5 novembre 2015.

⁵ SACE (2013), *Rapporto Export 2015-2018, RE-start*, La sfida possibile di un'Italia più internazionale, Roma.

⁶ Anche l'indagine *VenetoCongiuntura* dimostra che nei primi tre trimestri del 2015 il fatturato estero delle imprese venete del settore industriale ha registrato andamenti positivi (rispettivamente +2,4%, +3,7% e +2,4% su base tendenziale) e gli ordini dall'estero sono attesi in recupero per gli ultimi mesi dell'anno.

Romania (+6%), nella Repubblica Ceca (+14,7%) e in Croazia (+17,4%), confermati anche dalla lettura per valori assoluti. Inoltre, spicca per portata, la performance del mercato irlandese che, sostenuto dalla ripresa economica in atto, ha evidenziato una domanda in aumento del 43,7 per cento (exploit dell'export di prodotti chimici e di metalli di base). Di tutt'altro tenore, invece, l'andamento degli scambi con l'Austria, dove si è avuta una diminuzione delle vendite (-3,5%).

Accanto alle tradizionali rotte europee (Germania e Regno Unito, ma anche Polonia e Repubblica Ceca) e al consolidato rapporto con gli Stati Uniti (+12,4%), sono apparsi molto intensi i traffici verso Hong Kong (soprattutto per la gioielleria), Emirati Arabi (macchinari e gioielli), Messico, Tunisia, Corea del Sud e Vietnam. Deludente, invece, la prestazione complessiva dei Paesi BRICS (-5,7%): con la sola eccezione dell'India, verso cui l'export si è arricchito di un 8,1 per cento, le altre destinazioni sono apparse tutte decisamente in calo. Su tutte gravano gli effetti del rallentamento dell'economia ma, nel caso della Russia (-9,8%), le problematiche risultano amplificate anche dalla svalutazione del rublo, dal drastico ripiegamento dei consumi interni, dal calo del costo del greggio e dalle sanzioni inflitte dall'Unione Europea per la questione ucraina. La situazione in Russia ha messo in sofferenza, con forti perdite di fatturato, soprattutto i prodotti caratteristici dell'export veneto (macchinari, mobili, abbigliamento, calzature e occhialeria). Se la crisi russa era temuta, ma attesa, l'arretramento di alcuni mercati storicamente considerati "forti" resta, invece, una sorpresa: è il caso della Svizzera (crollo dei metalli preziosi e della gioielleria dopo anni di espansione), dell'Austria, della Turchia e del Giappone su cui agiscono elementi specifici e settoriali.

Tabella 2.2 - Veneto. Primi 10 Paesi per origine delle importazioni e destinazione delle esportazioni di beni manifatturieri (milioni di euro). Anni 2013-2014

| Paesi | Importazioni | | | | Paesi | Esportazioni | | | |
|---------------|--------------|--------|-------|--------|---------------|--------------|--------|-------|--------|
| | 2013 | 2014 | var.% | comp.% | | 2013 | 2014 | var.% | comp.% |
| 1 Germania | 7.298 | 7.690 | 5,4 | 21,7 | 1 Germania | 6.730 | 7.086 | 5,3 | 13,3 |
| 2 Cina | 3.230 | 3.505 | 8,5 | 9,9 | 2 Francia | 5.122 | 5.290 | 3,3 | 9,9 |
| 3 Francia | 1.973 | 2.030 | 2,9 | 5,7 | 3 Stati Uniti | 3.503 | 3.936 | 12,4 | 7,4 |
| 4 Spagna | 1.655 | 1.749 | 5,7 | 4,9 | 4 Regno Unito | 2.548 | 2.889 | 13,4 | 5,4 |
| 5 Austria | 1.546 | 1.511 | -2,3 | 4,3 | 5 Svizzera | 2.475 | 2.315 | -6,5 | 4,4 |
| 6 Paesi Bassi | 1.292 | 1.439 | 11,4 | 4,1 | 6 Spagna | 2.088 | 2.245 | 7,5 | 4,2 |
| 7 Romania | 1.285 | 1.423 | 10,8 | 4,0 | 7 Russia | 1.801 | 1.625 | -9,8 | 3,1 |
| 8 Belgio | 1.171 | 1.243 | 6,2 | 3,5 | 8 Austria | 1.598 | 1.542 | -3,5 | 2,9 |
| 9 Svizzera | 925 | 934 | 0,9 | 2,6 | 9 Romania | 1.412 | 1.496 | 6,0 | 2,8 |
| 10 Polonia | 644 | 720 | 11,9 | 2,0 | 10 Cina | 1.378 | 1.324 | -3,9 | 2,5 |
| Ue 28 | 21.835 | 22.986 | 5,3 | 64,8 | Ue 28 | 28.970 | 30.673 | 5,9 | 57,7 |
| Extra Ue 28 | 11.517 | 12.478 | 8,3 | 35,2 | Extra Ue 28 | 22.266 | 22.530 | 1,2 | 42,3 |
| BRICS | 5.236 | 5.598 | 6,9 | 15,8 | BRICS | 4.326 | 4.081 | -5,7 | 7,7 |
| Totale | 33.353 | 35.463 | 6,3 | 100,0 | Totale | 51.236 | 53.203 | 3,8 | 100,0 |

Fonte: elab. Unioncamere Veneto su dati Istat

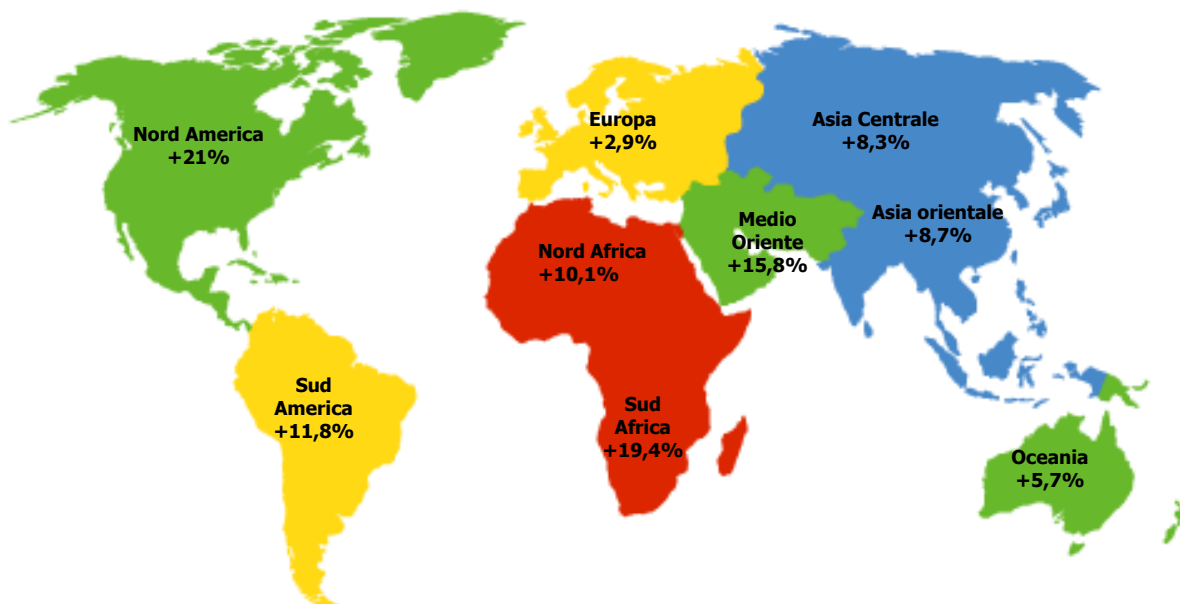
Tra i fornitori europei, un ruolo di primo piano riveste, come sempre, la Germania, dalla quale il Veneto ha importato il 5,4 per cento in più, principalmente autoveicoli, metalli di base e prodotti alimentari. Ben distanziati, ma molto importanti per gli incrementi originati, sono stati anche i flussi provenienti da Paesi

Bassi, Romania, Polonia e Regno Unito. Alcuni mercati di approvvigionamento hanno espresso, invece, notevoli arretramenti e tra questi è opportuno citare per entità la Bulgaria e la Grecia, accumulate dalla caduta delle importazioni di prodotti petroliferi, l'Austria che ha mostrato una debolezza generalizzata e la Croazia che ha pagato il crollo degli acquisti di articoli di maglieria.

Nonostante la crescente importanza che alcuni Paesi dell'Unione (Romania e Polonia in primis) stanno acquisendo nelle relazioni commerciali con il Veneto, le più avanzate e storiche economie europee restano partner privilegiati. Ai primi posti della classifica importatori Ue si sono rivisti, infatti, Germania, Francia, Spagna, Austria e Paesi Bassi che assieme hanno assicurato il 63 per cento delle importazioni dall'area. Quasi con gli stessi protagonisti si è espressa anche la graduatoria dei migliori mercati di destinazione. Germania, Francia, Regno Unito, Spagna e Austria hanno assorbito circa il 62 per cento dei flussi verso il mercato domestico europeo. La Cina occupa stabilmente da anni il secondo posto della graduatoria importatori e nel 2014 ha maturato un incremento dell'8,5 per cento, riportandosi sui valori del 2012, dopo la flessione registrata nel 2013. Ciò ha favorito una leggera espansione della sua quota (ora 9,9%, dall'8,3%), senza peraltro depedestare la Germania che continua a detenere saldamente un quinto del mercato globale.

La geografia dei mercati si evolve anche nel corso del 2015. Cresce l'interscambio dei prodotti manifatturieri del Veneto nel periodo gennaio-giugno: +8,3 per cento l'import e +6,1 per cento l'export, per un valore che raggiunge i 19,5 miliardi di euro di import e 28 miliardi di export. A sostenere le esportazioni venete è l'Unione Europea, verso cui le vendite di manufatti sono aumentate del 4,5 per cento rispetto al medesimo periodo dell'anno precedente. Ma è dalle vendite verso i Paesi extra Ue (+8,3%) che giungono segnali molto incoraggianti. La ritrovata competitività del sistema imprenditoriale del Veneto è evidente infatti dalle buone performance ottenute nei più importanti mercati mondiali: negli Stati Uniti il progresso dell'export è stato pari al 22,8 per cento, mentre in Cina si è registrata una crescita del 11,2 per cento.

Figura 2.1 - Veneto. Esportazioni di prodotti manifatturieri per macroarea geografica (variazioni percentuali tendenziali). I semestre 2015 (valori provvisori)

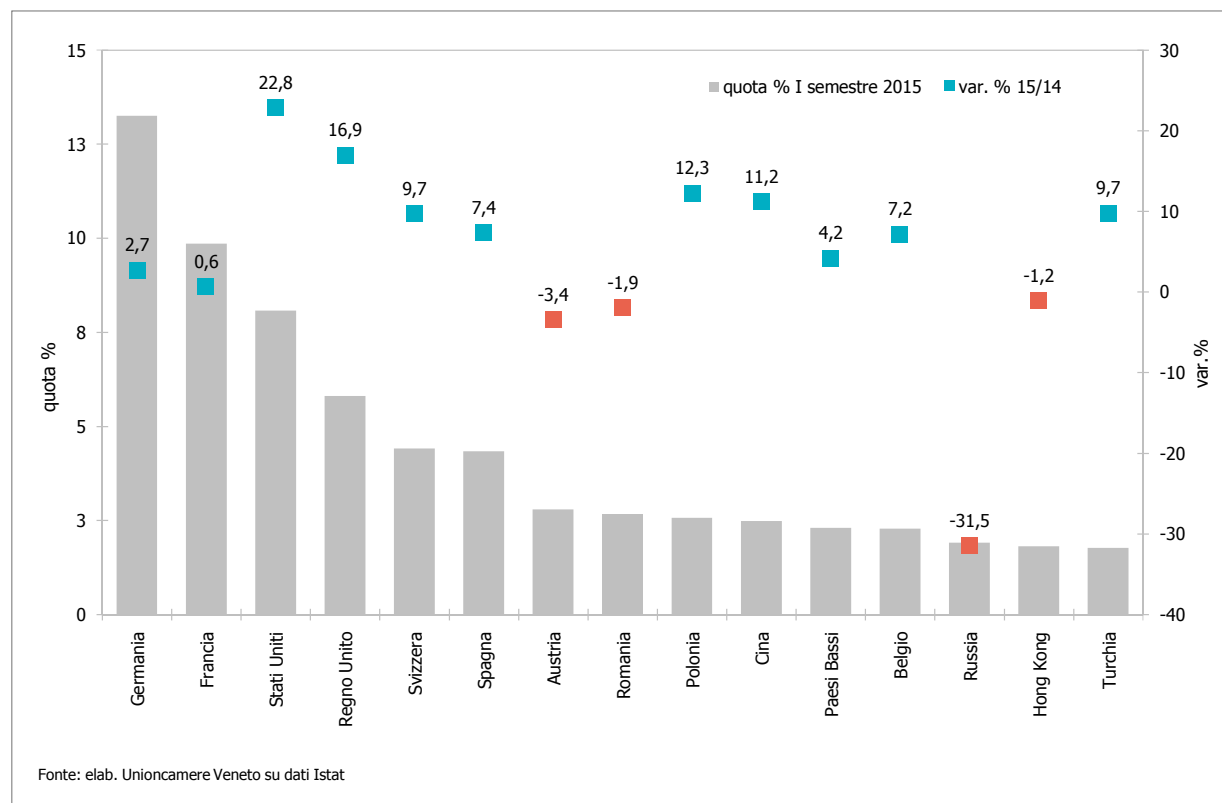


Fonte: elab. Unioncamere Veneto su dati Istat

Più in particolare, gli Stati Uniti si sono riconfermati un mercato importante per la crescita delle commesse estere, grazie anche a condizioni di cambio e di domanda favorevoli, sia per i consumi delle famiglie sia per il settore immobiliare: nel periodo gennaio-giugno 2015 l'export veneto è salito a 2,3 miliardi di euro, quasi 420 milioni in più rispetto ai corrispondenti sei mesi del 2014. Negli Usa spiccano per valore e intensità della crescita il settore della meccanica strumentale, seguito da quelli dei beni di consumo del sistema moda, agro-alimentare e del mobile. La svalutazione dell'euro nei confronti del dollaro unita al deprezzamento del tasso effettivo reale italiano, si prevede darà nei prossimi anni maggiore competitività alle merci italiane sul mercato statunitense. Nonostante i disordini e le tensioni geo-politiche degli ultimi anni in Nord Africa e Medio Oriente, le esportazioni venete sembrano non trovare ostacoli. In particolare, il fatturato estero regionale verso il Nord Africa, che rappresenta il 2,4 per cento dell'export manifatturiero totale, nel primo semestre 2015 ha registrato una crescita del +10,1 per cento soprattutto grazie alle vendite di meccanica strumentale. Più orientato ai consumi e ai prodotti di lusso appare invece l'export diretto verso i mercati del Medio Oriente (+15,8%).

La più evidente novità è però rappresentata proprio dalla ripresa delle vendite sul mercato europeo. Pilastri della crescita non sono stati tanto i principali Paesi partner, rimasti quasi fermi rispetto ai valori del 2014 (Germania +2,7% e Francia +0,6%), quanto piuttosto Regno Unito (+16,9%), Svizzera (+9,7%), Spagna (+9,7%), Polonia (+12,3%) e Croazia (+20,4%). Il recupero della domanda europea potrà favorire ulteriormente il processo di riposizionamento in altri mercati, a conferma di come le dinamiche del vecchio continente continuino a essere un importante motore di cambiamento.

Grafico 2.2 - Veneto. Primi 15 Paesi di esportazione di beni (quote e variazioni percentuali). I semestre 2015 (valori provvisori)



L'export veneto ha fatto particolarmente bene anche in alcuni importanti nuovi mercati, come la Turchia (in evidenza tessuti, prodotti della siderurgia, apparecchiature elettriche, macchine per l'agricoltura e la silvicoltura), il Messico (elementi da costruzione in metallo, motori, generatori e trasformatori elettrici, apparecchiature per la distribuzione e il controllo dell'elettricità, prodotti della siderurgia, gioielleria, mobili) e l'India (agroalimentare e macchinari). Ha poi continuato a essere dinamico l'export diretto verso il mercato cinese (+11,2%), dove ha influito la ripresa delle vendite della meccanica, del sistema legno-arredo e del settore agro-alimentare, pur controbilanciato leggermente dalla flessione delle esportazioni verso Hong Kong (-1,2%). I problemi si sono evidenziati nelle altre aree dei Paesi Brics, a cominciare dalla Russia che ha sottratto alle imprese risorse preziose (-31,5%). Persiste infatti il crollo dell'export in Ucraina e Russia (-303 milioni di euro la perdita complessiva nel primo semestre del 2015 rispetto ai già bassi livelli dello scorso anno). Sul mercato russo si è assistito a cali generalizzati, con perdite pesanti soprattutto per i prodotti italiani più presenti: i beni del sistema moda, i mobili e la meccanica, per effetto del forte calo della domanda interna e del deprezzamento del rublo nei confronti dell'euro, oltre che dell'embargo sulle importazioni di prodotti agricoli e alimentari. L'altra grande area di crisi è il Brasile (-4,5%), afflitto da un Pil in flessione e dalla debolezza economica presente in molti Paesi del Sud America.

Tabella 2.3 - Veneto. Interscambio commerciale per macroarea geografica e Paesi Brics di prodotti manifatturieri* (milioni di euro). I semestre 2015**

| Aree geografiche | Import | Export | Import | Export | Import | Export |
|----------------------------|--------|--------|--------------|---------|--------------|---------|
| | | | var. % 15/14 | comp. % | var. % 15/14 | comp. % |
| BRICS | 3.236 | 1.816 | 17,0 | -5,4 | 16,6 | 6,5 |
| Cina | 1.980 | 693 | 17,6 | 11,2 | 10,2 | 2,5 |
| Russia | 334 | 533 | 26,9 | -31,5 | 1,7 | 1,9 |
| India | 322 | 223 | 10,5 | 18,1 | 1,7 | 0,8 |
| Brasile | 226 | 214 | 8,0 | -4,5 | 1,2 | 0,8 |
| Sud Africa | 374 | 153 | 17,6 | 45,6 | 1,9 | 0,5 |
| AFRICA | 799 | 1.044 | 5,3 | 13,1 | 4,1 | 3,7 |
| Africa settentrionale | 382 | 684 | -4,7 | 10,1 | 2,0 | 2,4 |
| Altri Paesi africani | 417 | 360 | 16,5 | 19,4 | 2,1 | 1,3 |
| AMERICA | 848 | 3.487 | 22,7 | 18,3 | 4,4 | 12,5 |
| America settentrionale | 401 | 2.513 | 42,0 | 21,0 | 2,1 | 9,0 |
| America centro-meridionale | 448 | 973 | 9,4 | 11,8 | 2,3 | 3,5 |
| ASIA | 3.709 | 4.062 | 14,7 | 11,0 | 19,0 | 14,5 |
| Medio Oriente | 127 | 1.371 | -5,2 | 15,8 | 0,6 | 4,9 |
| Asia centrale | 2.868 | 2.313 | 16,3 | 8,7 | 14,7 | 8,3 |
| Asia orientale | 714 | 379 | 12,7 | 8,3 | 3,7 | 1,4 |
| Oceania e altri territori | 77 | 269 | -5,5 | 4,8 | 0,4 | 1,0 |
| Unione europea 28 | 12.358 | 16.211 | 5,7 | 4,5 | 63,5 | 58,0 |
| Paesi extra Ue 28 | 7.110 | 11.722 | 13,1 | 8,3 | 36,5 | 42,0 |
| Mondo | 19.469 | 27.933 | 8,3 | 6,1 | 100,0 | 100,0 |

* nel periodo gennaio-giugno 2015 il 97,3% dell'export e l'89,8% dell'import è costituito da prodotti manifatturieri

** valori provvisori

Fonte: elab. Unioncamere Veneto su dati Istat

Nei primi sei mesi del 2015 il rinvigorimento dell'import è arrivato grazie ad un aumento degli acquisti da tutti i principali Paesi di approvvigionamento. Se si considera infatti il solo settore manifatturiero, nella prima metà del 2015 si registrano incrementi nell'import nella maggior parte dei Paesi europei, in particolare tra i principali fornitori (+3,4% Germania, +8,4% Francia, +9,8% Spagna, +4,8% Romania, +20,4% Paesi Bassi). Le importazioni dai mercati extra Ue sono invece aumentate del +13,1 per cento rispetto allo stesso periodo del 2014, sostenute dagli approvvigionamenti provenienti da alcuni importanti Paesi: in particolare si evidenzia il +40,7 per cento dagli Stati Uniti e il +17,6 per cento dalla Cina.

2.3 I principali settori di esportazione e importazione

L'analisi per settore merceologico⁷ mette in luce come nel 2014 il rilancio delle vendite oltre frontiera si è espresso attraverso i beni distintivi del manifatturiero veneto, quali i macchinari (+4,7%) e i prodotti tradizionali del sistema Made in Italy. Segnatamente, i macchinari, che da soli valgono un quinto dell'export regionale (circa 11 miliardi), hanno stabilito un nuovo record di vendite transfrontaliere. In quest'ambito la Germania si è dimostrata, come sempre, l'interlocutore principale con un ampio margine di crescita che, però, è risultato inferiore a quello riscontrato negli Stati Uniti e in Cina. Uno sguardo più vasto rafforza l'ipotesi che il 2014 sia stato l'anno della riscoperta dell'Unione Europea da cui sono giunti, infatti, importanti acquisizioni di ordinativi e anche i maggiori incrementi di fatturato. Inoltre gli sforzi di promozione e la ricerca di destinazioni remunerative oltre il vecchio continente hanno portato a fruttuose commesse provenienti da tutto il mondo (Emirati Arabi, Iran, Algeria, India e Colombia).

Tra i prodotti esportati che hanno conosciuto i più rilevanti incrementi in termini monetari vanno citati senz'altro l'abbigliamento (+11,1%), l'occhialeria (+10,4%), la concia e la lavorazione delle pelli (+7,1%) e le calzature (+8%). In particolare, l'occhialeria veneta⁸, che vanta al suo interno i leader mondiali del comparto, ha rinnovato il suo appeal nei confronti delle storiche mete europee e statunitense, e nel contempo ha riscosso un grande successo anche in molti Paesi emergenti verso i quali, negli ultimi anni, ha indirizzato le proprie aspettative. Degni di segnalazione anche i riscontri dei prodotti in gomma e plastica (+7,9%) e degli elettrodomestici (+7,7%).

In controtendenza i cattivi esiti della metallurgia che ha continuato nel suo trend declinante, scivolando dal secondo al quinto posto della classifica dei principali prodotti esportati, gli articoli di maglieria, i prodotti chimico-farmaceutici e la gioielleria.

Il continuo protrarsi del ristagno dei consumi e la mancanza di una vera ripartenza dell'attività economica hanno condizionato per anni l'esito delle importazioni, sul cui ribasso hanno pesato anche la depressione delle quotazioni internazionali delle materie prime. Tuttavia, rispetto al recente passato, nel 2014 si è avvertita una maggiore vivacità e le partite attive dei settori imprenditoriali veneti si sono moltiplicate

⁷ La classificazione delle voci merceologiche adottata rappresenta un'aggregazione dei gruppi Ateco 2007 finalizzata ad evidenziare le specificità settoriali e territoriali del commercio estero veneto.

⁸ La quota italiana delle esportazioni mondiali di occhiali ha raggiunto nel 2014 un valore di circa il 23 per cento, un punto percentuale in meno rispetto al 2013. La Cina, in seconda posizione nel 2013, è passata così in testa al ranking. Nelle produzioni di qualità il primato italiano è però inossidabile, con una quota a valore prossima al 70 per cento. Il mercato dell'occhialeria italiana è caratterizzato dalla forte tendenza all'esportazione (circa l'85% della produzione è destinato ai mercati esteri: l'area di riferimento per le esportazioni italiane di occhiali da sole e montature è rappresentata dall'Europa (Francia, Spagna Germania e Regno Unito), mentre al secondo posto si colloca l'area americana. Oltre l'80 per cento della produzione dell'occhialeria nazionale è concentrata nell'area del Veneto, e in particolare nella provincia di Belluno.

(solo 6 voci sono risultate negative contro le 13 individuate l'anno precedente) e questo rappresenta un indubbio cambio di tendenza, avvalorato anche dal fatto che il totale importazioni, al netto delle poste dei prodotti energetici, restituisce un andamento indubbiamente più dinamico, con un incremento del 3 per cento, decisamente superiore alla stabilità (+0,2%) del 2013. A fungere da traino sono stati i mezzi di trasporto e la componentistica (+14%) e i prodotti alimentari (+9,9%), ma significativi apporti sono arrivati anche da metallurgia, abbigliamento e macchinari, non a caso le voci più rilevanti dell'import veneto. Le uniche eccezioni al generalizzato risveglio riguardano i prodotti dell'agricoltura e della pesca, l'elettronica, gli articoli di maglieria e le pietre tagliate che complessivamente valgono circa 170 milioni di mancate importazioni.

È proseguita anche nei primi sei mesi del 2015 la decisa accelerazione registrata dagli scambi esteri guidata dai principali settori ad alta specializzazione della manifattura veneta. Le attività industriali regionali si confermano infatti le più dinamiche non solo nel panorama produttivo italiano ma anche in quello europeo. Basti pensare che negli stessi settori di specializzazione, il manifatturiero tedesco non è andato oltre un progresso del 2,9 per cento.

Tabella 2.4 - Veneto. Esportazioni ed importazioni per voci merceologiche ordinate per valore dell'export (milioni di euro). Anno 2014

| Prodotti | Export | var. % 14/13 | comp. % | Import | var. % 14/13 | comp. % |
|---|--------|-----------------|------------|--------|-----------------|------------|
| 1 Macchinari | 10.726 | 4,7 | 19,6 | 2.338 | 9,5 | 5,9 |
| 2 Abbigliamento | 3.188 | 11,1 | 5,8 | 2.647 | 8,6 | 6,7 |
| 3 Occhialeria | 3.177 | 10,4 | 5,8 | 721 | 2,8 | 1,8 |
| 4 Carpenteria metallica | 3.090 | 4,9 | 5,7 | 965 | 7,3 | 2,4 |
| 5 Metallurgia | 2.982 | -4,5 | 5,5 | 4.317 | 5,2 | 10,9 |
| 6 Altre apparecchiature elettriche | 2.866 | 1,2 | 5,2 | 1.181 | 8,1 | 3,0 |
| 7 Concia e lavorazioni pelli | 2.674 | 7,1 | 4,9 | 1.412 | 12,2 | 3,6 |
| 8 Prodotti alimentari | 2.605 | 3,4 | 4,8 | 3.828 | 9,9 | 9,7 |
| 9 Calzature | 2.369 | 8,0 | 4,3 | 1.598 | 13,5 | 4,0 |
| 10 Mobili | 2.330 | 2,8 | 4,3 | 190 | 9,9 | 0,5 |
| 11 Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche | 2.216 | -1,6 | 4,1 | 3.535 | 4,3 | 8,9 |
| 12 Mezzi di trasporto e componentistica | 2.064 | 5,9 | 3,8 | 5.018 | 14,0 | 12,7 |
| 13 Prodotti in gomma o plastica | 1.911 | 7,9 | 3,5 | 1.081 | 5,2 | 2,7 |
| 14 Bevande | 1.875 | 4,3 | 3,4 | 180 | 9,6 | 0,5 |
| 15 Gioielli | 1.712 | -1,4 | 3,1 | 242 | 5,0 | 0,6 |
| 16 Elettrodomestici | 1.470 | 7,7 | 2,7 | 632 | 14,7 | 1,6 |
| 17 Filati e tessuti | 1.190 | 0,0 | 2,2 | 888 | 0,5 | 2,2 |
| 18 Carta e stampa | 1.101 | 1,6 | 2,0 | 981 | 4,9 | 2,5 |
| 19 Altri prodotti della industria manifatturiera | 1.078 | 4,8 | 2,0 | 571 | 12,9 | 1,4 |
| 20 Agricoltura e pesca | 784 | -2,0 | 1,4 | 2.280 | -3,2 | 5,8 |
| 21 Elettronica, app. medicali e di misuraz. | 754 | -0,2 | 1,4 | 1.002 | -6,2 | 2,5 |
| 22 Altri servizi | 545 | -6,5 | 1,0 | 479 | 6,4 | 1,2 |
| 23 Maglieria | 494 | -1,1 | 0,9 | 500 | -5,3 | 1,3 |
| 24 Pietre tagliate, modellate e finite | 493 | -0,1 | 0,9 | 29 | -1,8 | 0,1 |
| 25 Vetro e prodotti in vetro | 409 | -3,1 | 0,7 | 239 | 3,6 | 0,6 |
| 26 Legno | 296 | 5,9 | 0,5 | 679 | 10,6 | 1,7 |
| 27 Prodotti petroliferi raffinati | 132 | -45,2 | 0,2 | 688 | -37,4 | 1,7 |
| 28 Prodotti delle miniere e delle cave | 64 | 1,5 | 0,1 | 1.355 | -49,7 | 3,4 |
| Totale | 54.597 | 3,6 | 100,0 | 39.578 | 1,9 | 100,0 |

Fonte: elab. Unioncamere Veneto su dati Istat

Il fatturato estero derivante dalla vendita di macchinari ha segnato nuovi tassi di crescita (+7,3% rispetto allo stesso periodo del 2014), raggiungendo un valore di quasi 6 miliardi di euro (il 19,7% dei beni regionali venduti). Germania e Francia si confermano i primi mercati per la meccanica veneta ma sono Stati Uniti (+22,9%), Regno Unito (+20,1%), Spagna (+17,8%) e Belgio (+35,4%) a registrare performance brillanti. Spiccano per intensità di crescita alcune tra le più importanti realtà venete come l'occhialeria, la metallurgia, la concia, i mobili e i gioielli. Trainanti per il fatturato estero veneto legato all'occhialeria, che rappresenta oltre la metà di quello nazionale, sono stati gli ordini provenienti dagli Stati Uniti, oltre a quelli da Regno Unito, Cina, Hong Kong e Giappone.

Si distinguono inoltre i buoni risultati che continuano a derivare dalle vendite di prodotti del settore alimentare, comparto tra i più promettenti se si considera che nel 2014 il 16 per cento dell'export italiano del settore alimentare e bevande proveniva dal Veneto. Dopo un modesto 2014, nei primi sei mesi del 2015 il food "made in Veneto" ha registrato una crescita del 12,7 per cento soprattutto grazie alle vendite fuori dall'Unione Europea. Particolarmente positiva la performance del comparto vinicolo (+10,6% su base annua, grazie alle buone vendite verso Stati Uniti e Regno Unito), settore in cui il Veneto è al primo posto tra le regioni esportatrici italiane: dal Veneto proviene infatti oltre un quarto (27%) delle esportazioni italiane di vino. Nel settore alimentare il Veneto ha ancora un potenziale inespresso, le imprese venete che esportano sono meno del 12 per cento del settore con un fatturato medio estero pari a circa un quinto delle loro vendite. Il saldo commerciale della filiera agroalimentare veneta nei primi sei mesi del 2015 è negativo per circa 265 milioni di euro, con differenze tra i tre settori che ne fanno parte. L'elevato disavanzo dei beni agricoli (-624 milioni) è un dato strutturale della bilancia commerciale regionale e ne rappresenta una componente difficilmente modificabile. Non produciamo, infatti, abbastanza materie prime da utilizzare come input nei settori a valle, così come nel settore alimentare (-516 milioni). Solo le bevande compensano il saldo negativo dell'agricoltura, confermando la forza del sistema produttivo regionale nel servire la domanda internazionale.

Le performance del fatturato estero di mezzi di trasporto e componentistica sono state positive (+3,8%), pur influenzate dalla ripresa del settore degli autoveicoli. Nonostante la riduzione di peso e tassi di crescita inferiori, il settore delle calzature, dell'abbigliamento e dei prodotti chimici e farmaceutici hanno continuato a mantenere un ruolo di primo piano per l'export regionale. Le imprese di questi settori che hanno puntato sull'estero hanno sfruttato fattori di competitività diversi dal prezzo e hanno spesso colto le opportunità offerte dall'investimento in innovazione, ricerca e design. Ha rallentato tuttavia il settore calzaturiero, dall'analisi delle esportazioni dei distretti produttivi italiani⁹ si evidenzia in Veneto la riduzione dei flussi di export nella Riviera del Brenta e nella calzatura veronese. Il primo ha risentito della crisi russa, ma anche delle difficoltà incontrate in Germania, Francia e Stati Uniti. Il secondo ha accusato significativi cali di export in Germania e Francia, primi due sbocchi commerciali. Si è ripreso invece l'export di metalli (+10,8%) dopo la crisi legata alle difficoltà nel comparto siderurgico dove, oltre alla recessione e alle questioni ambientali, pesano anni di moderati investimenti e produzioni a basso valore aggiunto, che hanno esposto alcune imprese venete a forti pressioni competitive. Anche la gioielleria di cui il Veneto è la seconda regione esportatrice (oltre 30% dell'export italiano) si è rinvigorita con una crescita tendenziale dell'8,7 per cento.

⁹ Intesa San Paolo, Servizio Studi e Ricerche, *Monitor dei Distretti*, luglio e settembre 2015.

Tabella 2.5 - Veneto. Esportazioni ed importazioni per voci merceologiche ordinate per valore dell'export (milioni di euro). I semestre 2015*

| Prodotti | Export | var.% 15/14 | comp. % | Import | var.% 15/14 | comp. % |
|---|--------|----------------|------------|--------|----------------|------------|
| 1 Macchinari | 5.646 | 7,3 | 19,7 | 1.331 | 10,1 | 6,1 |
| 2 Occhialeria | 1.918 | 13,8 | 6,7 | 395 | 10,4 | 1,8 |
| 3 Metallurgia | 1.649 | 10,8 | 5,7 | 2.380 | 4,0 | 11,0 |
| 4 Abbigliamento | 1.564 | -0,8 | 5,4 | 1.415 | 10,1 | 6,5 |
| 5 Carpenteria metallica | 1.538 | 2,9 | 5,4 | 542 | 14,1 | 2,5 |
| 6 Altre apparecchiature elettriche | 1.486 | 4,6 | 5,2 | 681 | 14,1 | 3,1 |
| 7 Concia e lavorazioni pelli | 1.453 | 6,8 | 5,1 | 807 | 11,1 | 3,7 |
| 8 Prodotti alimentari | 1.406 | 12,7 | 4,9 | 1.922 | 3,0 | 8,9 |
| 9 Mobili | 1.191 | 6,0 | 4,1 | 111 | 7,5 | 0,5 |
| 10 Calzature | 1.180 | 2,5 | 4,1 | 826 | 6,1 | 3,8 |
| 11 Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche | 1.170 | 5,1 | 4,1 | 1.892 | 1,4 | 8,7 |
| 12 Mezzi di trasporto e componentistica | 1.148 | 3,8 | 4,0 | 2.997 | 14,3 | 13,8 |
| 13 Prodotti in gomma o plastica | 1.000 | 0,8 | 3,5 | 594 | 8,4 | 2,7 |
| 14 Bevande | 966 | 10,6 | 3,4 | 90 | 7,5 | 0,4 |
| 15 Gioielli | 917 | 8,7 | 3,2 | 123 | 1,4 | 0,6 |
| 16 Elettrodomestici | 690 | 3,5 | 2,4 | 329 | 16,9 | 1,5 |
| 17 Filati e tessuti | 609 | -3,3 | 2,1 | 477 | 1,2 | 2,2 |
| 18 Carta e stampa | 582 | 4,1 | 2,0 | 543 | 9,2 | 2,5 |
| 19 Altri prodotti della industria manifatturiera | 530 | 6,4 | 1,8 | 311 | 15,8 | 1,4 |
| 20 Agricoltura e pesca | 480 | 16,7 | 1,7 | 1.104 | -5,0 | 5,1 |
| 21 Elettronica, app. medicali e di misuraz. | 404 | 11,3 | 1,4 | 588 | 24,0 | 2,7 |
| 22 Altri servizi | 268 | 8,6 | 0,9 | 232 | -7,6 | 1,1 |
| 23 Pietre tagliate, modellate e finite | 252 | 7,8 | 0,9 | 16 | 11,9 | 0,1 |
| 24 Vetro e prodotti in vetro | 219 | 8,2 | 0,8 | 131 | 5,0 | 0,6 |
| 25 Maglieria | 195 | -6,2 | 0,7 | 206 | 5,7 | 1,0 |
| 26 Legno | 156 | 4,8 | 0,5 | 364 | 4,7 | 1,7 |
| 27 Prodotti petroliferi raffinati | 63 | -20,3 | 0,2 | 397 | 5,7 | 1,8 |
| 28 Prodotti delle miniere e delle cave | 37 | 11,1 | 0,1 | 885 | 29,6 | 4,1 |
| Totale | 28.718 | 6,3 | 100,0 | 21.689 | 8,0 | 100,0 |

* valori provvisori

Fonte: elab. Unioncamere Veneto su dati Istat

Tra gennaio e giugno 2015, l'import regionale è cresciuto su base annua dell'8 per cento, originato da una diminuzione abbastanza importante dei prezzi, apportando al nostro surplus un miglioramento di oltre 7 miliardi di euro. Chi ha maggiormente usufruito di questa situazione favorevole sono stati i mezzi di trasporto e componentistica, l'abbigliamento, i macchinari, i prodotti delle miniere e delle cave, la concia e le pelli, le apparecchiature elettriche, con incrementi negli acquisti superiori al +10 per cento. Il settore che ha maggiormente contribuito all'incremento dei volumi acquistati è stato quello dei mezzi di trasporto e componentistica (+14,3% raggiungendo un valore di quasi 3 miliardi di euro nei sei mesi), che conferma il miglioramento del mercato dell'auto. Il Veneto, secondo l'Unrae, ha visto nel periodo gennaio-giugno 2015 una crescita tendenziale delle immatricolazioni del 13,3 per cento, pari a 7.500 autovetture in più, che ha coinvolto tutti i marchi, italiani e stranieri.

COMMERCIO ESTERO



Nei primi mesi del 2015 la decisa accelerazione dell'export è guidata dai principali comparti ad alta specializzazione della manifattura veneta: macchinari, occhialeria, metallurgia, concia, alimentari e bevande, mobili e gioielli.

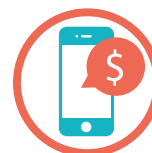
Riferimenti bibliografici

Banca d'Italia (2015), *Economie regionali, L'economia del Veneto*, Aggiornamento congiunturale, Numero 27 - novembre 2015.
 ICE – Istat (2015), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*, Edizione 2015, Roma.
 ICE – Prometeia (2015), *Evoluzione del commercio con l'estero per aree e settori*, n.13 – maggio 2015.
 ICE (2015), *L'Italia nell'economia internazionale*, Rapporto ICE 2014-2015, Roma.
 Intesa San Paolo, Servizio Studi e Ricerche, *Monitor dei Distretti*, luglio e settembre 2015.
 Istat (2015), *Le esportazioni delle regioni italiane*, comunicato stampa del 11 settembre 2015.
 Istat (2015), *Le prospettive per l'economia italiana nel 2015-2017*, comunicato stampa del 5 novembre 2015.
 Istat (2015), *Rapporto annuale 2015 – La situazione del Paese*, Edizione 2015, Roma.
 SACE (2013), *Rapporto Export 2015-2018, RE-start*, La sfida possibile di un'Italia più internazionale, Roma.
 Unioncamere Veneto (2015), *La situazione economica del Veneto*, Rapporto annuale 2015, 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.ref-online.it
 www.sace.it
 www.wto.org

3. L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DI SERVIZI*



3.1 Il quadro generale

Secondo le stime dell'Omc¹ nel 2014 le esportazioni mondiali di servizi hanno raggiunto i 5.017 milioni di dollari (a valori correnti), maturando un incremento annuo del 4,8 per cento. Lo stesso positivo sviluppo è stato sostenuto anche dalle importazioni che, registrando un aumento del 5,4 per cento, si sono portate a 4.904 milioni di dollari. Nonostante l'evidente rallentamento, nel 2013 la progressione aveva registrato un avanzamento del 5,3 per cento, il flusso ha manifestato un carattere nettamente più espansivo del commercio di beni che ha ricalcato, invece, i livelli dell'anno precedente.

Benché la dinamica recente sia stata meno vigorosa di quanto osservato in passato, i servizi hanno continuato a macinare record su record, in una progressione lineare pressoché ininterrotta e ribadita anche nel 2014. In virtù del migliore andamento dei servizi rispetto alle merci, la quota sul totale export si è rafforzata approssimandosi al 21 per cento, stabilendo anche in questo caso un nuovo primato.

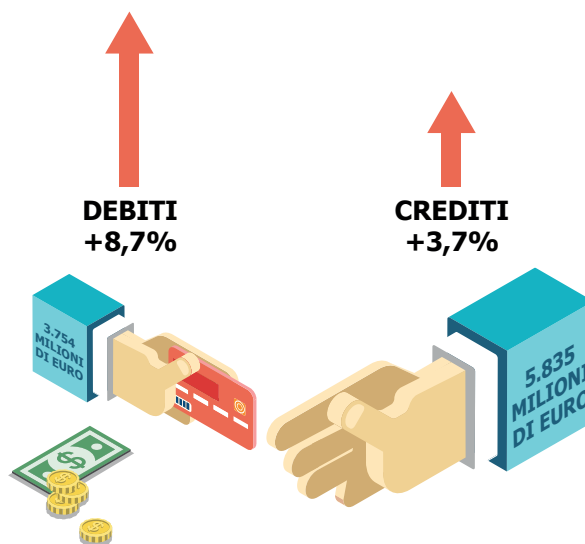
La composizione settoriale dell'ultimo decennio ha visto una crescente affermazione del gruppo degli "Altri servizi commerciali", la cui incidenza ha superato oramai il 50 per cento. Il progresso di questa categoria è stato significativo anche nel 2014 (+6,3%) e molto più accentuato di quanto riscontrato dai "Viaggi" (+4,3%) e dai "Trasporti" (+2,1%). Nel dettaglio si è osservato che i margini di crescita maggiori hanno interessato le voci più strettamente legate alle attività di impresa e ai servizi informatici, di informazione e di telecomunicazione.

All'interno della graduatoria dei grandi Paesi esportatori di servizi, tuttora dominata dagli Stati Uniti, il posto dell'Italia è da anni nelle retrovie. Dal 2010 abbiamo dovuto constatare sia l'uscita dalla *top-ten* che un progressivo arretramento, nonostante sia in atto un'espansione delle attività esportative (+3,4% sul 2013). Il nostro Paese però avanza meno degli altri subendo la concorrenza dei più dinamici, tanto che nell'ultimo biennio ha dovuto accontentarsi di mantenere la tredicesima posizione, posta comunque sotto assedio dall'incalzante Svizzera. L'erosione della quota di mercato è stata lenta, ma inesorabile ed è proseguita anche nel 2014: attualmente il peso dell'Italia nel mondo è del 2,3 per cento (3,4% nel 2005),

* A cura di Monica Sandi, Ufficio Statistica CCIAA di Belluno.

¹ L'Organizzazione mondiale del Commercio ha messo a disposizione nel 2015 una nuova banca dati in grado vdi esaminare analiticamente le voci che compongono i servizi commerciali. La serie storica è garantita dal 2005.

A fungere da traino all'andamento assai vivace del Veneto sono stati gli "altri servizi", quelli più vicini all'attività d'impresa (+15,9% per le entrate e +15,7% per le uscite).



al pari del Belgio, ma lontanissimo dal 6,8 degli Stati Uniti o dal 5,4 condiviso da Germania e Regno Unito che occupano le posizioni di vertice.

Benché gli "Altri servizi commerciali" siano la voce maggiormente soggetta a negoziazioni, costituendo quasi il 43 per cento dell'intero export di servizi, il punto di forza dell'Italia è, però, rappresentato dalle entrate per "Viaggi" che nel 2014 hanno conseguito un incremento del 3,9 per cento. Non dissimile è la situazione nelle importazioni, con l'Italia che guadagna una posizione rispetto al 2013, portandosi al dodicesimo posto grazie all'aumento riscontrato del 4,6 per cento. Anche in quest'ambito la quota mondiale di spettanza è analoga, essendosi attestata al 2,4 per cento.

3.2 L'interscambio commerciale di servizi del Veneto nel 2014 nel panorama italiano

Dopo anni contrassegnati dall'incertezza, se non da vera e propria debolezza, l'interscambio internazionale di servizi del Veneto è tornato a esprimersi su livelli soddisfacenti, indicando movimenti dinamici sia per le entrate sia per le uscite. A fungere da traino, contrariamente a quanto si era soliti rilevare, sono stati gli altri servizi, quelli più vicini all'attività d'impresa, che, pur rappresentando tuttora una quota minoritaria, hanno registrato uno sviluppo maggiore.

Stando alle risultanze della Banca d'Italia, nel 2014 i crediti, pari a 5.835 milioni di euro (dati provvisori), hanno evidenziato un aumento del 3,7 per cento su base annua, in linea con la media italiana (3,6%), ma nettamente superiore all'andamento dell'area nordestina, ferma al +0,6 per cento. Il mediocre risultato del Nord-Est è stato condizionato dai negativi riscontri del Friuli e soprattutto dell'Emilia Romagna, la quale, negli anni dell'immobilismo veneto, al contrario, ne aveva sostenuto la crescita.

L'incremento di 206 milioni maturato nelle esportazioni ha permesso al Veneto di mantenere saldo il quarto posto all'interno della classifica nazionale, nonché il suo contributo all'export, che è rimasto invariato all'8,2 per cento, elemento questo non trascurabile, perché tra le grandi, a parte il Lazio che avanza, si sono riscontrati solo arretramenti. La migliore resilienza del Veneto rispetto alle sue immediate concorrenti ha comportato il consolidamento della sua posizione nel panorama italico poiché si è ridotta la distanza con il Piemonte, terzo nella graduatoria nazionale, ma reduce da un risultato annuo sfavorevole (-2,5%), e si è ampliato il distacco sulla Toscana, sua temuta inseguitrice, che ha espresso una crescita inferiore (+2,6%). Il divario con le regine del podio resta assolutamente incolmabile, anzi, nel corso del 2014 si è ulteriormente amplificato per effetto delle buone prestazioni sia della Lombardia (+1,3%) che del Lazio (+13,1%).

Sul fronte delle uscite per acquisti di servizi il Veneto ha manifestato un dinamismo ancor più vivace (+8,7%) esprimendosi a un ritmo più marcato della media italiana (+5,4%) e più vicino alle prestazioni messe in campo da Lazio (+9,3%), Piemonte (+9,1%) ed Emilia Romagna (+7,9%) che la precedono nella graduatoria guidata dall'inarrivabile Lombardia (+2,8). Tuttavia, il felice sviluppo non è stato sufficiente per riagguantare la quarta posizione che un paio di anni fa le è stata sottratta dall'Emilia Romagna e il distacco tra le due è rimasto inalterato. I 3.754 milioni di euro di uscite hanno valso, però, un miglioramento della quota di partecipazione alle importazioni nazionali, passata dal 5,7 al 5,9 per cento.

Dalla visione complessiva dello scenario italiano emerge una situazione in netto miglioramento rispetto al passato sia nei crediti che nei debiti. Le molte poste negative che si evidenziavano nelle rilevazioni precedenti hanno lasciato spazio a sensibili aumenti che per le regioni più attive, come ad esempio il Veneto, sono risultati assai rilevanti. Ciò è chiaro riflesso dell'evoluzione positiva del clima economico, anche se è prematuro parlare di solida e duratura ripresa delle transazioni.

Tabella 3.1 - Italia. Interscambio commerciale internazionale di servizi delle regioni italiane (milioni di euro, variazione su anno precedente e quota). Anno 2014

| | Crediti | Debiti | Saldo | Crediti | Debiti | Crediti | Debiti |
|-----------------------|----------------------|--------|-------|----------------|--------|---------|--------|
| | Val. ass. (mln euro) | | | Var. % su 2013 | | Quota % | |
| Piemonte | 6.604 | 6.472 | 132 | -2,5 | 9,1 | 9,3 | 10,2 |
| Valle d'Aosta | 349 | 137 | 212 | 5,8 | 30,5 | 0,5 | 0,2 |
| Liguria | 1.978 | 1.804 | 174 | -4,7 | 3,0 | 2,8 | 2,8 |
| Lombardia | 21.267 | 22.150 | -884 | 1,3 | 2,8 | 30,0 | 34,8 |
| Trentino Alto Adige | 1.870 | 989 | 881 | 5,5 | 3,3 | 2,6 | 1,6 |
| Veneto | 5.835 | 3.754 | 2.080 | 3,7 | 8,7 | 8,2 | 5,9 |
| Friuli Venezia Giulia | 2.395 | 2.618 | -223 | -1,8 | -3,5 | 3,4 | 4,1 |
| Emilia Romagna | 3.579 | 4.077 | -498 | -4,9 | 7,9 | 5,1 | 6,4 |
| Toscana | 5.363 | 3.022 | 2.341 | 2,6 | 6,0 | 7,6 | 4,7 |
| Umbria | 302 | 308 | -5 | 8,6 | 7,3 | 0,4 | 0,5 |
| Marche | 389 | 705 | -316 | -20,4 | 13,9 | 0,5 | 1,1 |
| Lazio | 15.850 | 13.337 | 2.512 | 13,1 | 9,3 | 22,4 | 20,9 |
| Abruzzo | 290 | 582 | -292 | 1,4 | 8,8 | 0,4 | 0,9 |
| Molise | 23 | 51 | -28 | -11,5 | -23,9 | 0,0 | 0,1 |
| Campania | 1.740 | 1.231 | 509 | 3,3 | -2,3 | 2,5 | 1,9 |
| Puglia | 538 | 698 | -160 | -15,3 | 19,1 | 0,8 | 1,1 |
| Basilicata | 84 | 71 | 13 | 86,7 | -15,5 | 0,1 | 0,1 |
| Calabria | 169 | 135 | 34 | 22,5 | -2,9 | 0,2 | 0,2 |
| Sicilia | 1.513 | 1.042 | 471 | 35,1 | -1,5 | 2,1 | 1,6 |
| Sardegna | 641 | 492 | 148 | 3,6 | 1,0 | 0,9 | 0,8 |
| Totale regioni* | 70.779 | 63.675 | 7.101 | 3,6 | 5,4 | 100,0 | 100,0 |

* Al netto dei Trasporti e dei Servizi di lavorazione su beni di proprietà di terzi per i quali il dettaglio regionale non è disponibile e dei dati non ripartibili

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

In virtù del forte rafforzamento delle importazioni di servizi, non adeguatamente compensato dalle maggiori esportazioni, il saldo, tuttora ampiamente positivo (oltre 2 miliardi di euro), dell'interscambio internazionale di servizi è risultato in contenimento, indicando una flessione rispetto al 2013 del 4,5 per cento (pari a 98 milioni di euro in meno). Nonostante ciò, la quota di partecipazione al bilancio nazionale si è espansa, approssimandosi al 30 per cento, non tanto per merito delle attività promosse dai veneti, quanto piuttosto per i rilevanti squilibri che hanno interessato molte regioni, in particolare, per il loro impatto, quelli di Piemonte, Emilia Romagna e Lombardia.

L'avanzo regionale risulta promosso esclusivamente dalla componente viaggi (sostanzialmente stabile, -0,1%) in quanto gli altri servizi, nonostante abbiamo registrato lo sviluppo maggiore, si pongono in termini di saldo sempre in posizione deficitaria, anzi nel 2014, in virtù di maggiori uscite rispetto alle entrate, il loro contributo è stato ancor più negativo.

Già con l'analisi dello scorso anno avevamo avuto modo di verificare come il Veneto avesse perduto lo storico primato di miglior contribuente al bilancio nazionale essendo stato scavalcato dalla Toscana. In questa sede, dobbiamo dar conto di un'ulteriore retrocessione, dal secondo al terzo posto, perché il progresso del Lazio, generato dall'exploit delle entrate, lo ha proiettato in testa della graduatoria, con una Toscana che è riuscita a difendere e rafforzare il secondo piazzamento per una minor espansione dei debiti rispetto al Veneto.

3.3 Andamento dei "Viaggi" e degli "Altri servizi commerciali" nel Veneto

Come è noto, da alcuni anni non è più possibile indagare analiticamente le diverse tipologie di servizi che compongono le entrate e le uscite di ciascuna regione e si può fare solo una riflessione sull'andamento della voce "Viaggi", oggetto di rilevazione diretta da parte della Banca d'Italia con un'indagine dedicata, e per sottrazione, della residuale categoria "Altri servizi". La suddivisione nelle due entità è comunque sufficiente per riaffermare la piena supremazia del turismo nelle movimentazioni internazionali di servizi del Veneto in quanto a esso afferisce quasi l'82 per cento delle entrate e più della metà delle uscite, valori che spesso abbiamo avuto modo di definire strutturali. Tuttavia, è proprio nel corso del 2014 che sono maturati degli interessanti mutamenti che, pur non gravando nella sostanza la preminenza della partita "Viaggi", hanno evidenziato un avanzamento significativo dell'importanza dei servizi commerciali sostenuto dalla ripresa delle attività produttive dopo la profonda e prolungata crisi degli anni scorsi. I numeri lo confermano senza ombra di dubbio: nei crediti la quota riservata ai servizi si è espansa di ben due punti percentuali sul 2013 attestandosi al 18,3 per cento e lo stesso si è verificato nelle importazioni, passate da una partecipazione del 44,2 al 47,1 per cento.

L'appel del Veneto nei confronti dei turisti d'oltre confine è fuori discussione e le statistiche ufficiali lo ricordano di anno in anno, tuttavia alla numerosità indiscussa di incoming non corrisponde il primato delle entrate turistiche. Il Veneto, in termini di spesa sostenuta dai viaggiatori stranieri nel territorio, si pone da tempo al terzo posto della graduatoria italiana, ben distanziato dai vertici che riescono a esprimere dinamiche di volta in volta sempre più espansive. Anche nel 2014 il riscontro veneto, pur positivo, è rimasto assai contenuto (+1,3%) risultando per portata di gran lunga inferiore alle rivali e ciò ha comportato una dilatazione del gap non solo con le concorrenti che la precedono, Lazio (+6,2%) e Lombardia (+4,6%), ma ha anche limitato il vantaggio sull'inseguitrice Toscana (+5,3%). Di conseguenza il contributo veneto agli introiti nazionali del settore ha rilevato l'ennesima contrazione, attestandosi al 14,3 per cento (dal 14,7 del 2013). L'andamento sotto tono del Veneto è ancor più evidente se riferito all'opposto comportamento degli antagonisti che, al contrario, hanno visto rafforzare il loro peso.

Osservando da vicino le poste che costituiscono la voce "Viaggi" si osserva che le entrate derivanti da spese per vacanza, oltre due terzi del totale crediti, hanno conosciuto una crescita del 5,2 per cento (nella media nazionale), percentuale superiore allo sviluppo della Lombardia (+4,1%), ma solo la metà rispetto

ai riscontri di Toscana e Lazio (rispettivamente +10,7% e +10%). Ne consegue che il Veneto ha perso in questo ambito ulteriore terreno a favore delle regioni concorrenti. Lo scorso anno si era dovuta registrare la perdita dell'egemonia storica del Veneto nella classifica nazionale dei ricavi strettamente turistici a tutto vantaggio del Lazio che aveva espresso uno sviluppo assai marcato che è stato portato avanti anche nel 2014. Pertanto, ci si deve accontentare ancora del secondo piazzamento che, però, non può essere valutato con soddisfazione in quanto, in questo secondo anno di supremazia laziale, il divario con il vertice si è allargato e dal terzo posto la Toscana incalza, approssimandosi sempre più.

Tabella 3.2 - Italia. Esportazioni di servizi delle regioni italiane per tipologia (milioni di euro, variazione su anno precedente e quota). Anno 2014

| | Viaggi | Altri servizi | Viaggi | Altri servizi | Viaggi | Altri servizi |
|-----------------------|----------------------|---------------|----------------|---------------|--------|---------------|
| | Val. ass. (mln euro) | | Var. % su 2013 | | Quote* | |
| Piemonte | 1.361 | 5.243 | 2,2 | -3,6 | 4,1 | 14,0 |
| Valle d'Aosta | 332 | 17 | 19,9 | -67,9 | 1,0 | 0,0 |
| Liguria | 1.518 | 460 | 1,5 | -20,8 | 4,6 | 1,2 |
| Lombardia | 5.800 | 15.467 | 4,6 | 0,1 | 17,4 | 41,3 |
| Trentino Alto Adige | 1.629 | 241 | 1,7 | 40,1 | 4,9 | 0,6 |
| Friuli Venezia Giulia | 848 | 1.547 | 2,2 | -3,9 | 2,5 | 4,1 |
| Veneto | 4.769 | 1.066 | 1,3 | 15,9 | 14,3 | 2,8 |
| Emilia Romagna | 1.725 | 1.854 | -7,7 | -2,1 | 5,2 | 4,9 |
| Toscana | 4.005 | 1.358 | 5,3 | -4,8 | 12,0 | 3,6 |
| Umbria | 270 | 32 | 5,9 | 39,1 | 0,8 | 0,1 |
| Marche | 302 | 87 | -8,8 | -44,9 | 0,9 | 0,2 |
| Lazio | 6.131 | 9.719 | 6,2 | 18,0 | 18,4 | 25,9 |
| Abruzzo | 195 | 95 | -3,5 | 13,1 | 0,6 | 0,3 |
| Molise | 23 | 0 | -11,5 | - | 0,1 | 0,0 |
| Campania | 1.545 | 195 | 7,8 | -22,6 | 4,6 | 0,5 |
| Puglia | 521 | 17 | -16,1 | 21,4 | 1,6 | 0,0 |
| Basilicata | 83 | 1 | 93,0 | -50,0 | 0,2 | 0,0 |
| Calabria | 168 | 1 | 23,5 | -50,0 | 0,5 | 0,0 |
| Sicilia | 1.496 | 17 | 36,0 | -15,0 | 4,5 | 0,0 |
| Sardegna | 597 | 44 | 2,2 | 25,7 | 1,8 | 0,1 |
| Italia* | 33.318 | 37.461 | 4,2 | 3,0 | 100,0 | 100,0 |

* La quota di partecipazione regionale è calcolata sul dato nazionale escludendo i dati non ripartibili

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

Le ragioni di questo procedere lento delle spese sostenute da turisti internazionali vanno ricercate nella differente tipologia e provenienza degli ospiti. Nonostante un flusso mondiale fortemente favorevole e pur attraendo un numero di stranieri sempre più elevato, il Veneto non riesce, diversamente da Lazio e Toscana, a sfruttare appieno la capacità di reddito e la volontà di spesa dei nuovi viaggiatori provenienti dai mercati più promettenti, rimanendo in gran parte ancorato alla tradizione.

Quanto alla Lombardia, essa colma la minore vivacità del settore vacanziero con i maggiori introiti per viaggi d'affari (+9,1%), suo vero punto di forza. In questo campo il Veneto è ancora debole, nonostante il terzo posto nella graduatoria tra regioni, e nel 2014 ha rilevato un calo del 2,5 per cento, allorché la media nazionale si è espressa su valori analoghi al 2013 (+0,2%). Il Veneto sconta per la seconda volta consecutiva un deciso arretramento e poco conforta sapere che questo declino è condiviso da tutto il Nord-Est, dal Lazio e dalla Toscana.

Altro elemento dolente riguarda la capacità di spesa esibita complessivamente dai viaggiatori stranieri che si è abbassata, passando da 370 euro pro-capite a 363, valore che rimane comunque superiore alla media (euro 334), benché l'Italia abbia espresso uno sviluppo espansivo. Tuttavia, dobbiamo constatare che il divario con le regioni concorrenti, dimostrate più reattive, si è dilatato a sfavore del Veneto.

Dopo fasi altalenanti, le trasferte oltreconfine dei residenti sono tornate a crescere, evidenziando un andamento più vivace a livello italiano piuttosto che in Veneto (rispettivamente +6,9% e +3,2%) e assolutamente più dinamico nella parte occidentale del Paese (+11,7%) anziché nel Nord-Est (+5,3%), nel Centro (+2,2%) e nel Meridione (+4,4%).

Il dato di sintesi regionale, però, nasconde la tendenza molto più energica dei viaggi per affari (+5,1%) rispetto ai viaggi per motivi personali (+2,1%), in antitesi a quanto osservato in Italia (+7,8% e +5,3%). La ripresa delle spese per motivi di lavoro ha caratterizzato la maggior parte dei territori più produttivi e può essere vista come un segnale del ritorno alla normalità delle relazioni con l'estero dopo anni di difficoltà. Un'analisi più approfondita indica che il Veneto, con 744 milioni di uscite per spese business, è in terza posizione in Italia, nonostante il margine di sviluppo maturato sia stato piuttosto esiguo se paragonato alle prestazioni a due cifre di Emilia Romagna, Piemonte, Toscana e Trentino Alto Adige, le quali anche in termini assoluti hanno dimostrato un maggior impiego di risorse.

Nel 2014 le spese per vacanza sostenute da turisti veneti all'estero sono tornate a rappresentare la principale fonte di uscita dopo aver vissuto un lungo periodo di compressione. Il miglioramento delle condizioni economiche e la maggiore certezza di reddito hanno fatto lievitare le spese per le vacanze che sono cresciute ben del 17 per cento, esattamente il doppio della media italiana. L'aumento è stato particolarmente significativo in rapporto all'intero panorama italiano e in valori assoluti il Veneto ha espresso il maggiore incremento dopo Lombardia e Toscana.

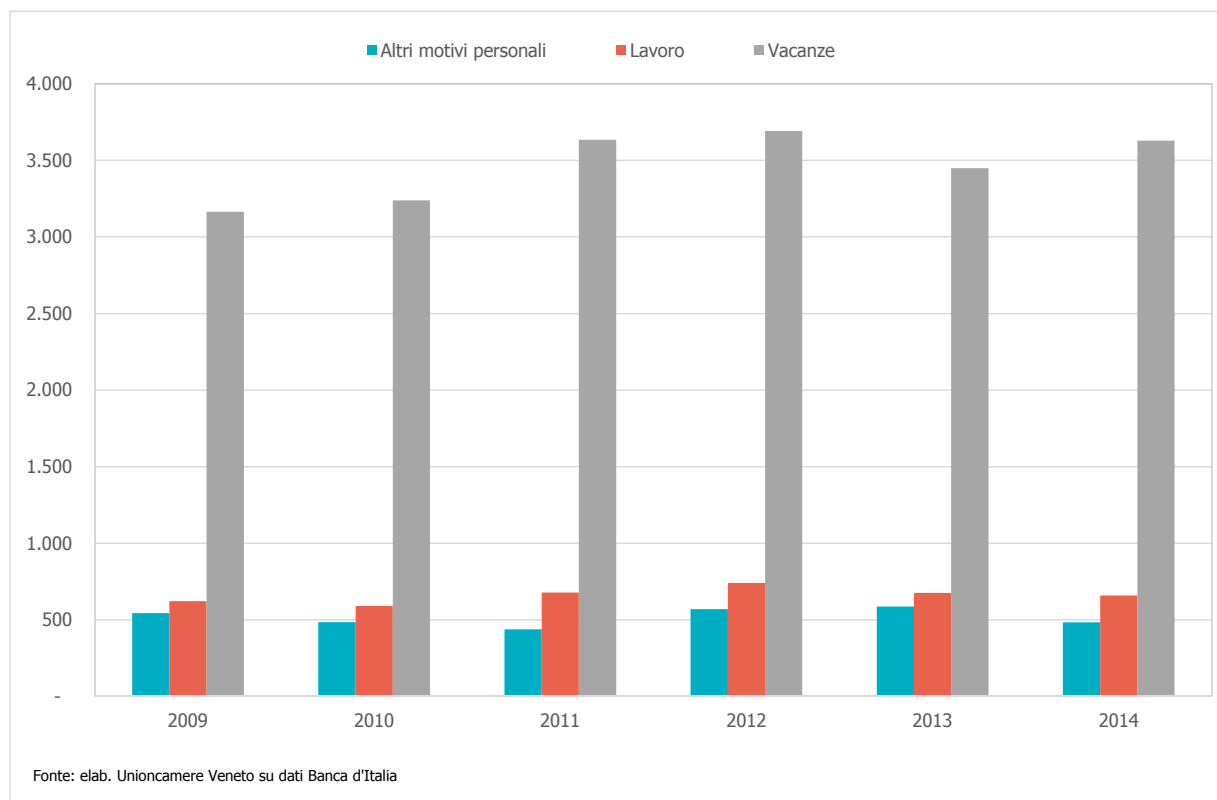
Benché la quota di partecipazione alla spesa nazionale dell'intera componente "Viaggi" sia scesa di tre decimi di punto (ora al 9,2%), il Veneto si è confermato con i suoi 1.987 milioni di uscite al terzo posto della graduatoria nazionale, dopo le inarrivabili Lombardia e Lazio.

Per quanto attiene, invece, il saldo generato dai "Viaggi" si è osservato nel corso del 2014 un lievissimo arretramento, quantificabile in circa 2 miliardi. Il contributo veneto al bilancio nazionale per questa voce è prossimo alla Toscana e vale il 24 per cento; solo il Lazio è riuscito a dimostrare una capacità maggiore raggiungendo quota 29,6 per cento per effetto di un deciso contenimento degli esborsi più che dell'espansione delle entrate.

Nel 2014 gli introiti per "Altri servizi" sono ritornati sopra quota un miliardo e precisamente a 1.066 milioni di euro, marcando un aumento addirittura del 15,9 per cento, nettamente superiore alla media

italiana attestata al 3 per cento. Il quadro italiano si è caratterizzato per forti scostamenti, perlopiù negativi, e solo sette regioni hanno originato dei movimenti positivi, con la Lombardia in posizione di stallo. Il settimo posto della graduatoria, riconquistato lo scorso anno, è stato riconfermato, ma grazie all'eccellente performance del Veneto e all'ignavia delle concorrenti, il distacco con chi precede si è accorciato (da questo ragionamento esula il solo Lazio che si è mostrato molto più operoso) e il divario su chi segue si è fortemente ampliato.

Grafico 3.1 - Veneto. Spese dei viaggiatori stranieri per motivo principale del viaggio (milioni di euro). Anni 2009-2014



Anche le importazioni di servizi hanno corso sullo stesso ritmo sostenuto (+15,7%) portandosi a 1.767 milioni di euro. Parallelamente alle entrate, le prestazioni per acquisti di servizi commerciali sono state a livello territoriale piuttosto variegata e contrassegnata da forti oscillazioni e ciò lo si può ben misurare nella media nazionale che si è espressa, in rapporto, su livelli piuttosto bassi (4,6%). La classifica nazionale per le spese è una replica esatta di quella delle entrate con il Veneto sempre al settimo posto. Tuttavia, a un esame più attento si osserva che, tra le regioni più attive nei rapporti con l'estero, solo il Veneto e il Lazio sono riuscite a originare flussi positivi su entrambi i fronti e, addirittura, a esprimersi a ritmi fortemente dinamici.

Il saldo della partita "Altri servizi", contrariamente a quanto avviene per la voce "Viaggi", resta sempre deficitario. Nel 2014 il disavanzo si è ulteriormente espanso raggiungendo i 701 milioni di euro (+15,5%).

Prima di concludere la disamina, vale la pena soffermarsi sulla natura specifica dei servizi scambiati ben sapendo che la metodologia adottata dalla Banca d'Italia non permette di approfondire il livello regionale, ma di indagare solo le movimentazioni per macroaree. Tuttavia, uno sguardo in dettaglio all'interscambio commerciale di servizi del Nord-Est può rivelarsi utile per ipotizzare un possibile andamento veneto, tenendo presente che esso ha dato origine a quasi il 43 per cento dei crediti e al 32,8 per cento dei debiti.

Innanzitutto è essenziale ribadire che i flussi in entrata sono sostenuti dalla componente "Viaggi" che vale ben il 65,6 per cento del totale esportazioni e che essa risulta trainata dall'apporto veneto, assolutamente preminente (53,2%). Al netto di questa importante componente il peso del Veneto all'interno dell'area scende decisamente (22,6%) a tutto vantaggio dell'Emilia Romagna e del Friuli V.G. che negli "Altri servizi" detengono una quota rispettivamente del 39,4 e del 32,9 per cento. Inoltre, va sottolineato che l'andamento nel 2014 non è stato omogeneo, con il Veneto e il Trentino A.A. (+40,1%, ma i livelli di partenza sono molto bassi) che hanno prodotto una forte accelerazione a cui hanno fatto da contrappeso le negative prestazioni dell'Emilia Romagna (-2,1%) e del Friuli (-3,9%).

Tabella 3.3 - Italia. Importazioni di servizi delle regioni italiane per tipologia (milioni di euro, variazione su anno precedente e quota). Anno 2014

| | Viaggi | Altri servizi | Viaggi | Altri servizi | Viaggi | Altri servizi |
|-----------------------|----------------------|---------------|----------------|---------------|--------|---------------|
| | Val. ass. (mln euro) | | Var. % su 2013 | | Quote* | |
| Piemonte | 1.796 | 4.676 | 13,7 | 7,5 | 8,3 | 11,1 |
| Valle d'Aosta | 61 | 76 | 35,6 | 26,7 | 0,3 | 0,2 |
| Liguria | 604 | 1.200 | 11,6 | -0,9 | 2,8 | 2,9 |
| Lombardia | 6.216 | 15.934 | 10,9 | -0,1 | 28,6 | 38,0 |
| Trentino Alto Adige | 681 | 308 | 4,4 | 1,0 | 3,1 | 0,7 |
| Veneto | 1.987 | 1.767 | 3,2 | 15,7 | 9,2 | 4,2 |
| Friuli Venezia Giulia | 677 | 1.941 | -9,1 | -1,3 | 3,1 | 4,6 |
| Emilia Romagna | 2.007 | 2.070 | 13,8 | 2,8 | 9,2 | 4,9 |
| Toscana | 1.187 | 1.835 | 24,7 | -3,4 | 5,5 | 4,4 |
| Umbria | 258 | 50 | 8,4 | 2,0 | 1,2 | 0,1 |
| Marche | 511 | 194 | 24,6 | -7,2 | 2,4 | 0,5 |
| Lazio | 2.699 | 10.638 | -8,6 | 15,0 | 12,4 | 25,4 |
| Abruzzo | 413 | 169 | 17,3 | -7,7 | 1,9 | 0,4 |
| Molise | 50 | 1 | -24,2 | 0,0 | 0,2 | 0,0 |
| Campania | 1.057 | 174 | -1,9 | -4,9 | 4,9 | 0,4 |
| Puglia | 569 | 129 | 18,3 | 22,9 | 2,6 | 0,3 |
| Basilicata | 70 | 1 | -15,7 | 0,0 | 0,3 | 0,0 |
| Calabria | 135 | - | 0,7 | n.s. | 0,6 | - |
| Sicilia | 491 | 551 | 7,2 | -8,2 | 2,3 | 1,3 |
| Sardegna | 243 | 249 | -2,8 | 5,1 | 1,1 | 0,6 |
| Italia* | 21.712 | 41.963 | 6,9 | 4,6 | 100,0 | 100,0 |

* La quota di partecipazione regionale è calcolata sul dato nazionale escludendo i dati non ripartibili

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

Entrando nel merito delle dinamiche degli "Altri servizi" nordestini si nota che sono solo quattro le voci che possono vantare nel 2014 una tendenza positiva, ma solo gli "Altri servizi alle imprese", per entità e sviluppo espresso (+17,6% pari a 242 milioni di esportazioni in più), sembrano in grado di condizionare l'andamento generale (le altre voci attive sono state i servizi finanziari +1%; i servizi informatici +14,2% e i servizi personali e ricreativi +17,6%). Potrebbe quindi non sembrare del tutto azzardato affermare, alla luce di quanto precedentemente esposto, che una parte di questo importante incremento sia dovuto proprio alla maggiore attività intrapresa dal Veneto.

Dal lato delle uscite, la situazione è un po' più complessa essendo in maggior numero le partite attive e gli incrementi più equamente distribuiti, benché la nota dominante sia da ricercarsi sempre negli "Altri servizi alle imprese" che hanno evidenziato un incremento del 5,3 per cento, portandosi a quota 3.941 milioni di euro, superando così il 30 per cento del totale importazioni di servizi.

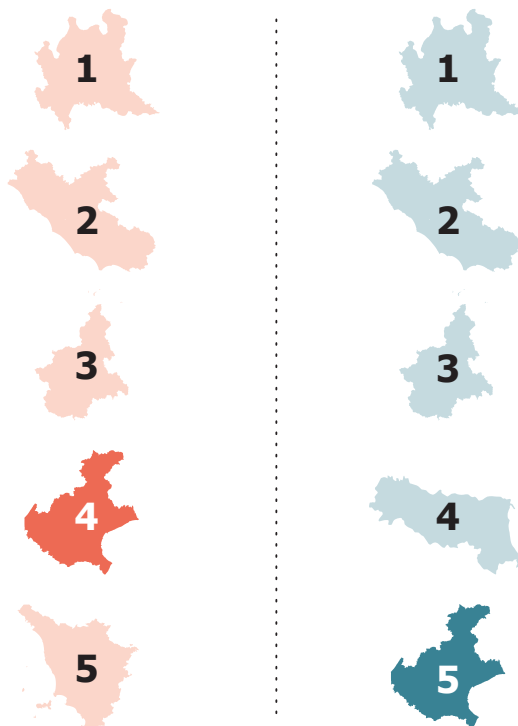
Nell'ambito degli acquisti la distribuzione delle quote per regione è molto meno netta di quanto si riscontri nelle esportazioni, con l'Emilia Romagna (34%) che di poco supera il Friuli (31,9%) e il Veneto (29%) e con il Trentino sempre in posizione marginale. I riscontri del 2014 danno conto di un'attività più frenetica per la nostra regione a cui si accompagna l'apporto negativo del Friuli (-1,3%) e una limitata espansione degli altri territori (Emilia Romagna +2,8% e Trentino A.A. +1%). Stante queste premesse e valutando l'andamento economico generale, si potrebbe estendere lo stesso ragionamento abbozzato per gli introiti anche sul versante degli esborsi.

Il punto forte della macroarea è il turismo che genera un saldo ampiamente attivo in grado di coprire il disavanzo delle altre partite, in particolare degli "Altri servizi alle imprese" che risultano fortemente deficitari diversamente da quanto accade per l'Italia centrale e nord-occidentale.

GRADUATORIA ITALIANA

ESPORTAZIONI

IMPORTAZIONI



Le entrate derivanti da spese per vacanza, oltre due terzi del totale crediti, hanno conosciuto una crescita del 5,2 per cento. Per quanto i viaggi d'affari il Veneto è ancora debole, rilevando un calo del 2,5 per cento.

Riferimenti bibliografici

Banca d'Italia, *Relazione annuale*, presentata all'Assemblea Ordinaria dei Partecipanti, Anno 2014, Roma, maggio 2015.
Cecilia Malmström, Accordo TTIP, verso una politica commerciale dell'UE più responsabile, La Repubblica, 15 ottobre 2015.
C. Cantore, A. Marhold, B. Hoekman, P. C. Mavroidis, *The WTO at a Crossroads: Destination, Doha. Pit Stop, Bali Opportunities for Reform of the World Trading System*, European University Institute, aprile 2013.
CEPR, *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment*, Londra, marzo 2013.
Ecorys-CEPR, Trade SIA in support of negotiations on a plurilateral trade in services agreement (TISA), Rotterdam, aprile 2014.
Istat e Ministero dello sviluppo economico, *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto 2014- 2015*, Roma, 2015.
R. Alcaro, A. Renda (Istituto Affari Internazionali), *Il partenariato transatlantico su commercio ed investimenti: presupposti e prospettive*, in Osservatorio di politica internazionale, Approfondimenti n. 83, dicembre 2013.
WTO, *International Trade Statistics 2015*, ottobre 2015.

Siti Internet consultati

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
<http://unstats.un.org/unsd/tradeserv/default.htm>
www.bancaditalia.it
www.enit.it
www.globaltradealert.org
www.ice.gov.it
www.istat.it
www.oecd.org
www.ontit.it
www.politichecomunitarie.it
www.unwto.org
www.worldbank.org
www.wto.org

4. GLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI*



4.1 Gli investimenti diretti esteri nel mondo

Secondo il World Investment Report 2015 realizzato dall'Unctad, nel 2014 i flussi internazionali degli investimenti diretti esteri hanno evidenziato una flessione sia in entrata che in uscita. Dopo il recupero manifestato nel 2013 (+4,6%), gli investimenti in entrata hanno registrato una contrazione del 16,3 per cento su base annua, scendendo a 1.228 miliardi di dollari. Per quanto prossima ai livelli raggiunti nel 2009, la caduta degli investimenti esteri mondiali è stata generata dalla fragilità dell'economia globale, dall'incertezza politica degli investitori e dagli elevati rischi geopolitici.

La minor stabilità del quadro economico internazionale ha indotto le multinazionali di molti Paesi avanzati a mantenere un atteggiamento attendista e ad adottare strategie di tipo difensivo, ricalibrando le proprie attività estere attraverso la ristrutturazione del proprio portafoglio e l'adozione di riallocazioni su scala mondiale. Anche la minore attenzione dei governi nazionali alle misure per attrarre gli investimenti esteri non ha sostenuto la ripresa dei flussi, in controtendenza con la dinamica di altri indicatori come quello del Pil, degli investimenti fissi lordi e dell'occupazione.

La debolezza dei flussi di investimenti non ha riguardato tutte le principali macroaree geo-economiche. I Paesi emergenti hanno registrato una crescita dell'1,6 per cento, toccando un livello mai raggiunto prima (681 miliardi di dollari), grazie al contributo della Cina, che è diventata il più grande beneficiario al mondo di investimenti diretti esteri. Al contrario i Paesi avanzati hanno accusato una flessione del 23 per cento, scendendo a quota 499 miliardi di dollari, da imputare alla dinamica negativa degli Stati Uniti (-40%) e dell'Europa (-11%). I Paesi in transizione invece hanno evidenziato un vero e proprio crollo (-51,7%), a causa di conflitti e sanzioni che hanno scoraggiato gli investitori esteri. L'aggregato dei Paesi emergenti si conferma il principale beneficiario di investimenti diretti esteri, concentrando il 55,5 per cento dei flussi internazionali e collocando ben cinque Paesi nella graduatoria delle prime 10 economie per capacità di attrazione di investimenti diretti esteri, seguito a distanza dal gruppo dei Paesi avanzati, che convogliano il 41 per cento dei flussi.

*A cura di Serafino Pitingaro, Area Studi e Ricerche Unioncamere Veneto.

L'Italia si conferma un Paese più investitore che beneficiario: nel 2014 i flussi di investimenti diretti in uscita hanno raggiunto i 23,4 miliardi di dollari, mentre gli investimenti diretti in entrata sono risultati pari a 11,4 miliardi di dollari.



Tabella 4.1 - Investimenti diretti esteri in entrata e in uscita per principali gruppi di Paesi (milioni di dollari). Anni 2010-2014

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|-----------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Flussi in entrata | | | | | |
| Mondo | 1.328.215 | 1.564.935 | 1.403.115 | 1.467.149 | 1.228.283 |
| Paesi sviluppati | 673.223 | 828.447 | 678.960 | 696.770 | 498.784 |
| Paesi in via di sviluppo | 579.891 | 639.135 | 639.022 | 670.790 | 681.387 |
| Paesi in via di transizione | 75.101 | 97.353 | 85.134 | 99.589 | 48.112 |
| Flussi in uscita | | | | | |
| Mondo | 1.366.152 | 1.587.601 | 1.283.653 | 1.305.857 | 1.354.337 |
| Paesi sviluppati | 963.293 | 1.156.290 | 872.839 | 833.576 | 823.117 |
| Paesi in via di sviluppo | 340.876 | 357.570 | 357.249 | 380.784 | 468.148 |
| Paesi in via di transizione | 61.984 | 73.740 | 53.565 | 91.496 | 63.072 |

Fonte: elab. Unioncamere Veneto su dati UNCTAD, World Investment Report 2015

Dopo il recupero evidenziato nel 2013, i flussi di investimenti esteri in uscita hanno confermato la dinamica positiva (+3,7%), toccando quota 1.354 miliardi di dollari. La dinamica è ascrivibile quasi esclusivamente all'incremento dei flussi dai Paesi emergenti (+22,9%), che hanno superato i 468 miliardi di dollari (il 35% degli investimenti totali). Decisamente marcato il decremento degli investimenti esteri realizzati dai Paesi in transizione (-31,1%) che si sono attestati a 63 miliardi, a fronte di una lieve decelerazione del gruppo dei Paesi avanzati (-1,3%), che tuttavia ha determinato un ridimensionamento della relativa incidenza sui flussi complessivi (61% dal 64% del 2013).

Scorrendo la graduatoria dei Paesi per capacità attrattiva, tra i primi 10 Paesi beneficiari troviamo, come già detto, cinque economie emergenti, tra cui la Cina (129 miliardi) e Hong Kong (103 miliardi) che hanno scavalcato gli Stati Uniti, ora in terza posizione. L'Italia si conferma un Paese più investitore che beneficiario: nel 2014 i flussi di investimenti diretti in uscita hanno raggiunto i 23,4 miliardi di dollari, che collocano il nostro Paese al 15° posto nella graduatoria degli investitori (era 11° nel 2013). Tale valore è stato superiore di circa 12 miliardi a quello degli investimenti diretti in entrata, pari a 11,4 miliardi di dollari, relegando l'Italia al 25° posto tra i Paesi beneficiari (era al 21° nel 2013).

Se vista dalla prospettiva degli investimenti in uscita, la dinamica a livello mondiale appare diversa. Nel complesso gli investimenti sono aumentati del 3,7 per cento nel 2014, grazie alla spinta dei Paesi in via di sviluppo, che hanno registrato un aumento del 23 per cento. Ai Paesi avanzati resta il primato degli investitori più attivi, con 823 miliardi di dollari di investimenti (quasi il 61% del totale), sebbene abbiano accusato una lieve flessione nel 2014 (-1,3%), che li allontana dai livelli pre-crisi. Gli Stati Uniti rimangono il primo Paese investitore, con 337 miliardi di dollari, seguiti da Hong Kong (quasi 143 miliardi) e dalla Cina (116 miliardi), Paesi entrambi in forte crescita (rispettivamente +77% e +15% rispetto al 2013). Sono risultati in aumento anche gli investimenti provenienti dalla Germania (112 miliardi), che si è posizionata dietro il Giappone (114 miliardi), e dalla Francia (43 miliardi). Al contrario l'Italia ha evidenziato una forte riduzione dei flussi in uscita (-23,7% sul 2013).

Tabella 4.2 - Graduatoria dei primi 10 Paesi per valore degli investimenti diretti esteri in entrata e in uscita (milioni di dollari). Anni 2013-2014

| N. | Paese | 2013 | 2014 | N. | Paese | 2013 | 2014 |
|------------|------------------------|---------|---------|-----------|------------------------|---------|---------|
| in entrata | | | | in uscita | | | |
| 1 | China | 123.911 | 128.500 | 1 | United States | 328.343 | 336.943 |
| 2 | Hong Kong | 74.294 | 103.254 | 2 | Hong Kong | 80.773 | 142.700 |
| 3 | United States | 230.768 | 92.397 | 3 | China | 101.000 | 116.000 |
| 4 | United Kingdom | 47.675 | 72.241 | 4 | Japan | 135.749 | 113.629 |
| 5 | Singapore | 64.793 | 67.523 | 5 | Germany | 30.109 | 112.227 |
| 6 | Brazil | 63.996 | 62.495 | 6 | Russian Federation | 86.507 | 56.438 |
| 7 | British Virgin Islands | 92.300 | 56.541 | 7 | British Virgin Islands | 81.520 | 54.287 |
| 8 | Canada | 70.565 | 53.864 | 8 | Canada | 50.536 | 52.620 |
| 9 | Australia | 54.239 | 51.854 | 9 | France | 24.997 | 42.869 |
| 10 | India | 28.199 | 34.417 | 10 | Netherlands | 56.926 | 40.809 |
| ... | ... | | | ... | ... | | |
| 25 | Italy | 25.004 | 11.451 | 15 | Italy | 30.759 | 23.451 |

Fonte: elab. Unioncamere Veneto su dati UNCTAD, World Investment Report 2015

4.2 Gli investimenti diretti dall'estero in Italia e in Veneto

Nell'ottobre 2014, con riferimento ai dati relativi all'anno 2013, la Banca d'Italia ha adottato i nuovi standard internazionali previsti dal sesto manuale della Bilancia dei pagamenti e della posizione patrimoniale sull'estero (BPM6) del Fondo Monetario Internazionale (FMI). Per quanto riguarda gli investimenti diretti esteri¹, il nuovo standard BPM6 prevede una presentazione dei dati secondo il principio direzionale esteso (EXDP). Tale principio differisce dal principio direzionale (DP), previsto dal precedente standard BPM5, per l'allocazione tra attività e passività degli investimenti diretti tra società sorelle (*fellow companies*) in base al Paese di residenza dell'ultimo controllante (indipendentemente dalla residenza dell'emittente dello strumento trattato). In particolare se il Paese è l'Italia si tratta di attività, se il Paese è estero si tratta di passività.

Nel presente paragrafo, salvo diversa indicazione, si farà riferimento allo standard BPM5, che consente di effettuare una lettura in serie storica e garantire confronti coerenti con gli anni precedenti. Nelle tabelle tuttavia si è preferito affiancare anche i dati ottenuti applicando il nuovo standard BPM6, in modo che il lettore possa valutare le discrepanze tra i risultati ottenuti applicando i due standard di calcolo².

¹ I dati sugli investimenti diretti qui analizzati comprendono le partecipazioni, gli utili reinvestiti e i prestiti infrasocietari e si riferiscono a imprese italiane che investono all'estero o a investimenti in Italia di imprese estere.

² Dal confronto tra i dati classificati in base ai due diversi standard le differenze a livello nazionale sono significative. Considerando il biennio 2013-2014, secondo le statistiche elaborate dalla Banca d'Italia, i flussi netti cumulati di investimenti diretti dall'estero secondo lo standard BPM6 si attestano attorno ai 33 miliardi di euro, inferiore di circa 3 miliardi rispetto al valore calcolato secondo lo standard precedente (-8%). La medesima differenza assoluta si riscontra considerando i flussi netti cumulati di investimenti diretti verso l'estero: 38,7 miliardi di euro secondo lo standard BPM6 a fronte dei 41,8 miliardi calcolati secondo lo standard precedente.

Come emerso dai dati di fonte Unctad, nel complesso la propensione delle imprese estere ad effettuare investimenti diretti in Italia permane sistematicamente più bassa rispetto a quella delle imprese italiane ad investire all'estero.

Secondo la Banca d'Italia, nel 2014 i flussi netti di investimenti diretti dall'estero³ hanno toccato i 15,9 miliardi di euro, un valore nettamente inferiore rispetto al 2013 (20,2 miliardi di euro, -21,1%). Si tratta di un dato poco incoraggiante: dopo la frenata accusata nel 2012, il nostro Paese è rientrato nuovamente tra le destinazioni di capitali disinvestiti piuttosto che di operazioni di investimento. Una tendenza così poco favorevole continua tuttavia ad essere ostacolata e/o attenuata da una serie di fattori negativi, quali la stagnazione del mercato interno, la carenza di infrastrutture, la pressione fiscale elevata ed altri elementi negativi di contesto. Sotto questi aspetti altri Paesi risultano ben più appetibili dell'Italia e fanno un'aperta concorrenza per attrarre nuovi investimenti dall'estero, spesso anche a condizioni molto sfavorevoli per il Paese ospitante. Pertanto, se in linea teorica l'investimento dall'estero è sempre favorevole, non sempre ciò si verifica nelle diverse forme attuative. Molto dipende infatti dalla qualità del management prescelto dal capitale straniero e generalmente solo le multinazionali dispongono di capacità e professionalità adeguate.

Sotto il profilo territoriale, l'internazionalizzazione passiva (investimenti dall'estero) è stata nel 2014 più intensa nel Nord-Ovest e nel Centro del Paese, dove i flussi netti cumulati di investimenti dall'estero hanno superato i 16 miliardi di euro, a fronte di quelli attratti dal Nord-Est e dal Mezzogiorno, che complessivamente hanno cumulato 2 miliardi di euro (Graf. 4.1). Per quanto riguarda le principali regioni beneficiarie degli investimenti netti, emergono su tutte la Lombardia con 5,8 miliardi e il Lazio con 5,5 miliardi, che nel 2014 sono state oggetto di importanti investimenti. Meno attrattive nei confronti degli investitori stranieri si sono mostrate Emilia Romagna, Toscana e Veneto, che nel 2014 hanno beneficiato di investimenti rispettivamente per 858 milioni, 403 milioni e 159 milioni di euro.

Nonostante le numerose iniziative ad opera di investitori stranieri (europei, statunitensi e anche asiatici), nonché di fondi comuni internazionali, in favore di imprese italiane, anche di dimensioni contenute, i motivi di una bassa capacità attrattiva dell'Italia vanno riferiti soprattutto alla presenza di numerose piccole e medie imprese che, pur in un clima generale di decrescita, sono in grado comunque di reagire e di accrescere la propria competitività proprio nel nostro Paese ove le condizioni di sistema sono penalizzanti. Ciò è ancora più vero per le regioni del Nord-Est, dove il tessuto produttivo è estremamente polverizzato: lo stock degli investimenti dall'estero in rapporto al Pil mostrano per l'area nordestina una capacità attrattiva inferiore non solo alla media nazionale ma anche alle regioni del Centro (Graf. 4.2)⁴.

³ I valori sono espressi in termini di saldo, come somma algebrica degli investimenti e dei disinvestimenti. Vale la pena ricordare che i flussi annuali di investimento possono risultare molto irregolari sia nei totali che nelle singole voci e che un valore positivo, anche se inferiore a quello dell'anno precedente, significa un maggior capitale investito nel territorio, tenuto conto altresì del contesto interno pervaso dalla crisi.

⁴ Stando ai dati disponibili, aggiornati al 2013, il Nord-Est detiene uno stock di investimenti diretti dall'estero per 37 miliardi di euro correnti, a fronte dei 49 miliardi del Centro e dei 173 miliardi del Nord-Ovest. Anche sul versante degli investimenti diretti verso l'estero il Nord-Est non brilla: lo stock è pari a 55 miliardi, circa la metà di quello del Centro (104 miliardi) e un terzo di quello del Nord-Ovest (156 miliardi). I dati sulla consistenza degli investimenti esteri in entrata e in uscita per ripartizione geografica, di cui diamo evidenza nel presente rapporto per la prima volta, completano le consuete informazioni sui flussi, che invece abbiamo monitorato costantemente, fornendo l'effettiva misura dei risultati raggiunti dalle imprese nei processi di internazionalizzazione attiva e passiva.

Risentendo di una scarsa attrattività rispetto alle altre regioni italiane, il Veneto ha registrato nel 2014 una contrazione degli investimenti netti dall'estero, che sono passati da 911 milioni di euro del 2013 a poco più di 158 milioni di euro (-83%). L'incertezza del quadro economico e il modesto incremento dei capitali investiti da operatori esteri denota una certa sfiducia nel tessuto produttivo regionale, dove l'investimento netto non ha contribuito all'ottimo saldo positivo investimenti-disinvestimenti raggiunto a livello nazionale.

Grafico 4.1 - Italia. Flussi di investimenti diretti esteri per ripartizione geografica (% su Pil). Medie 2013-2014

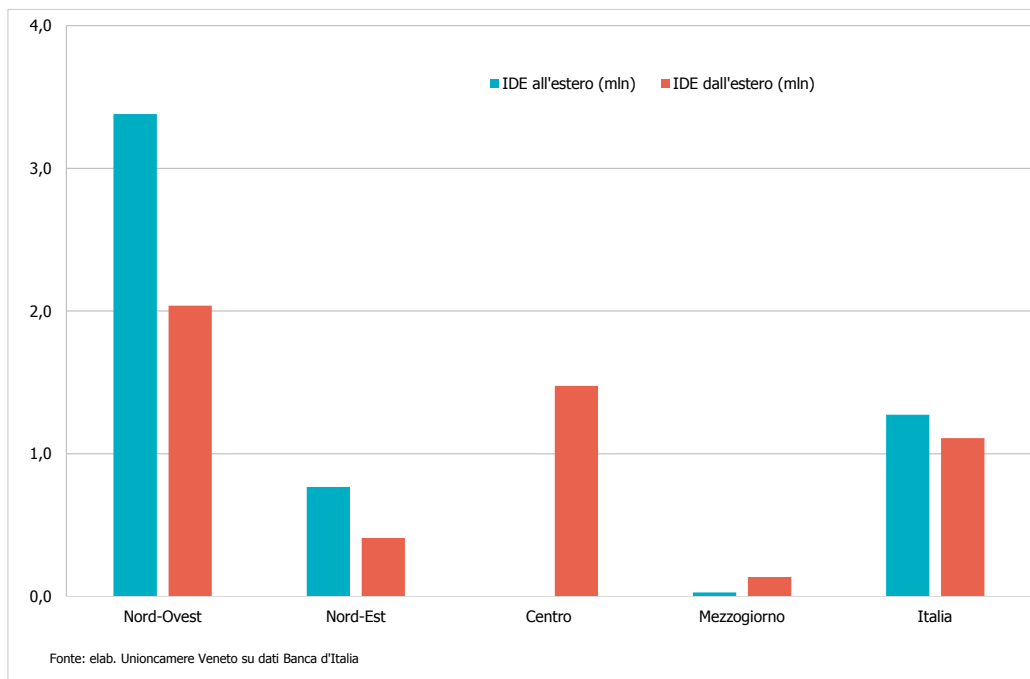
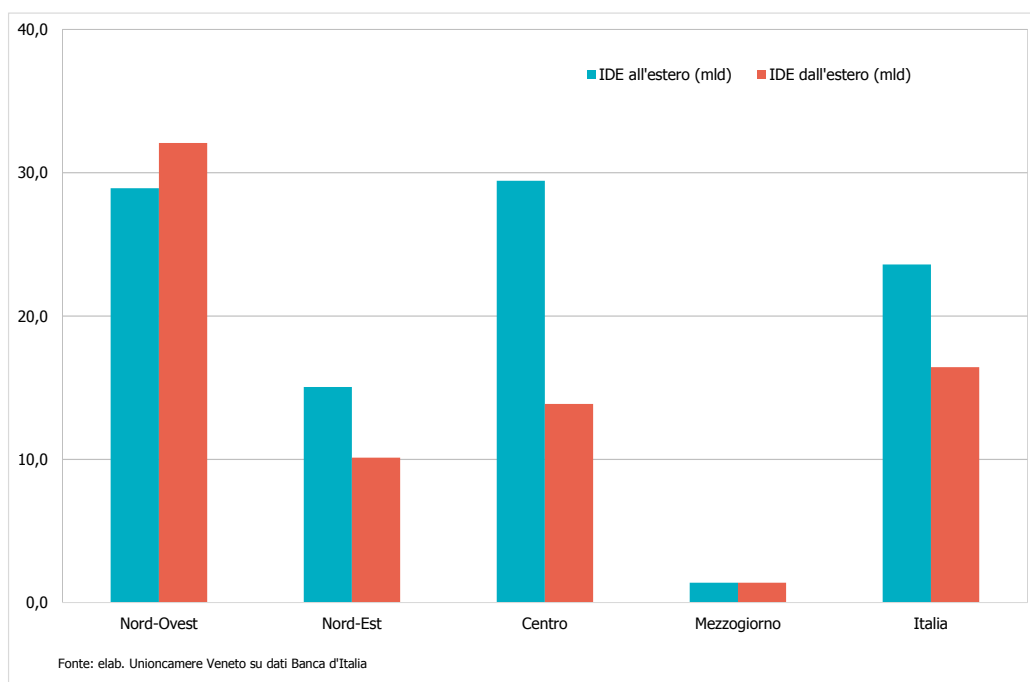


Grafico 4.2 - Italia. Stock di investimenti diretti esteri per ripartizione geografica (% su Pil). Anno 2013



Analizzando la provenienza dei flussi in entrata, i dati mostrano contrazioni significative degli investimenti netti dall'America (-118 milioni, a fronte dei +590 milioni del 2013) e dall'Africa (-101 milioni rispetto ai +71 milioni del 2013). Nel contempo il saldo è tornato positivo sia con l'Asia (73 milioni a fronte dei -116 milioni del 2013), che con l'Oceania mentre l'Europa ha investito 304 milioni di euro, confermandosi il principale partner dell'economia regionale (anche se non possiamo affermarlo con certezza, stante l'indisponibilità di dati sullo stock di investimenti regionali) (Tab. 4.4).

A livello settoriale, l'aumento degli investimenti diretti esteri è stato sostenuto dai saldi positivi registrati nei servizi residuali (+472 milioni), nell'industria manifatturiera (+41 milioni) e nell'attività privata di acquisto e vendita di immobili (+37 milioni). Al contrario si sono registrati forti disinvestimenti nel commercio (-287 milioni), nell'intermediazione finanziaria e assicurativa (-130 milioni) e nelle costruzioni (-9 milioni) mentre le attività immobiliari, di noleggio ricerca e sviluppo e quelle di trasporto hanno tenuto (rispettivamente +16 e +17 milioni). Data l'attuale crisi del nostro mercato immobiliare, è probabile che i maggiori investimenti abbiano finanziato la ricerca e sviluppo e ciò rappresenta una tendenza da valutarsi positivamente.

Tabella 4.3 - Veneto. Investimenti diretti netti per settore di attività economica (milioni di euro). Anni 2012-2014

| Settore di attività | 2012 | 2013 | 2014 | 2013* | 2014* |
|--|------------|---------------|-------------|---------------|--------------|
| In regione | | | | | |
| Agricoltura e pesca | - | - | - | - | - |
| Industria manifatturiera | -106 | 56 | 41 | 617 | 757 |
| Costruzioni | 58 | 2 | -9 | 3 | -9 |
| Commercio | -61 | 455 | -287 | -601 | 119 |
| Trasporti | -33 | -25 | 17 | -8 | 17 |
| Comunicazioni | 2 | 127 | - | 127 | - |
| Alberghi e ristoranti | 23 | - | - | - | - |
| Intermediazione finanziaria e assicurativa | 280 | -166 | -130 | 1 | -92 |
| Attività immobiliari, noleggio, ricerca e sviluppo | 1.214 | 448 | 16 | 448 | 14 |
| Attività privata di acquisto e vendita di immobili | 38 | 38 | 38 | 38 | 38 |
| Altri servizi | -675 | -23 | 473 | -39 | 441 |
| Totale** | 633 | 911 | 159 | 586 | 1.286 |
| All'estero | | | | | |
| Agricoltura e pesca | -47 | 6 | 4 | 6 | 4 |
| Industria manifatturiera | 1.132 | -1.774 | -52 | -1.213 | 664 |
| Costruzioni | -588 | -84 | 79 | -83 | 79 |
| Commercio | 805 | 2.174 | -404 | 1.118 | 2 |
| Trasporti | 37 | -95 | 4 | -78 | 3 |
| Comunicazioni | 22 | 1 | -1 | 1 | -1 |
| Alberghi e ristoranti | 65 | 110 | -98 | 110 | -98 |
| Intermediazione finanziaria e assicurativa | -1.615 | -1.060 | -347 | -893 | -308 |
| Attività immobiliari, noleggio, ricerca e sviluppo | 112 | -27 | -54 | -27 | -55 |
| Attività privata di acquisto e vendita di immobili | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 |
| Altri servizi | 284 | -739 | 96 | -755 | 65 |
| Totale** | 231 | -1.460 | -749 | -1.785 | 379 |

* Dati calcolati secondo il criterio direzionale (standard BPM6)

** Il totale include alcune voci non presenti in tabella

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

4.3 Gli investimenti diretti dell'Italia e del Veneto verso l'estero

Nel 2014 i flussi netti di investimenti diretti verso l'estero hanno totalizzato per l'Italia poco più di 20,9 miliardi di euro, valore non dissimile a quello del 2013 (20,8 miliardi) ma nettamente inferiore a quello del 2012 (38,6 miliardi). L'area del Paese più attiva si conferma il Nord-Ovest con 22,8 miliardi di euro, valore quasi doppio rispetto a quello registrato nel 2013 (13,6 miliardi), seguita a distanza dall'area Nord-Est, che ha sfiorato i 4 miliardi di investimenti.

Tra le regioni italiane, i contributi più significativi si osservano per la Lombardia (12,8 miliardi di euro) e Piemonte (quasi 6 miliardi) seguite a distanza dall'Emilia Romagna (0,2 miliardi). Al contrario le imprese della Toscana e del Lazio si sono caratterizzate per mercati disinvestimenti, registrando un saldo negativo rispettivamente di -4 miliardi e -1,7 miliardi.

Come si è osservato per gli investimenti dall'estero, tali fluttuazioni sono normali per un fenomeno che si è già sviluppato in passato e comunque, se rimangono positive, denotano un aumento del capitale investito poiché calcolate al netto dei disinvestimenti.

Ovviamente permangono le stesse tendenze già rilevate nel capitolo contenuto nell'edizione 2013 del presente Rapporto, ossia la crisi del mercato interno e quindi lo sbocco delle nostre produzioni più competitive sui mercati esteri, accompagnato da congrui investimenti nei Paesi interessati a sostegno dell'attività esportativa e per il rafforzamento dei canali distributivi con reti lunghe.

In recupero rispetto al 2013, le imprese del Veneto hanno ripreso ad investire all'estero, dimezzando il saldo negativo registrato nell'anno precedente: i flussi netti di investimenti diretti all'estero hanno registrato un saldo pari a -749 milioni di euro⁵. Tale risultato sembra confermare il mutamento strategico delle operazioni all'estero, ora meno dettato da motivazioni produttive legate al contenimento dei costi (e particolarmente di quelli di manodopera) e più rivolto a potenziare le attività di marketing e di penetrazione nei mercati più lontani o comunque meno accessibili. Infatti, sempre più ci si rende conto che occorrono strutture e collaborazioni all'estero per rafforzare le proprie quote di mercato e per mantenere certi livelli di servizio alla clientela (soprattutto a supporto dell'attività esportativa di beni strumentali e di beni di consumo durevole). Sotto questo aspetto la valutazione dei risultati appare ancor più significativa di quanto le statistiche lasciano intravedere. Infatti il cambiamento strategico appena segnalato ha creato le condizioni anche per un rientro da alcune delocalizzazioni realizzate in passato⁶ e pertanto gli investimenti netti evidenziati nelle statistiche sono la risultante di investimenti lordi maggiori al netto dei disinvestimenti anche per le ragioni descritte.

Osservando le destinazioni dei flussi, nel 2014 i saldi negativi registrati dagli investimenti diretti verso l'Europa (-865 milioni), l'America (-80 milioni) e l'Africa (-33 milioni) è stato bilanciato unicamente da quello positivo riscontrato verso l'Asia, che ha sfiorato i 200 milioni di euro.

⁵ I dati sugli investimenti in uscita relativi al 2013 differiscono in modo rilevante da quelli diffusi nella precedente edizione del rapporto, per effetto delle operazioni di rettifica effettuati dalla Banca d'Italia nel corso del 2015.

⁶ Tale rientro, in assenza di statistiche specifiche sui disinvestimenti esteri, sarebbe avvalorato dalla diminuzione delle importazioni di beni intermedi (generalizzata in Italia e presente anche nel Veneto). Il rientro medesimo, tra l'altro, è anche determinato dai negativi risultati di molte delocalizzazioni (in quanto i minori costi di produzione sono stati spesso superati dai maggiori costi organizzativi e di trasporto) e dalla convinzione (abbastanza recente) che il presidio dell'attività manifatturiera nel territorio di origine produce innovazioni convenienti spesso in grado di superare i vantaggi della delocalizzazione. Queste nuove impostazioni strategiche si sono affermate pure in virtù di una maggiore razionalità e competenza nelle decisioni aziendali in materia di internazionalizzazione.

La distribuzione settoriale degli investimenti all'estero ha presentato un soddisfacente risultato nel settore delle costruzioni (con oltre 78 milioni miliardi di euro di investimenti netti), degli altri servizi (96 milioni) e dell'attività privata di acquisto di immobili (25 milioni). Elevati disinvestimenti hanno interessato in particolare il commercio (-404 milioni), il settore dell'intermediazione finanziaria e assicurativa (-347 milioni), in quanto le banche, oberate da notevoli difficoltà interne, hanno preferito ridurre la propria presenza all'estero, e degli alberghi e ristoranti (-98 milioni). Tuttavia anche le attività immobiliari e l'industria manifatturiera hanno registrato saldi negativi, rispettivamente pari a -54 e -53 milioni di euro.

Tabella 4.4 - Veneto. Investimenti diretti netti per area geografica di destinazione e provenienza (milioni di euro). Anni 2012-2014

| Continente | 2012 | 2013 | 2014 | 2013* | 2014* |
|-------------------|-------|--------|------|--------|-------|
| In regione | | | | | |
| Africa | -10 | 71 | -102 | -15 | 26 |
| America | 1.470 | 590 | -118 | 459 | 25 |
| Asia | -110 | -116 | 73 | 7 | 60 |
| Europa | -700 | 366 | 304 | 135 | 1.190 |
| Oceania | -17 | -1 | 0 | -1 | -17 |
| Totale** | 633 | 911 | 159 | 586 | 1.286 |
| All'estero | | | | | |
| Africa | 50 | -52 | -33 | -138 | 95 |
| America | 176 | 223 | -80 | 92 | 63 |
| Asia | 377 | 244 | 199 | 367 | 186 |
| Europa | -358 | -1.885 | -865 | -2.117 | 22 |
| Oceania | -25 | -2 | 18 | -1 | 1 |
| Totale** | 231 | -1.460 | -749 | -1.785 | 379 |

* Dati calcolati secondo il criterio direzionale (standard BPM6)

** Il totale include gli importi non ripartibili

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

4.4 Le imprese del Veneto a partecipazione estera

Da alcuni anni l'Istat rende disponibili i dati statistici sulla struttura e sulle attività delle imprese a controllo nazionale residenti all'estero (ovvero sulle affiliate estere delle imprese italiane) e sulle attività delle imprese italiane a controllo estero (ovvero le affiliate italiane di IMN estere)⁷, consentendo di tracciare

⁷ 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 of foreign affiliates), integrate con i risultati delle principali indagine 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.

un quadro accurato ancorché generale delle IMN attive nel nostro Paese. Tuttavia tali dati non sono purtroppo resi disponibili (per difetto di rappresentatività statistica) in forma disaggregata in relazione ai territori di residenza degli investitori italiani all'estero e delle imprese italiane 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. Questa carenza conoscitiva può fortunatamente essere in buona parte colmata utilizzando la banca dati Reprint, frutto di un progetto di ricerca pluriennale sviluppato dal Politecnico di Milano e da R&P⁸.

Tabella 4.5 - Veneto. Le partecipazioni di imprese estere in regione. Anni 2013-2014

| | 31.12.2013 | | | 31.12.2014 | | |
|---|------------|-------|-------------|------------|-------|-------------|
| | Valore | % | % su Italia | Valore | % | % su Italia |
| Totale | | | | | | |
| Imprese investitrici (N.) | 576 | 100,0 | 10,4 | 604 | 100,0 | 10,3 |
| Imprese partecipate (N.) | 768 | 100,0 | 8,2 | 781 | 100,0 | 8,0 |
| Dipendenti (N.) | 50.724 | 100,0 | 5,5 | 53.625 | 100,0 | 5,7 |
| Fatturato (milioni di euro) | 23.668 | 100,0 | 4,8 | 22.392 | 100,0 | 4,5 |
| Valore aggiunto (milioni di euro) | 3.979 | 100,0 | 3,6 | 4.299 | 100,0 | 3,5 |
| Partecipazioni di controllo | | | | | | |
| Imprese investitrici (N.) | 526 | 91,3 | 9,8 | 549 | 90,9 | 9,7 |
| Imprese partecipate (N.) | 683 | 88,9 | 8,0 | 687 | 88,0 | 7,7 |
| Dipendenti (N.) | 43.762 | 86,3 | 5,6 | 47.659 | 88,9 | 5,9 |
| Fatturato (milioni di euro) | 20.815 | 87,9 | 5,0 | 20.356 | 90,9 | 4,9 |
| Valore aggiunto (milioni di euro) | 3.437 | 86,4 | 4,5 | 3.722 | 86,6 | 4,5 |
| Partecipazioni paritarie e minoritarie | | | | | | |
| Imprese investitrici (N.) | 71 | 12,3 | 13,9 | 79 | 13,1 | 13,9 |
| Imprese partecipate (N.) | 85 | 11,1 | 10,5 | 94 | 12,0 | 10,2 |
| Dipendenti (N.) | 6.962 | 13,7 | 5,1 | 5.966 | 11,1 | 4,3 |
| Fatturato (mln euro) | 2.853 | 12,1 | 3,4 | 2.035 | 9,1 | 2,5 |
| Valore aggiunto (milioni di euro) | 542 | 13,6 | 1,6 | 577 | 13,4 | 1,4 |

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

⁸ Si tratta di una banca dati basata su un censimento delle attività multinazionali delle imprese italiane, dal lato sia dell'uscita (ovvero, delle imprese italiane con partecipazioni in imprese estere), sia dell'entrata (ovvero, delle imprese italiane partecipate da multinazionali estere), consentendo di misurare a livelli più disaggregati (nazionale, regionale, provinciale e di sistema locali del lavoro) la numerosità delle imprese coinvolte, la consistenza economica, gli orientamenti geografici e settoriali delle imprese partecipate. Il campo di osservazione della banca dati Reprint non copre tutti i settori di attività economica, ma comprende comunque tutto il sistema industriale e 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. Va inoltre osservato come la banca dati Reprint, pur soffrendo inevitabilmente di qualche limite di completezza soprattutto in riferimento ai settori considerati e alle attività di minori dimensioni, abbia il grande pregio rispetto all'indagine Istat di censire non solo le partecipazioni di controllo, ma 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.

Secondo il più recente aggiornamento della banca dati Reprint, realizzato *ad hoc* per il Veneto⁹, alla fine del 2014 le imprese a partecipazione estera in Veneto sono 781 per un totale di oltre 53 mila dipendenti e un fatturato aggregato pari a quasi 22,4 miliardi di euro, con un contributo al Pil regionale di 4,3 miliardi di euro (Tab. 4.5)¹⁰. Le multinazionali attive in Veneto tramite almeno un'impresa partecipata sono 604 (erano 576 a fine 2013).

In linea con il resto del Paese, nella grande maggioranza dei casi gli investitori esteri detengono il controllo delle imprese partecipate. In Veneto infatti, le imprese a controllo estero rappresentano l'88 per cento di tutto l'insieme delle imprese a partecipazione estera, mentre il restante 12 per cento è costituito da imprese nelle quali sono presenti investitori esteri con quote paritarie o minoritarie, affiancati da investitori italiani. Le multinazionali estere con almeno un'impresa controllata in Veneto sono 549, mentre 79 multinazionali sono presenti in regione solo con partecipazioni paritarie o minoritarie¹¹.

Circa i due terzi delle imprese venete a partecipazione estera beneficia di investimenti provenienti dall'Unione Europea ed impiega il 63 per cento dei dipendenti, mentre il 14,2 per cento deriva dalle holding americane ed occupa il 14,5 per cento dei dipendenti. La composizione settoriale continua ad evidenziare l'assoluta prevalenza delle attività manifatturiere e di commercio all'ingrosso, che rappresentano congiuntamente il 72 per cento delle imprese partecipate e quasi l'86 per cento dei relativi dipendenti. Anche in questo caso, nei rimanenti settori coperti dalla banca dati Reprint la presenza delle IMN in Veneto rimane complessivamente assai modesta. Nel comparto terziario l'unico settore in cui la consistenza economica complessiva delle imprese a partecipazione non è marginale è quello degli "altri servizi professionali" (settore che comprende tra l'altro i servizi di noleggio, consulenza, ingegneria e ricerca e sviluppo, ma anche le holding operative), con 83 imprese partecipate da investitori esteri, le quali occupano oltre 4 mila dipendenti.

⁹ Si ringrazia il prof. Marco Mutinelli per la preziosa collaborazione e disponibilità a fornire i dati utili all'analisi.

¹⁰ Tale contributo è misurato dalla somma del valore aggiunto di ciascuna imprese a partecipazione estera.

¹¹ Il numero totale degli investitori veneti (604) risulta inferiore alla somma degli investitori con partecipazioni di controllo (549) e degli investitori con partecipazioni paritarie e minoritarie (79), in quanto 24 imprese multinazionali (IMN) estere sono presenti in Veneto con entrambe le forme di partecipazione.

4.5 Le partecipazioni delle imprese venete all'estero

Sul lato della multinazionalizzazione attiva, o in uscita, le multinazionali venete, intendendo con tale termine tutte le imprese che hanno nella regione la loro sede principale e sono attive all'estero tramite almeno un'impresa partecipata compresa nel perimetro settoriale coperto dalla banca dati, sono in tutto 1.355 (Tab. 4.6). Le imprese estere da esse partecipate sono oltre 4.100 e occupano oltre 146 mila dipendenti. Nel 2014 tali imprese hanno realizzato un fatturato aggregato di oltre 20,6 miliardi di euro.

Tabella 4.6 - Veneto. Le partecipazioni di imprese venete all'estero. Anni 2013-2014

| | 31.12.2013 | | | 31.12.2014 | | |
|---|------------|-------|-------------|------------|-------|-------------|
| | Valore | % | % su Italia | Valore | % | % su Italia |
| Totale | | | | | | |
| Imprese investitrici (N.) | 1.340 | 100,0 | 15,5 | 1.355 | 100,0 | 15,3 |
| Imprese partecipate (N.) | 4.277 | 100,0 | 14,0 | 4.119 | 100,0 | 13,8 |
| Dipendenti (N.) | 155.470 | 100,0 | 10,1 | 146.071 | 100,0 | 9,8 |
| Fatturato (milioni di euro) | 21.582 | 100,0 | 3,8 | 20.664 | 100,0 | 3,7 |
| Partecipazioni di controllo | | | | | | |
| Imprese investitrici (N.) | 1.178 | 87,9 | 15,3 | 1.200 | 88,6 | 15,2 |
| Imprese partecipate (N.) | 3.503 | 81,9 | 14,4 | 3.361 | 81,6 | 14,1 |
| Dipendenti (N.) | 143.038 | 92,0 | 11,6 | 127.435 | 87,2 | 11,2 |
| Fatturato (milioni di euro) | 19.122 | 88,6 | 4,2 | 17.896 | 86,6 | 4,0 |
| Partecipazioni paritarie e minoritarie | | | | | | |
| Imprese investitrici (N.) | 325 | 24,3 | 15,1 | 330 | 24,4 | 15,1 |
| Imprese partecipate (N.) | 774 | 18,1 | 12,5 | 740 | 18,0 | 12,3 |
| Dipendenti (N.) | 12.432 | 8,0 | 4,1 | 12.048 | 8,2 | 4,0 |
| Fatturato (milioni di euro) | 2.460 | 11,4 | 2,3 | 2.333 | 11,3 | 2,1 |

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

Le imprese venete con almeno un'impresa controllata all'estero sono 1.200 mentre le imprese controllate all'estero sono 3.361, con oltre 127.400 dipendenti e un fatturato di poco inferiore ai 18 miliardi di euro. L'incidenza delle partecipazioni di controllo oscilla tra l'80 e il 90 per cento in funzione dell'indicatore considerato, con un picco dell'89 per cento in termini di imprese investitrici. Le imprese partecipazioni minoritarie e paritarie coinvolgono 325 investitori veneti e 785 imprese estere, con oltre 16 mila dipendenti e un giro d'affari di quasi 2 miliardi di euro¹².

Il 2014 si caratterizza per una lieve aumento della consistenza delle partecipazioni all'estero rispetto all'anno precedente (erano 1.340 nel 2013), un dato che può essere interpretato come una ripartenza.

¹² Il numero totale degli investitori veneti (1.355) risulta inferiore alla somma degli investitori con partecipazioni di controllo (1.200) e degli investitori con partecipazioni paritarie e minoritarie (330), in quanto 175 imprese venete sono presenti all'estero con entrambe le forme di partecipazione.

La dinamica del triennio 2012-2014 evidenzia infatti un recupero rispetto a quanto perso negli anni precedenti, causa soprattutto il venir meno nel computo delle partecipazioni venete all'estero delle attività oltre confine. Sembra quindi emergere una ripresa della fase di "inseguimento multinazionale" della regione, avviata già negli anni Ottanta dalle (poche) imprese leader di grandi e medio-grandi dimensione e proseguita quindi negli anni Novanta e nei primi anni Duemila con l'impetuoso ingresso sulla scena internazionale delle piccole e medie imprese. Un segnale di vitalità può peraltro essere individuato nell'ulteriore crescita nel numero delle multinazionali venete, pur dovendo esso scontare una flessione sul versante occupazionale e del fatturato. Anche nel corso del 2014 vi è dunque stato un certo numero di piccole e medie imprese venete che per la prima volta hanno investito oltre confine, per lo più alla ricerca di nuovi mercati di sbocco per i propri prodotti (nella maggior parte si tratta di imprese che hanno aperto nuove sedi commerciali all'estero) e più raramente per realizzare nuove attività produttive nei mercati vicini o per delocalizzare attività produttive in Paesi a più basso costo del lavoro.

Sotto il profilo settoriale le attività estere partecipate dalle imprese venete continuano a concentrarsi nei due comparti, tra loro strettamente collegati, dell'industria manifatturiera (30%) e del commercio all'ingrosso (53%), settore quest'ultimo prevalentemente composto da filiali commerciali e di assistenza tecnica pre e post vendita di imprese manifatturiere.

Riguardo all'articolazione geografica, l'Europa continua a rappresentare la principale area di localizzazione delle partecipate estere: i Paesi dell'Ue27 ospitano il 52 per cento delle affiliate estere e il 46 per cento dei loro dipendenti; considerando anche gli altri Paesi europei, il peso del vecchio continente supera il 62 per cento delle imprese partecipate all'estero e il 56 per cento dei loro dipendenti. Sull'altra sponda dell'Atlantico si concentrano oltre il 17,4 per cento delle imprese e il 15 per cento dei dipendenti, con una presenza più accentuata negli Stati Uniti e in Canada (419 imprese e quasi 10.700 dipendenti) rispetto all'America Latina (296 imprese e oltre 11.100 dipendenti). Stabile il peso dell'Asia, che ospita quasi 600 imprese partecipate (14,5% del totale) con quasi 33 mila dipendenti (17,5%) grazie alla marcata crescita registrata negli ultimi anni in Cina.

Il Veneto ha registrato una contrazione degli investimenti netti dall'estero (-83%). Le imprese del Veneto hanno invece ripreso ad investire all'estero, dimezzando il saldo negativo registrato nell'anno precedente: i flussi netti di investimenti diretti all'estero hanno registrato un saldo pari a -749 milioni di euro.



Riferimenti bibliografici

Banca d'Italia (2015), *Relazione annuale sul 2014*, Roma.

Basile R., Benfratello L. e Castellani D. (2009), *Le determinanti della localizzazione delle imprese multinazionali: l'attrattività dell'Italia nel contesto europeo*, in Rondi L. e Silva F. (a cura di), "Produttività e cambiamento nell'industria italiana. Indagini quantitative", il Mulino, Bologna.

Pitingaro S. (2014), *Gli investimenti diretti esteri*, in Unioncamere Veneto, "Veneto internazionale. Rapporto sull'internazionalizzazione del sistema economico regionale 2014", Venezia.

ICE (2015), *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto 2014-2015*, Roma.

ICE-Istat (2015), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese, Annuario digitale*, Roma.

UNCTAD (2015), *World Investment Report 2015*.

Siti Internet consultati

www.coeweb.istat.it

www.ice.gov.it

www.imf.org

www.istat.it

www.starnet.unioncamere.it

www.unctad.it

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



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

Secondo il Rapporto ICE-Istat sul commercio estero e le attività internazionali delle imprese¹, nel 2014 il numero degli operatori italiani con l'estero è cresciuto raggiungendo più di 212 mila unità, 774 in più rispetto all'anno precedente². In termini relativi l'incremento è stato pari allo 0,4 per cento, circa un terzo rispetto a quello del 2013 dove l'aumento era stato di circa 2.100 unità. Le analisi per classi di fatturato non danno evidenza di una precisa correlazione tra dimensione d'impresa, misurata in termini di fatturato estero, e variazione nella numerosità degli operatori ma fanno emergere come l'incremento complessivo degli operatori sia determinato in massima parte dall'aumento dei piccoli esportatori, definiti sulla base di un fatturato estero annuo inferiore a 75 mila euro, pari va quasi 1.500 unità in più rispetto al 2013 (+1,1%).

La dinamica osservata nei piccoli operatori, che sono tendenzialmente imprese esportatrici "non abituali", è stata determinata dal continuo turn over di imprese, a cui si aggiunge l'oscillazione tra differenti classi contigue di valore esportato. Sopra la soglia di ingresso (fino a 75 mila euro) la variazione annua cambia di segno e gli operatori con esportazioni tra i 75 mila e i 2,5 milioni di euro subiscono un calo complessivo di 757 unità con una perdita media di -1,3 per cento per classe di fatturato. Per quanto riguarda le

* A cura di Giulia Pavan, Area Studi e Ricerche Unioncamere Veneto.

¹ ICE-Istat (2014-2015).

² L'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, 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, pur se provvisori, sono disponibili fino al 2014, quelli per le imprese esportatrici sono disponibili fino al 2013.



In Veneto gli operatori con l'estero che hanno realizzato almeno una transazione commerciale sono scesi nel 2014 da quota 29.400 a 27.800 (-5,6%). Tale dinamica è in controtendenza rispetto al dato nazionale (+0,4%).

classi superiori, gli operatori con esportazioni comprese tra 2,5 e 5 milioni di euro hanno registrato un incremento del +1,8 per cento (+106 unità) mentre le classi comprese tra 5 e 50 milioni di euro esportati hanno registrato una diminuzione del -1,1 per cento (-90 unità).

La classe maggiore, quella a cui appartengono le imprese che esportano più di 50 milioni di euro, ha recuperato la perdita che nel 2012 aveva determinato il raggiungimento del livello più basso del decennio (escluso quello del 2009) con una crescita di 16 unità pari al +1,7 per cento del totale. La crescita del numero delle imprese è determinata dall'aumento costante, dopo il collasso del 2009, della classe più bassa, +9,9 per cento rispetto al 2008, mentre tutte le altre soglie sono ancora al di sotto del livello pre-crisi. A soffrire maggiormente sono le grandi imprese che sono passate da 1.162 unità del 2008 a 961 del 2014 con una variazione negativa del -17,3 per cento.

Tabella 5.1 - Italia. Distribuzione degli operatori per classe inflazionata di valore delle esportazioni. Anni 2012-2014

| Classe di valore esportazioni (a) (migliaia di euro) | 2012 | | 2013 | | 2014(b) | | |
|---|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|----------------|
| | operatori | comp. % | operatori | comp. % | operatori | comp. % | var.% 14/13 |
| 0-75 | 132.231 | 63,2 | 134.557 | 63,7 | 136.056 | 64,2 | 1,1 |
| 75-250 | 26.934 | 12,9 | 26.778 | 12,7 | 26.583 | 12,5 | -0,7 |
| 250-750 | 19.289 | 9,2 | 19.413 | 9,2 | 19.086 | 9,0 | -1,7 |
| 750-2.500 | 15.602 | 7,5 | 15.518 | 7,3 | 15.283 | 7,2 | -1,5 |
| 2.500-5.000 | 5.975 | 2,9 | 5.894 | 2,8 | 6.000 | 2,8 | 1,8 |
| 5.000-15.000 | 5.616 | 2,7 | 5.593 | 2,6 | 5.519 | 2,6 | -1,3 |
| 15.000-50.000 | 2.490 | 1,2 | 2.551 | 1,2 | 2.535 | 1,2 | -0,6 |
| oltre 50.000 | 953 | 0,5 | 945 | 0,4 | 961 | 0,5 | 1,7 |
| Totale | 209.090 | 100 | 211.249 | 100,0 | 212.023 | 100,0 | 0,4 |

(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

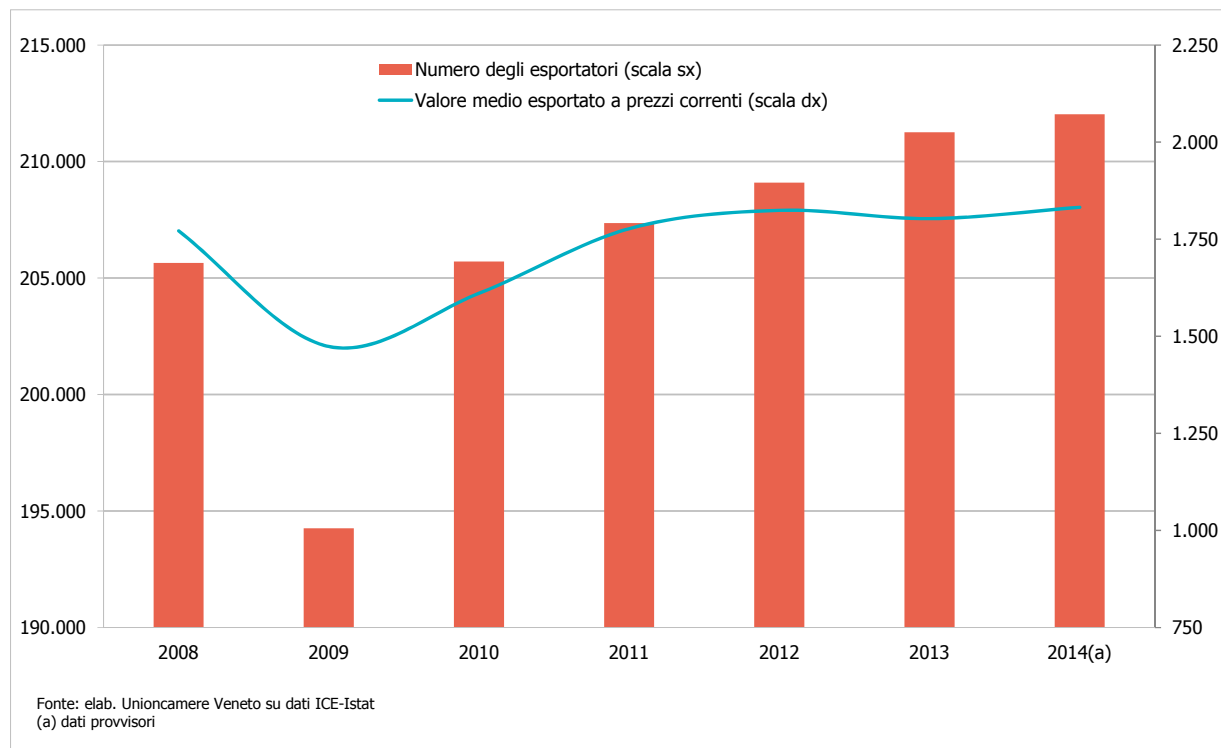
Fonte: elab. Unioncamere Veneto su dati ICE-Istat

Nel 2014 i livelli complessivi delle esportazioni hanno evidenziato un aumento su base annua, pari al 2 per cento. Tutte le classi di operatori hanno contribuito positivamente al risultato complessivo, con un aumento più significativo del volume delle vendite all'estero nella classe di fatturato compreso tra 2,5 e 5 milioni di euro (+3,9%). Seguono le imprese più grandi che esportano più di 50 milioni di euro con un aumento del +2,3 per cento del fatturato estero rispetto all'anno precedente e le imprese appartenenti alle classi tra i 5 e i 50 milioni con un incremento del +1,6 per cento. Anche i piccoli e medi operatori hanno registrato un aumento sostanziale, rispettivamente del +1,4 e +1,5 per cento mentre in tutte le altre classi di fatturato le variazioni sono risulta più contenute (+0,6% e +0,4%). Sono quindi le imprese di grandi dimensioni (classe di valore delle esportazioni maggiore ai 2,5 milioni di euro) ad aver contribuito maggiormente alla crescita complessiva delle esportazioni italiane.

La crescita del valore esportato, superiore a quella del numero di operatori, ha determinato un incremento del margine intensivo, ovvero del valore medio esportato per esportatore. A determinare la variazione

complessiva del +1,6 per cento del margine intensivo sono prevalentemente gli operatori della classe tra 5 e 15 milioni di euro (+3%). Meno marcata è risultata la variazione delle classi marginali (sotto i 75 mila e sopra i 50 milioni) mentre si è attestata attorno al 2 per cento la crescita delle altre classi.

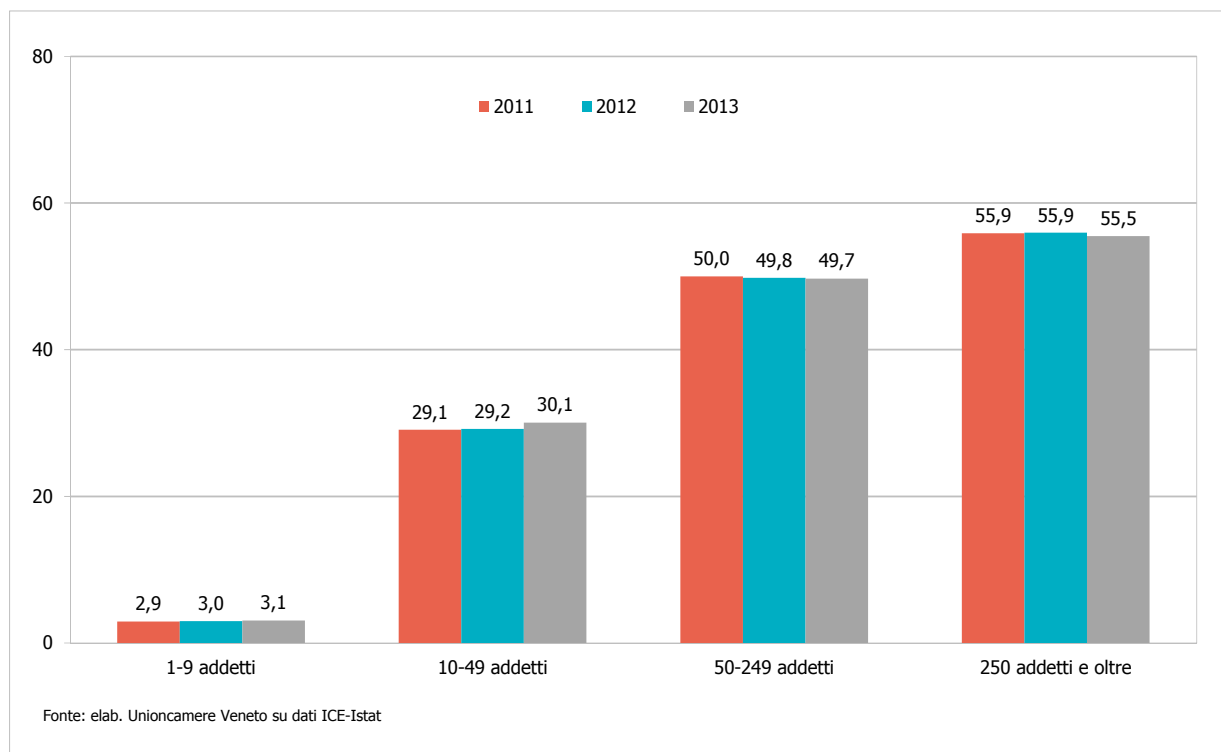
Grafico 5.1 - Italia. Evoluzione degli esportatori e del valore medio esportato (valori in migliaia di euro). Anni 2008-2014



In un contesto di sostanziale rafforzamento della propensione all'export, anche nel 2014 il numero medio di mercati esteri serviti da ciascun operatore è aumentato rispetto all'anno precedente, raggiungendo il suo livello massimo del 5,8 (era 5,7 nel 2013). Il risultato complessivo è stato determinato dai comportamenti delle imprese più internazionalizzate, quelle stabilmente esportatrici e già presenti in diversi mercati che continuano ad attuare politiche di diversificazione geografica. Nonostante la crescita del numero dei piccoli esportatori rimane costante il peso degli esportatori mono-mercato e si riduce il numero delle imprese presenti al massimo in 2 mercati (-1,8% rispetto al 2013) che insieme rappresentano soltanto il 3,6 per cento dell'intero valore delle esportazioni italiane. Le imprese più internazionalizzate, quelle che commercializzano con più di 16 Paesi nel mondo, rappresentano il 78,8 per cento delle esportazioni totali ed inoltre, rispetto al 2013, è aumentato del 2,6 per cento il numero degli operatori che commercializzano con un numero di Paesi compreso tra 26 e 40 e del 2,7 per cento quelli che commercializzano con più di 40 paesi. I primi mercati di sbocco degli operatori commerciali italiani restano la Germania (circa 70 mila presenze), la Francia (oltre 68 mila) e la Svizzera (oltre 53 mila), seguiti da altri Paesi dell'Unione Europea tra cui la Croazia che, in conseguenza dell'ingresso nell'Unione, ha registrato anche nel 2014 un incremento consistente di esportatori italiani. L'Istat segnala inoltre un numero elevato di operatori anche negli Stati Uniti (al sesto posto con 36,6 mila operatori, mille in più rispetto al 2013) e Russia (22 mila) gli unici partner extra europei presenti tra i primi venti mercati.

Un'analisi più approfondita delle performance esportative aziendali può essere condotta spostando l'attenzione dagli operatori alle imprese esportatrici, classificabili anche per dimensione aziendale (numero di addetti), malgrado i dati scontino un anno di ritardo rispetto a quelli riferiti agli operatori con l'estero. Nel 2013 il numero di imprese esportatrici ha superato le 191 mila unità, circa 1.260 in più rispetto al 2012 (+0,7%) rappresentando così un nuovo punto di massimo. La quota delle imprese esportatrici rispetto al 2012 è aumentata raggiungendo il 4,5 per cento delle imprese attive e mantenendosi ad un livello superiore di quella del 2008 (era pari al 4,2%). La crescita del numero delle imprese esportatrici è stata determinata esclusivamente dalle micro imprese (fino a 9 addetti) che hanno mostrato un aumento del +1,6 per cento. Le classi rimanenti hanno invece registrato una diminuzione (-1,4%) più marcata per le medie imprese (50-249 mila addetti). A seguire, le perdite registrate dalle grandi (250 addetti e oltre) e dalle piccole imprese (10-49 addetti) pari rispettivamente al -1,2 e -1 per cento.

Grafico 5.2 - Italia. Imprese esportatrici per classe dimensionale d'impresa (quota % su imprese attive). Anni 2011-2013



Le percentuali delle piccole e medie imprese esportatrici sul totale delle imprese attive sono rimaste stabili rispetto al 2012 con una quota pari a 3,1 e 49,7 per cento. Le prime rappresentano il 65,6 per cento del panorama delle imprese esportatrici mentre le seconde solo il 5,4 per cento. Aumenta invece di +0,9 punti percentuali rispetto al 2012 la quota delle imprese esportatrici appartenenti alla classe media di addetti (50-249 addetti) che raggiungono una quota sulle imprese attive pari a 30,1 per cento. Al contrario, diminuisce l'incidenza delle imprese di grandi dimensioni (-0,5 p.p.) che si attestano al 55,5 per cento delle imprese attive.

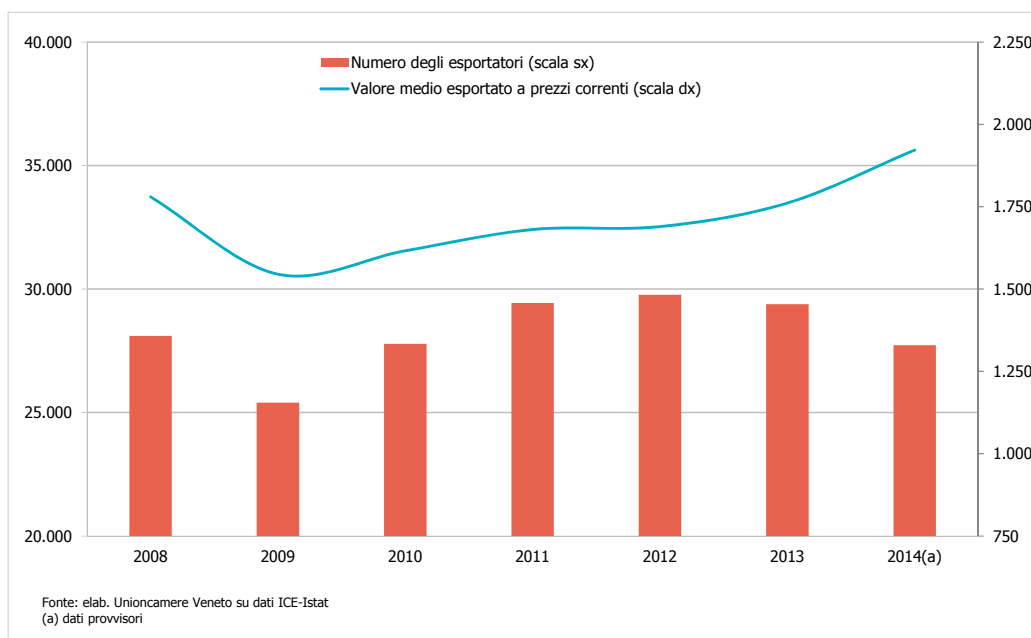
5.2 Gli operatori con l'estero in Veneto

Stante la difficoltà di individuare l'effettiva regione di provenienza delle merci esportate, le statistiche ufficiali non forniscono la distribuzione delle imprese esportatrici a livello regionale³. Per analizzare le performance esportative aziendali si ricorre pertanto alla distribuzione territoriale degli operatori economici del commercio con l'estero.

Nel 2014 il numero degli operatori all'export si è ulteriormente ridotto in Veneto rispetto al 2013. La flessione è risultata pari a -5,6 per cento (era -1,3% nel 2013), che equivale ad una perdita di oltre 1.600 unità in un anno (-383 unità nel 2013). Gli operatori che hanno realizzato almeno una transizione commerciale con l'estero sono scesi da quota 29.455 a 27.800. Tale tendenza, opposta a quella nazionale (+0,4%), è giustificata da una forte selezione competitiva nel mercato internazionale che ha portato alla fuoriuscita di un elevato numero di piccoli e micro operatori. Oltre a risentire maggiormente della crisi derivante dal mercato estero, questi ultimi infatti, a differenza di quelli di medie e grandi dimensioni, non dispongono di mezzi interni sufficienti per penetrare efficacemente sui mercati esteri.

Il valore medio esportato per operatore (margine intensivo) ha registrato per il Veneto un aumento del +8,8 per cento, confermando la crescita rilevata nel 2013 (+4,1%). In questo caso, l'incremento regionale, in linea con l'andamento nazionale, è ascrivibile prevalentemente ai grandi operatori, più strutturati e orientati strategicamente verso i mercati esteri, anche quelli più lontani, quindi in grado di consolidare la propria posizione e di migliorare le performance esportative.

Grafico 5.3 - Veneto. Evoluzione degli esportatori e del valore medio esportato (valori in migliaia di euro). Anni 2008-2014



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. Un tentativo di individuare la consistenza delle imprese esportatrici è descritto nel capitolo 2.2 del presente rapporto, cui si rimanda per approfondimenti.

Un'analisi più approfondita, condotta sui microdati Istat relativi al commercio con l'estero, consente di articolare la platea degli operatori sulla base della classe di valore esportato nell'anno. Circa il 70 per cento degli operatori sono concentrati nelle prime due classi (valore esportato inferiore a 250 mila euro), mentre gli operatori che esportano più di 50 milioni di euro in un anno sono solo 183 (appena lo 0,7% del totale). La contrazione degli operatori rispetto al 2013 è ascrivibile alle classi inferiori di valore, dinamica non bilanciata dalle classi di fatturato più elevate. In particolare, gli operatori con valore esportato inferiore a 75 mila euro hanno accusato una flessione di oltre 1.500 unità, cui si aggiungono oltre 220 operatori della classe di valore compresa tra 75 e 750 mila euro. In crescita sono risultate tutte le classi superiori alla soglia dei 750 mila euro, dove le numerosità hanno evidenziato variazioni positive soprattutto per gli operatori appartenenti alla classe di valore massima (oltre 50 milioni di euro l'anno), pari a +4,6 per cento.

Tabella 5.2 - Veneto. Distribuzione degli operatori per classe di valore delle esportazioni. Anni 2012-2014

| Classe di valore esportazioni (migliaia di euro) | 2012 | | 2013 | | 2014(a) | | |
|--|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|-------------|
| | operatori | comp. % | operatori | comp. % | operatori | comp. % | var.% 14/13 |
| 0-75 | 17.385 | 58,3 | 17.023 | 57,8 | 15.518 | 55,8 | -8,8 |
| 75-250 | 3.923 | 13,2 | 3.908 | 13,3 | 3.715 | 13,4 | -4,9 |
| 250-750 | 3.070 | 10,3 | 3.090 | 10,5 | 3.057 | 11,0 | -1,1 |
| 750-2.500 | 2.708 | 9,1 | 2.657 | 9,0 | 2.657 | 9,6 | 0,0 |
| 2.500-5.000 | 1.046 | 3,5 | 1.058 | 3,6 | 1.078 | 3,9 | 1,9 |
| 5.000-15.000 | 1.048 | 3,5 | 1.072 | 3,6 | 1.100 | 4,0 | 2,6 |
| 15.000-50.000 | 456 | 1,5 | 472 | 1,6 | 492 | 1,8 | 4,2 |
| oltre 50.000 | 173 | 0,6 | 175 | 0,6 | 183 | 0,7 | 4,6 |
| Totale | 29.809 | 100,0 | 29.455 | 100,0 | 27.800 | 100,0 | -5,6 |

(a) dati provvisori

Fonte: elab. Unioncamere Veneto su dati Istat

La dinamica delle vendite in base alla classe di fatturato esportato segue l'andamento degli operatori. Se le esportazioni regionali hanno registrato nel 2014 un incremento del +2,7 per cento, superando per la prima volta i 52 miliardi di euro, tale risultato è la sintesi di una contrazione delle vendite per i piccoli operatori e un aumento per quelli medi e grandi. In linea con la media nazionale, la maggior parte delle esportazioni sono originate da pochi grandi operatori mentre le classi di valore inferiori, pur concentrando la quota principale del tessuto imprenditoriale regionale, hanno contribuito per una quota minima all'export complessivo. Circa l'82 per cento delle vendite all'estero è generato da 1.700 operatori che esportano ogni anno oltre 5 milioni di euro. Il restante 18 per cento si distribuisce in modo direttamente proporzionale alla classe di valore esportato, con valori attorno al 6,8 per cento per le classi medie che contano circa 3.700 operatori e inferiori al 2,5 per cento per le quasi 22.200 piccole e micro imprese. Si riconferma quindi l'assetto imprenditoriale veneto caratterizzato da numero elevato di piccole imprese e da poche imprese leader capaci di generare da sole quasi due terzi delle esportazioni regionali.

Tabella 5.3 - Veneto Distribuzione delle esportazioni per classe di valore delle esportazioni (valori in milioni di euro). Anni 2012-2014

| Classe di valore esportazioni (migliaia di euro) | 2012 | | 2013 | | 2014(a) | | |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-------------|
| | val.ass | comp. % | val.ass | comp. % | val.ass | comp. % | var.% 14/13 |
| 0-75 | 289 | 0,6 | 278 | 0,5 | 258 | 0,5 | -7,3 |
| 75-250 | 565 | 1,1 | 564 | 1,1 | 537 | 1,0 | -4,9 |
| 250-750 | 1.378 | 2,7 | 1.394 | 2,6 | 1.372 | 2,5 | -1,6 |
| 750-2.500 | 3.803 | 7,4 | 3.778 | 7,2 | 3.714 | 6,9 | -1,7 |
| 2.500-5.000 | 3.702 | 7,2 | 3.765 | 7,1 | 3.784 | 7,0 | 0,5 |
| 5.000-15.000 | 9.018 | 17,6 | 9.340 | 17,7 | 9.502 | 17,6 | 1,7 |
| 15.000-50.000 | 11.684 | 22,8 | 11.932 | 22,6 | 12.316 | 22,8 | 3,2 |
| oltre 50.000 | 20.739 | 40,5 | 21.630 | 41,1 | 22.635 | 41,8 | 4,6 |
| Totale | 51.178 | 100,0 | 52.683 | 100,0 | 54.117 | 100,0 | 2,7 |

(a) dati provvisori

Fonte: elab. Unioncamere Veneto su dati Istat

5.3 Le imprese esportatrici: una stima su dati campionari

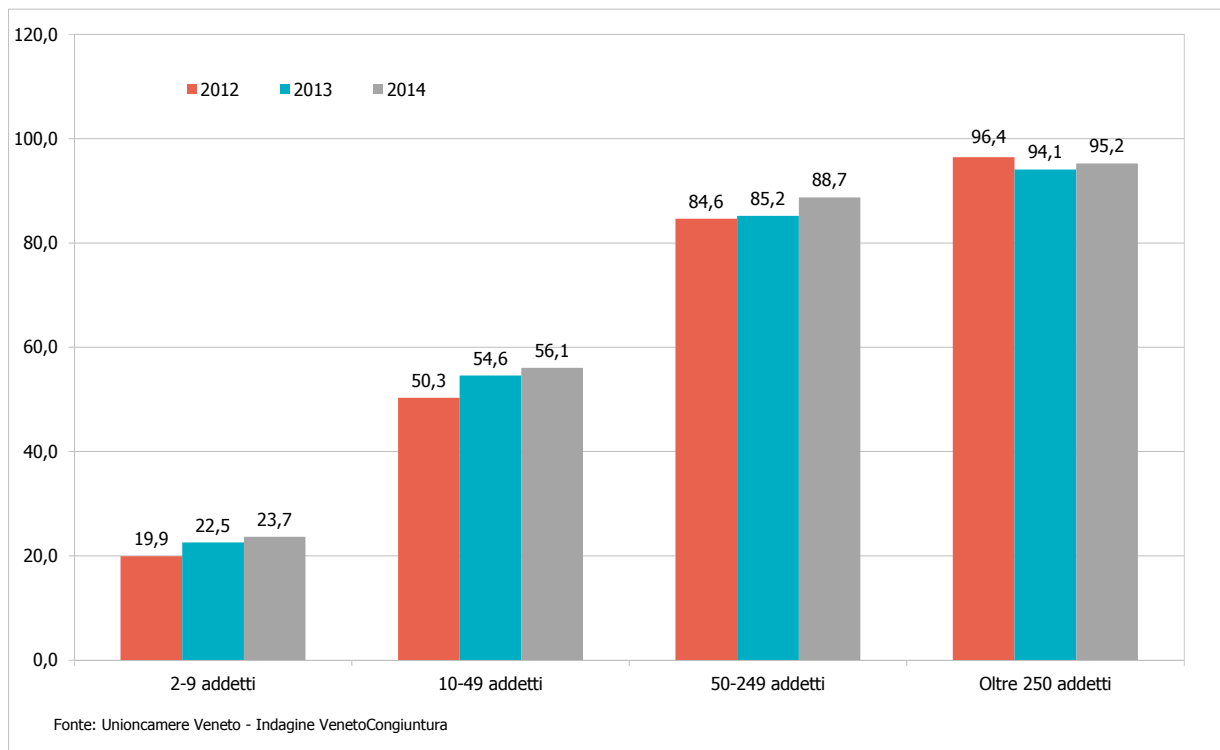
Per stimare a livello regionale la platea delle imprese che esportano i propri prodotti anche sui mercati esteri, si può ricorrere a rilevazioni campionarie sulle aziende, come quelle condotte da Unioncamere Veneto con cadenza trimestrale⁴.

Considerando il numero di imprese che rispondono alle indagini trimestrali⁵, emerge che nel 2014 oltre la metà delle imprese opera sui mercati stranieri (51,3%), ricavando parte del fatturato dalla vendita di prodotti all'estero. L'incidenza delle imprese esportatrici sul totale cresce all'aumentare della dimensionale aziendale (Graf. 5.4): la quota passa dal 24 per cento delle microimprese al 56 per cento delle piccole, all'89 per cento delle medie imprese per poi attestarsi al 95 per cento delle imprese più grandi. Sotto il profilo settoriale, sono le imprese di tre comparti a dimostrare l'apertura internazionale più elevata: il primo è quello orafa (69%), seguito dalle macchine ed apparecchi meccanici e dalla gomma-plastica (entrambi 65%). Anche le imprese che operano nel settore delle macchine elettriche ed elettroniche e della componentistica dei veicoli hanno una buona propensione alle esportazioni (rispettivamente pari a 61% e 59%) mentre le imprese meno rivolte ai mercati esteri sono quelle del settore carta-stampa (38%) e alimentare (42%). Nell'ultimo triennio la platea di imprese esportatrici si è ampliata progressivamente. Solo nel corso del 2014 è cresciuta di 4,5 punti percentuali su base annua (era 46,9% nel 2013), con il contributo determinante delle imprese di media dimensione.

⁴ Unioncamere Veneto realizza un'indagine trimestrale sulle imprese manifatturiere con almeno 2 addetti, che fornisce stime significative a livello regionale su produzione, fatturato, ordini e occupazione per 11 settori di attività economica, 4 classi dimensionali (2-9, 10-49, 50-249, 250 e più addetti) e 7 province.

⁵ Si tratta di un campione regionale variabile di imprese manifatturiere, composto, considerando in media 2012-2014, da circa 2.300 unità. Si è scelto di analizzare un triennio per dare continuità all'analisi precedente condotta su dati Istat. Per meglio cogliere le caratteristiche delle imprese esportatrici si è ritenuto opportuno ragionare su medie annue calcolate sui dati trimestrali per classe dimensionale e settore.

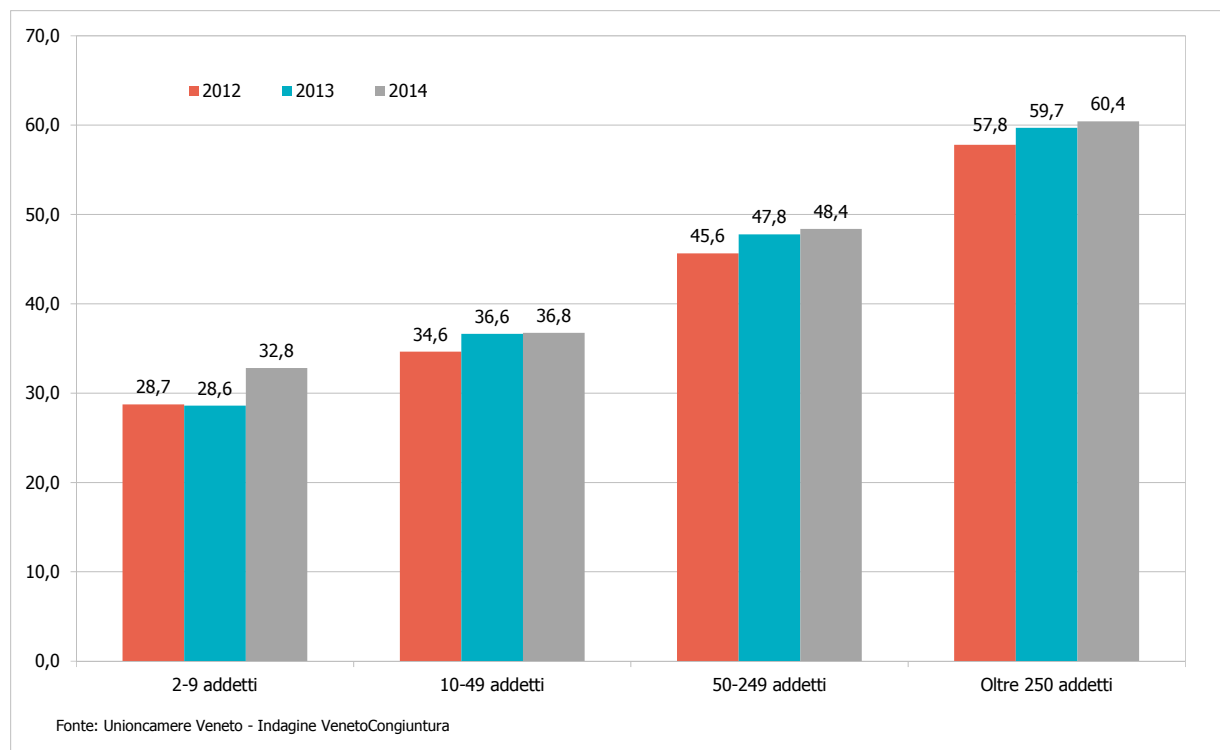
Grafico 5.4 - Veneto. Quota di imprese esportatrici per classe dimensionale d'impresa (media annua). Anni 2012-2014



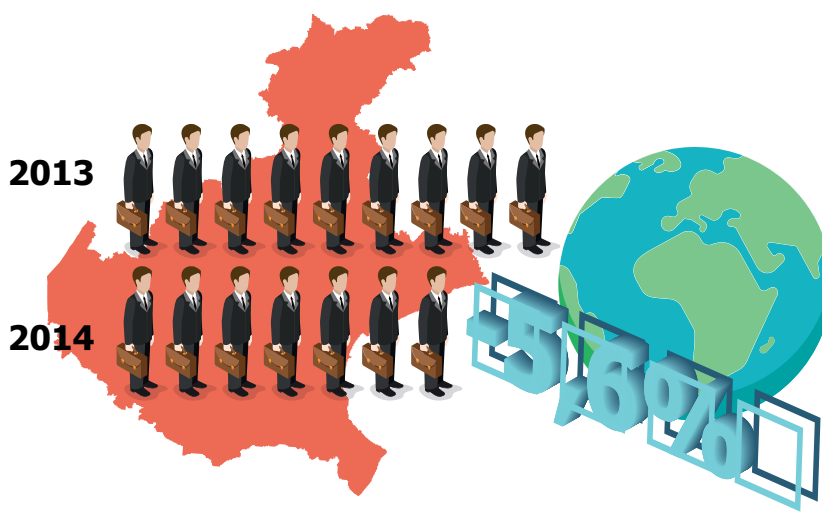
Le indagini trimestrali forniscono informazioni sulla quota del fatturato estero sul fatturato aziendale, che misura la propensione all'export ma anche la capacità competitiva nei mercati internazionali. Nel 2014 l'incidenza delle vendite all'estero sul totale del fatturato si è attestata mediamente al 41 per cento, 2 punti percentuali in più rispetto al 2013. Anche in questo caso la quota aumenta all'aumentare della classe dimensionale delle imprese esportatrici (Graf. 5.5). Le grandi imprese confermano il primato della propensione all'esportazione, con una quota pari al 60,4 per cento, dato che si discosta poco da quella dello scorso anno (era 59,7%). Anche per le altre classi dimensionali si registrano aumenti di quote ma la crescita più marcata si è riscontrata tra le micro imprese (meno di 10 addetti), che in un anno hanno aumentato la propensione all'export di 4,2 punti percentuali, sfiorando la soglia del 33 per cento. Tale crescita è confermata anche dalla dinamica favorevole registrata nell'ultimo anno: tutti gli indicatori congiunturali hanno evidenziato un progressivo recupero nelle micro imprese con variazioni nettamente più marcate rispetto a quelle relative alle piccole e medie imprese. Sembra che anche gli imprenditori delle micro imprese, per contrastare la forte contrazione della domanda interna, abbiano progressivamente orientato la produzione verso i mercati esteri ed in particolare quelli emergenti, con risultati superiori alle attese. Sotto il profilo settoriale il comparto specializzato dell'orafo ha dimostrato la propensione all'export più elevata con una quota che si attesta attorno al 60 per cento, in diminuzione tuttavia di 5,5 punti percentuali rispetto al 2013. Lo sviluppo del comparto deriva dall'aumento della domanda nei nuovi mercati, come gli Emirati Arabi Uniti e la Malesia, dove il crescente potere d'acquisto dei consumatori sta orientando gli acquisti verso prodotti di alta gamma. Sopra la media regionale troviamo i settori delle macchine ed apparecchi meccanici (53%), dei mezzi di trasporto (47,7%), del marmo vetro e ceramica (46,9%) e, con valori attorno al 44 per cento, i comparti tessile e abbigliamento e macchine elettriche ed elettroniche.

Anche il comparto dell'alimentare e delle bevande, con le esportazioni di vino e pasta, e quello del legno-mobiliare si confermano due settori con elevate potenzialità di penetrazione nei mercati emergenti, con quote pari rispettivamente al 31,7 e 35,8 per cento, e manifestando nel 2014 una notevole vivacità nella dinamica delle vendite all'estero. Anche la domanda internazionale dell'occhialeria ha giocato un ruolo importante nel tessuto imprenditoriale regionale: grazie all'elevata tecnologia ed eccellenza dei materiali il settore ha registrato una quota export del 32,8 per cento, in aumento di 7,3 punti percentuali rispetto al 2013.

Grafico 5.5 - Veneto. Quota export di fatturato per classe dimensionale d'impresa (media annua). Anni 2012-2014



Secondo l'indagine *VenetoCongiuntura* nel 2014 oltre la metà delle imprese opera sui mercati stranieri (51,3%) da dove ricava mediamente il 41 per cento del proprio fatturato.



Riferimenti bibliografici

ICE-Istat (2015), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese* – Annuario 2014, Roma.

Regione del Veneto (2015), *Energie. Rapporto statistico 2015*, Venezia.

Unioncamere Veneto (2008..2014), *VenetoCongiuntura. Andamento e previsioni dell'economia regionale*, Venezia.

Unioncamere Veneto (2014), *Veneto Internazionale – Rapporto sull'internazionalizzazione del sistema economico regionale 2014*, Venezia.

Siti Internet consultati

www.ice.gov.it

www.istat.it

www.venetocongiuntura.it



SEZIONE 2
STUDI E RICERCHE



1. L'INTERNAZIONALIZZAZIONE (ATTIVA E PASSIVA) DELLE IMPRESE FAVORISCE O DANNEGGIA LO SVILUPPO LOCALE? ALCUNI SPUNTI PER IL CASO DEL VENETO*

1.1 Introduzione¹

Dopo lunghi anni di una crisi economica che ha prodotto pesanti effetti sulle condizioni economiche delle famiglie, un tema ricorrente nel dibattito di politica economica è la valutazione degli eventuali sintomi di ripresa.

In una regione fortemente manifatturiera come il Veneto, la variabile sotto i riflettori è la ripresa dell'attività di produzione del sistema delle imprese, sperando che questa ritorni o almeno si avvicini ai livelli pre-crisi. Laddove, come nel Veneto, vi sia inoltre un orientamento verso i processi di apertura internazionale, sia in termini di esportazioni che di insediamenti produttivi, le migliori condizioni esterne dovrebbero consentire alle imprese, che sono state capaci di sopravvivere nei difficili anni della crisi, una ripresa dei livelli di fatturato.

L'aumento della produzione dovrebbe, in altre parole, portare ad un aumento dell'occupazione, un aumento del reddito e sperabilmente un aumento del consumo interno. Senza ovviamente trascurare il contributo che nuove imprese o nuovi settori possono portare ad una nuova fase di crescita.

Un punto controverso di questo ragionamento è l'implicita assunzione che non siano mutate le condizioni strutturali del sistema economico. Sicuramente i lunghi anni della crisi hanno provocato un mutamento della struttura della domanda. Ma quello che interessa qui sottolineare è l'eventuale modifica dei caratteri strutturali dell'offerta. Siamo sicuri che negli ultimi anni la struttura e l'organizzazione delle imprese non sia profondamente mutata? Che la correlazione tra livelli di produzione e occupazione sia quella degli anni pre-crisi?

In questa nota siamo interessati ad una componente specifica che influisce in questa relazione: il processo di internazionalizzazione produttiva delle imprese. Un processo che può portare ad un più vasto quadro di progressiva "deindustrializzazione", misurabile, ad esempio, attraverso il calo della quota del valore aggiunto industriale rispetto al valore aggiunto totale o attraverso la quota di addetti, rispetto al totale, dell'occupazione nel comparto industriale.

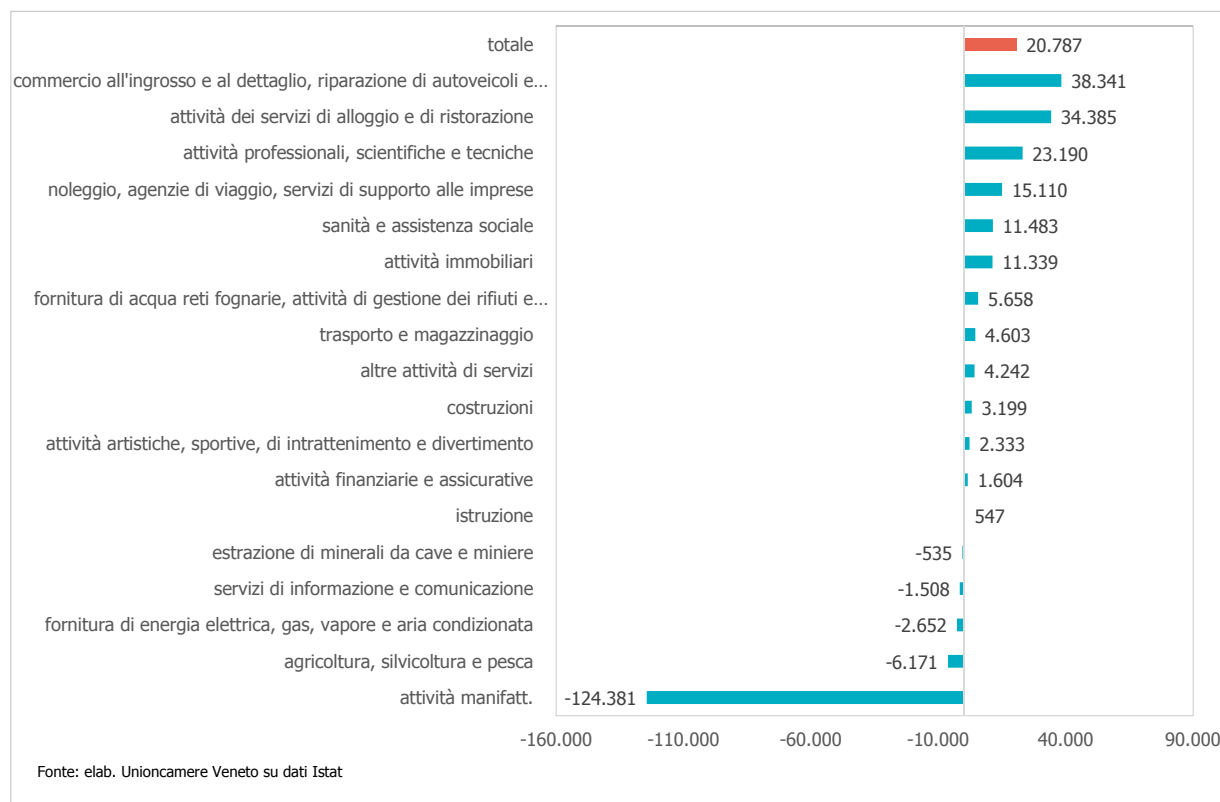
Si tratta di un fenomeno comune a tutti i Paesi sviluppati. Nel caso del Veneto, data la già ricordata intensità della specializzazione manifatturiera, il fenomeno è assai marcato.

* A cura di Mariachiara Barzotto (Assegnista "Marie Curie" la Business School dell'Università di Birmingham, UK), Giancarlo Corò (Professore associato di Economia applicata all'Università Ca' Foscari di Venezia) e Mario Volpe (Professore associato di Politica economica all'Università Ca' Foscari di Venezia).

¹ Questo articolo riprende l'approccio teorico e l'evidenza empirica documentata in un precedente lavoro degli autori (Barzotto, Corò e Volpe, 2014 e Barzotto, Corò e Volpe, 2015).

Il grafico 1.1 riporta la variazione degli addetti, per settore economico, dal 2001 al 2011; si vede come nel settore manifatturiero vi sia stata una perdita di oltre centoventimila unità.

Grafico 1.1 - Veneto. Dinamica degli addetti per settore economico. Anni 2001-2011

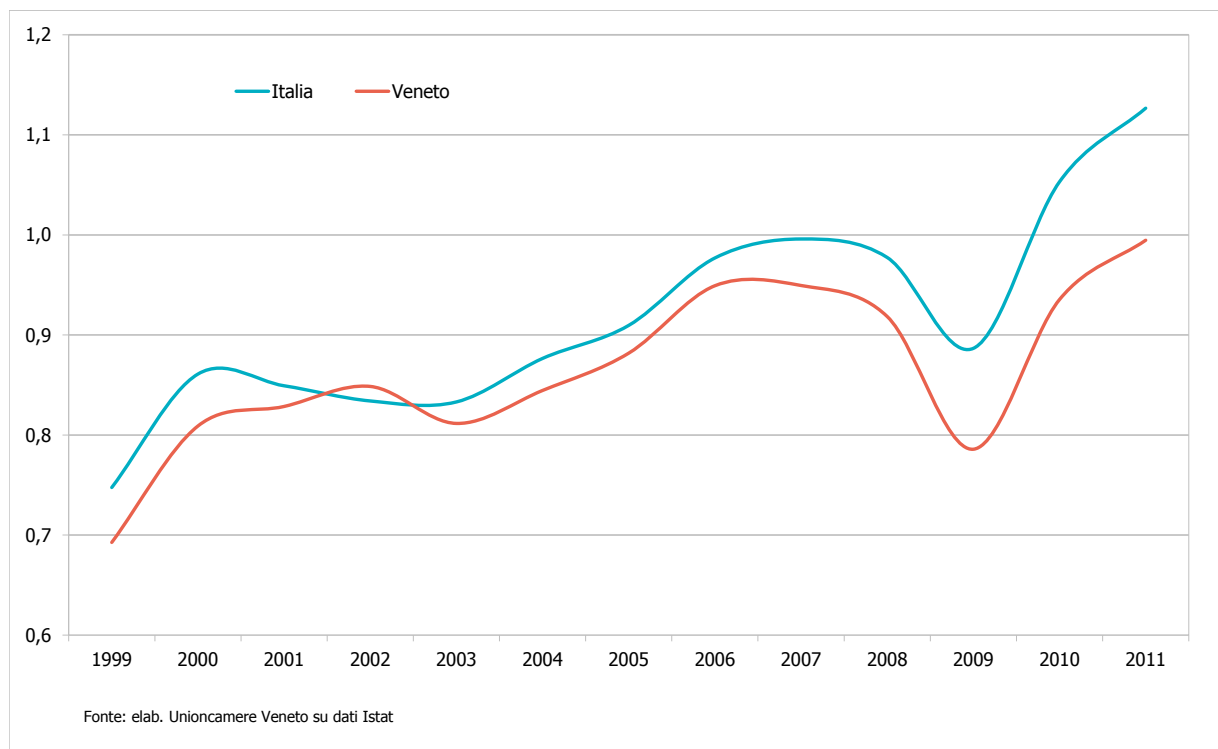


Quali sono le spiegazioni di un trend così eclatante? Almeno tre, a nostro parere:

- 1) il diverso andamento della produttività nell'industria rispetto al terziario;
- 2) un problema di intensificazione del contenuto dei servizi, la cosiddetta "servitization", ovvero lo spostamento dal focus sul prodotto a quello sui servizi annessi ad esso, fenomeno non colto dalle classificazioni delle attività economiche e dei settori;
- 3) ai fenomeni di internazionalizzazione produttiva che sovente, nel caso ad esempio della cosiddetta delocalizzazione, tendono a trasferire verso Paesi a più basso costo del lavoro quote crescenti delle fasi di lavorazione dei processi produttivi.

L'evidenza empirica sembrerebbe suggerire una correlazione inversa tra offshoring e perdita occupazionale nei settori manifatturieri.

Il grafico 1.2 dà una misura dell'offshoring che ha interessato il Veneto, calcolato come rapporto fra import di prodotti manufatti e valore aggiunto dell'industria in senso stretto, per l'ultimo decennio. Un confronto con il grafico 1.1 rivela come vi possa essere una correlazione tra l'aumento dell'offshoring e la de-industrializzazione nel caso del Veneto.

Grafico 1.2 - Italia e Veneto. Indice di offshoring. Anni 1999-2011

A partire dal quadro generale, diventa assai interessante approfondire il ruolo giocato dall'internazionalizzazione produttiva. Sono molte le domande che ci si possono porre:

- è un processo che sottrae occupazione all'economia locale?
- o, al contrario, gioca un ruolo di crescita della produttività e quindi compensa la perdita occupazionale attraverso la crescita del reddito che porta sviluppo in altri settori?
- se si tratta di internazionalizzazione passiva, l'effetto è quello di sottrarre posti di lavoro o \ invece di inquadrare attività locali in un contesto globale?
- esistono strumenti per massimizzare i benefici della internazionalizzazione rispetto ai costi che può provocare in termini di rilocalizzazione all'estero di business function delle aziende?

Per dare una risposta, almeno parziale a queste domande, abbiamo cercato di raccogliere alcune prime evidenze empiriche attraverso l'analisi approfondita di alcune imprese del Veneto: alcune internazionalizzate in senso attivo, altre in senso passivo.

Nel prossimo paragrafo inquadreremo, nel contesto delle tendenze internazionali, i processi di apertura delle imprese. Nel paragrafo 3 riportiamo le evidenze empiriche raccolte. Nel paragrafo 4 avanziamo alcune conclusioni, suggerendo un possibile spazio per interventi di politica economica.

1.2 Processi di internazionalizzazione

I processi economici sono sempre più internazionali, non solo in termini di scambio di beni e servizi, ma nella stessa organizzazione produttiva (Gereffi *et al.*, 2001). Negli ultimi decenni, infatti, abbiamo assistito ad una riorganizzazione delle attività economiche che ha portato alla frammentazione dei processi produttivi su scala mondiale e, di conseguenza, alla formazione di catene del valore globali (CVG). Tale fenomeno ha interessato molti settori, in particolare quelli manifatturieri, che continuano a svolgere una funzione fondamentale nello sviluppo economico mondiale (Berger, 2013).

La frammentazione internazionale ha dato luogo a diffusi processi di offshoring implementati da imprese multinazionali, che consistono nel trasferimento di attività della catena del valore in regioni caratterizzate da minori costi operativi, oppure da capacità specializzate o, ancora, da mercati più estesi, quando non dalla presenza di tutti e tre i fattori (Gereffi e Sturgeon, 2004). Molte imprese hanno dunque riallocato le attività a minor valore aggiunto verso Paesi a basso costo del lavoro, mantenendo il presidio delle attività a monte (ricerca e sviluppo dei prodotti, marketing, finanza) e a valle (logistica e distribuzione) considerate meno sostituibili e comunque in grado di catturare quote maggiori di valore economico². Il massiccio perseguimento di questa strategia da parte delle aziende manifatturiere nei Paesi industrializzati ha prodotto effetti sulla dotazione di risorse delle aree coinvolte nelle CVG, in particolare sui livelli e sulla composizione dell'occupazione (*skilled e unskilled*). Nello specifico, questa divisione del lavoro ha portato le imprese più aperte alle reti internazionali a distaccarsi progressivamente dall'ecosistema produttivo d'origine. Tale allontanamento ha generato nei territori in questione una progressiva dissipazione del "sistema di risorse locali", inteso come quell'insieme di economie esterne di localizzazione – quali competenze lavorative, reti di fornitura, cultura produttiva, capitale sociale – che le imprese impiegano in misura rilevante, anche se in modo spesso inconsapevole.

I mercati locali del lavoro sono la componente più importante di questo processo di erosione. Dapprima tale fenomeno ha interessato le figure professionali legate alle operations, per poi minacciare anche la perdita di un'ampia gamma di occupazioni più qualificate (Blinder e Krueger, 2013). Come evidenziato in alcune ricerche recenti sui Paesi industrializzati (Berger, 2013), la scarsità di lavoratori legati alle operations e l'offshorability di professionalità qualificate sta compromettendo la sostenibilità dello sviluppo delle economie avanzate. La perdita del presidio delle attività produttive e la conseguente riduzione di occupazione specializzata rischiano di determinare una grave perdita del know-how necessario per creare nuovi prodotti, minacciando la capacità innovativa di lungo periodo.

La dotazione di un insieme specifico di risorse, distinto da quello presente in altre aree, caratterizza ciascun territorio. L'apertura dell'economia agli scambi e alla mobilità dei fattori non riduce queste differenze, ma può addirittura contribuire ad accentuarle. Infatti, se da un lato non tutte le risorse economiche hanno lo stesso grado di libertà spaziale, dall'altro lato lo sviluppo degli scambi tende ad accrescere i vantaggi comparati dei territori, favorendo processi di specializzazione settoriale e funzionale. I contesti territoriali in cui le imprese operano assumono così un rilievo crescente, in quanto emergono con maggiore evidenza i fattori attrattivi degli investimenti.

² Per un approfondimento si veda in letteratura il modello *smile curve*.

In questo contributo ci riferiamo agli elementi che definiscono il sistema delle risorse a cui le imprese attingono per sviluppare la propria strategia di apertura internazionale, verificando in quale misura tali risorse sono soggette a processi di erosione.

Il decentramento produttivo ha avviato processi di apprendimento anche nelle economie a basso costo del lavoro, elevando di conseguenza la capacità di proporre migliori beni e servizi, produrli più efficientemente, o muoversi verso attività che richiedono una dotazione di competenze maggiore. Le attività di *upgrading* nelle economie emergenti stanno compromettendo il vantaggio competitivo dei Paesi industrializzati, con il rischio che anche le attività ad alto valore aggiunto vengano trasferite in economie a basso costo del lavoro.

La dotazione locale e regionale del capitale umano è altamente influenzata dalle scelte delle strategie di localizzazione delle diverse *business functions* sviluppate dalle aziende. La delocalizzazione delle *operations* ha contratto inizialmente lo *stock* di lavoratori poco qualificati, per poi interessare anche la forza lavoro più qualificata. Nonostante la delocalizzazione delle *operations* sia stata intrapresa dalle aziende nei Paesi sviluppati con l'obiettivo di concentrare le risorse nello sviluppo di attività ad alto valore aggiunto, in realtà anche le funzioni che prevedono il coinvolgimento di lavoratori qualificati sono sempre più oggetto di offshoring (Blinder e Krueger, 2013).

Per quanto riguarda le risorse locali, alcune dimensioni sono particolarmente rilevanti per gli effetti che possono manifestarsi a seguito dei processi di internazionalizzazione: il bacino di competenze e professionalità lavorative; la rete dei fornitori e degli utilizzatori; il sistema educativo e della ricerca, tra cui università, istruzione superiore, formazione continua, centri di ricerca pubblici e privati; le istituzioni pubbliche e associative e infine il sistema finanziario e la sua capacità di assicurare capitale e informazioni all'impresa.

Lo scambio di risorse tra impresa e territorio ha una struttura bidirezionale: da un lato, il contesto localizzativo influenza la capacità dell'impresa di competere sui mercati internazionali; dall'altro, i caratteri di tale contesto sono in buona misura l'esito delle strategie competitive delle imprese stesse. In ogni caso, l'insieme delle risorse presenti in un territorio costituisce un bene collettivo prodotto dall'interazione di numerosi attori locali, sia pubblici che privati (Camagni, 2008: 42). Le attività imprenditoriali sono dunque fondamentali nell'influenzare le dinamiche di agglomerazione. Infatti, è l'impiego delle risorse del territorio da parte delle imprese che contribuisce al processo di accumulazione di capitale territoriale.

1.3 Effetti dell'internazionalizzazione sul sistema delle risorse locali: alcune evidenze empiriche

L'evidenza empirica raccolta attraverso alcuni casi di studio mira a verificare secondo quali modalità un territorio influenza il valore o la performance di un'impresa ed esamina l'impatto positivo o negativo delle azioni intraprese da un'azienda sulla sostenibilità del sistema delle risorse locali.

Il campione su cui abbiamo basato la nostra indagine si riferisce ad alcune aziende medio-grandi appartenenti al settore manifatturiero insediate in Veneto, individuate sulla base di tre criteri: appartenenza ad industrie le cui attività produttive siano stabilmente organizzate all'interno di CVG; rilevanza che il settore riveste nell'industria italiana ed europea; ruolo di leadership nel contesto locale.

Dall'analisi compiuta sulle imprese analizzate³ emerge chiaramente che il sistema delle risorse locali ha svolto un ruolo rilevante per la crescita internazionale. In particolare, la dotazione nel mercato locale del lavoro di competenze tecniche e manifatturiere già formate si è rivelata una risorsa cruciale per la capacità produttiva dell'azienda. L'incontro fra domanda e offerta di competenze, in particolare quelle tecniche necessarie alla gestione delle *operations* ha permesso alle aziende di sviluppare prodotti di elevata qualità, rendendo possibile personalizzare l'offerta in base alle esigenze della domanda e mantenendo il controllo sui processi di innovazione.

Se da un lato le risorse locali hanno consentito e sostenuto la crescita delle aziende analizzate, dall'altro il loro diverso impiego nel tempo ha portato a differenti capacità di riproduzione. Nei settori in cui un numero consistente di imprese ha mantenuto parte della produzione nel territorio, le competenze di cui le imprese hanno bisogno per innovare sono ancora presenti nel mercato locale del lavoro.

Al contrario, in settori come il tessile dove molte aziende hanno delocalizzato gran parte delle *operations* manifatturiere in Paesi a basso costo del lavoro, la disponibilità di operai e tecnici qualificati si è notevolmente ridotto. Non solo il numero di lavoratori è diminuito ma anche il tasso con cui le competenze necessarie vengono ricreate è in costante contrazione. L'effetto paradossale è che, nonostante gli intensi processi di offshoring, le imprese ancora presenti in Italia soffrono di *skill shortage*.

Alcune imprese del campione hanno deciso di mantenere una base produttiva in Italia perché il sistema delle risorse locali è riconosciuto per il valore dei saperi e delle competenze che permette loro di acquisire un vantaggio competitivo a livello internazionale. In tale prospettiva, un ruolo importante è svolto dal sistema dell'istruzione tecnica e professionale, al quale le imprese riconoscono la capacità di avere creato una base di competenze tecniche e attitudini necessarie a sviluppare i prodotti e assicurare un flusso costante di innovazioni incrementali. Le aziende tendono ancora oggi a privilegiare l'impiego di tecnici italiani. Il *know-how* sedimentato nell'area e i percorsi formativi realizzati negli istituti tecnici e professionali, così come nelle Università scientifiche e di ingegneria, consentono alle aziende di disporre di un bacino di lavoratori dotati di competenze qualificate per rispondere alle sfide competitive.

Negli anni la rete di fornitura e dei clienti è diventata sempre più globale. In particolare, la vicinanza con i fornitori viene a essere definita in termini di macro-aree. Le sedi italiane delle aziende analizzate si riforniscono principalmente da fornitori localizzati in Europa. I casi in cui le imprese si servono di fornitori locali sono circoscritti ad alcune esigenze particolari, come commodities, oppure come prodotti che richiedono un importante interscambio tra produttore e consumatore.

³ Per approfondimenti rimandiamo a Barzotto, Corò e Volpe (2014).

Così come il sistema delle risorse locali influenza la performance di un'impresa, allo stesso tempo le attività svolte dalle imprese contribuiscono alla generazione dell'insieme di risorse presenti in un territorio. Le azioni che le imprese esaminate hanno intrapreso a favore del sistema delle risorse locali sono diverse, anche se molto spesso si tratta di un effetto indiretto (*out-come*), perciò non intenzionalmente orientato a tale scopo. Di seguito riportiamo alcuni esempi emersi dalle evidenze empiriche raccolte.

Una prima prospettiva è quando il territorio viene visto come base strategica in cui svolgere le funzioni aziendali ad alto valore aggiunto e definire le linee guida del gruppo. Secondo quanto emerge dalle interviste, gli stabilimenti presenti a Padova e Vicenza sono luoghi deputati allo sviluppo di prodotti ritenuti strategici.

Un secondo aspetto riguarda le azioni intraprese dalle aziende per lo sviluppo dell'organico aziendale. Le società oggetto dell'indagine hanno attivato diversi canali locali per incrementare costantemente la dotazione di competenze dei lavoratori, cercando di integrare le conoscenze tecniche di cui i dipendenti sono già in possesso grazie al sistema educativo, a competenze manageriali e comportamentali.

Le *partnership* con le università sono per lo più realizzate con atenei situati vicino alle aziende, nella stessa regione e/o nell'area settentrionale del Paese. I partenariati instaurati con gli istituti tecnici hanno una natura più locale; esse, infatti, tendono a crearsi all'interno della stessa regione, e spesso anche della stessa provincia o distretto. Le collaborazioni tra le imprese indagate e il sistema scolastico sono eterogenee. Esse differiscono in termini di intensità e durata nonché nei tipi di programmi creati.

Dall'analisi emerge come il sistema delle risorse locali benefici dalla presenza di queste aziende *leader* internazionali nel settore in cui operano. Tali imprese, infatti, fungono da polo attrattivo di lavoratori qualificati.

1.4 Conclusioni

Uno sguardo in profondità ai processi di internazionalizzazione rivela una complessità di effetti che si dispiegano nel territorio di origine delle imprese. È indubbio che alcuni effetti di sostituzione di risorse locali con risorse localizzate all'estero prendano piede. Ma, almeno nei casi qui esaminati, molte attività vengono mantenute, o addirittura rafforzate, nel sistema locale, con effetti che vanno oltre gli stessi confini delle imprese, a vantaggio del territorio.

Le risorse locali che aiutano le imprese a sviluppare e rendere sostenibile nel tempo una strategia di internazionalizzazione corrispondono ai fattori critici per l'attrattività di un territorio. La maggior consapevolezza del legame tra le strategie di internazionalizzazione delle imprese e il sistema delle risorse locali permetterebbe di sviluppare nuove competenze affinché i lavoratori rispondano efficacemente ai cambiamenti del mercato e, insieme, a modernizzare i mercati del lavoro per incrementare l'occupazione e la produttività.

Anche se le evidenze empiriche qui presentate sono limitate a pochi casi di studio, emerge in modo chiaro l'influenza delle risorse locali nel sostenere le strategie di apertura internazionale, in particolare per quanto riguarda il *matching* fra domanda e offerta nel mercato del lavoro. Le competenze lavorative – di natura tecnica e manifatturiera – sembrano essere il fattore territoriale che ha maggiore impatto sui risultati delle imprese e, in particolare, sulle condizioni che rendono possibile mantenere e sviluppare nella base domestica attività di governo delle CVG.

A livello di policy appare quindi opportuno rafforzare i legami con gli istituti tecnici e le università presenti sul territorio, predisponendo accordi di diversa natura – stage, borse di studio, dottorati, gruppi di studio e progetti di ricerca congiunti – per consentire un dialogo sempre più stretto e reciprocamente proficuo. Anche le reti dei fornitori e dei clienti locali rimangono fattori rilevanti del territorio, soprattutto quando vi è la necessità da parte dell'impresa di scambiare con continuità ed elevata frequenza informazioni strategiche. Ciò richiede il contatto con attori spazialmente e culturalmente vicini.

In definitiva l'impresa con le sue azioni e decisioni di investimento contribuisce allo sviluppo delle risorse locali. La stessa presenza di imprese sul territorio che rappresentano eccellenze internazionali nel settore in cui operano, è uno straordinario fattore di attrazione di talenti e risorse esterne al sistema locale. Gli attori locali e l'area di destinazione possono dunque trarre beneficio dalla varietà e complementarità di queste risorse, integrandole a quelle esistenti nel territorio.

In conclusione le relazioni locali non sembrano alternative a quelle globali. Al contrario, la possibilità per l'impresa di avere forti legami con il mercato locale del lavoro e la rete regionale e nazionale dei fornitori, contribuisce a sviluppare anche le relazioni internazionali. L'impiego delle risorse locali e la loro integrazione con fattori esterni contribuisce dunque a migliorare sia la competitività internazionale delle imprese, sia la qualità delle risorse locali. I risultati ottenuti in questo studio, per quanto ancora molto parziali, forniscono elementi utili nell'identificare il potenziale di innovazione di un territorio. Una migliore conoscenza delle risorse locali che influenzano il vantaggio competitivo delle imprese più aperte agli scambi e alle reti globali è condizione per definire gli interventi più appropriati di policy.

Riferimenti bibliografici

- Adner, R. e Kapoor, R. (2010). Value creation in innovation ecosystems: How the structure of technological interdependence affects firm performance in new technology generations. *Strategic Management Journal*, 31: 306–333.
- Barzotto M., G. Corò e M. Volpe (2014), "Apertura internazionale e risorse economiche locali. Un'indagine sul radicamento territoriale di imprese multinazionali", *Argomenti*, 42.
- Barzotto M., G. Corò e M. Volpe (2015), "Territorial Capital as a Company's Intangible. Exploratory Evidence from Ten Italian Multinational Corporations", *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 17.
- Berger, S. (2013). *Making in America. From Innovation to Market*. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Blinder, A. S. e Krueger, A. B. (2013). Alternative Measures of Offshorability: A Survey Approach. *Journal of Labor Economics*. Part. 2, Vol. 31(2):S97- S127.
- Bucini G., Corò G., Micelli S. (2014), Rethinking the Role of Manufacturing in Global Value Chains. An International Comparative Study in the Furniture Industry", *Industrial and Corporate Change*, 23 (4): 967-996
- Camagni, R. (2008). Regional competitiveness: towards a concept of territorial capital. *Modelling Regional Scenarios for the Enlarged Europe*. Springer Berlin Heidelberg, pp. 33-47.
- Causo, S., Costa, S. Luchetti, F., Monducci, e Rossetti, S. (2014). Internazionalizzazione delle imprese manifatturiere italiane durante la crisi: vincitori e vinte nel mercato globale. *L'Industria*, XXXV (1).
- Corò, G., e Volpe, M. (2012). Offshoring internazionale e attrazione degli investimenti, in Unioncamere Veneto, *Veneto Internazionale 2012. Rapporto sull'internazionalizzazione del sistema economico regionale*.
- Corò, G., Schenkel M., e Volpe M., "International Offshoring, Local Effects: An Inquiry on Italian Firms" in *Symphonya. Emerging Issues in Management*, n. 2/2013
- Elia, S., Mariotti, I., e Piscitello, L. (2009). The impact of outward FDI on the home country's labour demand and skill composition. *International Business Review*, 18(4):357-372.
- Gereffi, G. e Sturgeon, T. J. (2004). Globalization, Employment, and Economic Development: A Briefing Paper. *Sloan Workshop*

- Series in Industry Studies. Rockport, Massachusetts.*
- Gereffi, G., Humphrey, J., Kaplinsky, R. e Sturgeon, T. J. (2001). Introduction: Globalisation, Value Chains and Development. *IDS Bulletin*, 32:1-8. doi: 10.1111/j.1759-5436.2001.mp32003001.x
- Giuliani, M. (2013). Not all sunshine and roses: discovering intellectual liabilities 'in action'. *Journal of Intellectual Capital*, 14(1):127 – 144.
- Glaeser, E. L., e Resseger, M. G. (2010). The complementarity between cities and skills. *Journal of Regional Science*, 50(1):221-244.
- Moretti, E. (2012), *The New Geography of Jobs*. Houghton Mifflin Harcourt.
- Morgan, K. (2004). The exaggerated death of geography: learning, proximity and territorial innovation systems. *Journal of economic geography*, 4(1):3-21.
- Mudambi, R. (2007). Offshoring: economic geography and the multinational firm. *Journal of International Business Studies*, 38(1):206.
- Mudambi, R. (2008). Location, control and innovation in knowledge-intensive industries. *Journal of Economic Geography*, 8(5):699-725.
- Nielsen, P. B. e Sturgeon, T. J. (2014). Using Business Functions to Measure International Trade and Economic Globalization. *International Conference on Trade and Economic Globalization*, Aguascalientes, Mexico.
- Ostrom, E. (2010), "Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems", in *American Economic Review*, 100, June, 641-672
- Rueda-Cantucho, J. M., Sousa, N., Andreoni, V., e Arto, I. 2012. The Single Market as an engine for employment growth through the external trade. Joint Research centre, IPTS, Seville.

2. INTERNAZIONALIZZAZIONE, INNOVAZIONE E PERFORMANCE DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE: REGIONI EUROPEE A CONFRONTO*



2.1 Introduzione¹

Negli ultimi anni si sta assistendo ad una diffusione esponenziale dei *big data* e, più in generale, a una sempre maggior possibilità di accesso a informazioni economiche puntuali. Di fronte a questa crescente disponibilità di dati e statistiche, l'analisi economica – seppur lentamente e faticando ad abbandonare modalità operative oramai obsolete – sta seguendo un percorso evolutivo alla ricerca di nuovi paradigmi interpretativi.

È un percorso che anche il Centro studi Unioncamere Emilia-Romagna ha intrapreso da tempo, consapevole che i tradizionali filtri con i quali si fotografano le condizioni socio-economiche di un territorio restituiscono un'immagine sempre più parziale e sfocata. Paradossalmente avere sempre più dati a disposizione non si è tradotto in una maggior capacità esplicativa dei fenomeni, anzi. Fino ad oggi tutte le analisi – e, conseguentemente le linee d'azione e l'assetto organizzativo per poterle realizzare – sono state costruite componendo, in maniera differente, sempre gli stessi tre tasselli: il territorio, il settore e la dimensione d'impresa. Tuttavia, in questi anni, i tre tasselli si sono profondamente trasformati. Il territorio è sempre meno quello definito dai confini amministrativi ma è quello dove insistono le relazioni delle imprese, aree vaste a geometria variabile i cui confini sono in perenne riconfigurazione. I settori tradizionali si sono ricomposti in filiere che tengono insieme componente manifatturiera e terziaria, rendendo sempre più complesso scindere le attività che compongono la catena del valore. La dimensione d'impresa, tradizionalmente identificata dal numero degli addetti, è stata sostituita dalla dimensione strategica, dall'intensità delle relazioni che l'impresa ha in essere con altri attori economici, privati o pubblici.

Non allineare le analisi – e, soprattutto, le linee d'azione - ai tre tasselli che cambiano equivarrebbe ad essere distonici con le dinamiche sociali ed economiche. Con questo obiettivo Unioncamere Emilia-Romagna sta componendo, unendo archivi amministrativi provenienti da più fonti, un sistema informativo a partire dai dati delle singole imprese della regione, perché solo dall'osservazione dei numeri destrutturati è possibile creare nuovi filtri capaci di restituire una fotografia più fedele alla realtà.

Tuttavia disporre di un sistema informativo su base regionale non è sufficiente, per quanto affermato è fondamentale poter accedere alle informazioni puntuali delle altre imprese in Italia e nel mondo.

* A cura di Matteo Beghelli, Ufficio Studi Unioncamere Emilia-Romagna.

¹ Il presente lavoro, realizzato dal Centro studi di Unioncamere Emilia-Romagna, si inserisce nell'ambito del protocollo di collaborazione Lover firmato tra le Unioni regionali delle Camere di commercio di Lombardia, Veneto ed Emilia-Romagna.

Nel corso del 2014 la società Bureau Van Dijk - sviluppando un progetto realizzato in collaborazione con Unioncamere Emilia-Romagna e Unioncamere Lombardia - ha lanciato la piattaforma informativa Trade Catalyst, che incrocia i dati di oltre 140 milioni di società a livello mondiale². Si tratta di un patrimonio informativo che – pur non includendo la totalità delle imprese - apre nuovi scenari per quanto riguarda la ricerca economica.

Questo studio rappresenta una prima esplorazione dei dati, ovvero la prima fase di un'analisi più articolata che prenderà forma e sostanza nei prossimi mesi, attraverso approfondimenti e nuove ricerche (in particolare focalizzando l'attenzione sui dati delle esportazioni). E, soprattutto, cercando di unire tutti i dati mediante un unico filo conduttore, un filo rosso che possa tradurre miliardi di numeri in poche informazioni con forte valenza strategica. Con l'obiettivo manifesto di fornire un prezioso supporto alle scelte delle persone, delle imprese, dei decisori politici.

Il focus di questa prima esplorazione riguarda l'industria manifatturiera, nello specifico il posizionamento di Emilia-Romagna, Veneto e Lombardia rispetto alle altre regioni dell'Unione Europea a forte vocazione manifatturiera.

2.2 Il settore manifatturiero nel mondo

Al fine di individuare alcune macro-tendenze utili per contestualizzare le analisi, la disamina è iniziata dall'insieme delle società mondiali manifatturiere che nel 2013 hanno depositato il bilancio e che sono entrate a far parte della piattaforma Trade Catalyst. Stiamo parlando di un milione e duecentomila aziende manifatturiere sparse in tutto il mondo: non si tratta dell'universo delle imprese, ma sicuramente una copertura rilevante in termini di imprese e quasi totale per quanto concerne il fatturato. Complessivamente il volume d'affari delle imprese considerate supera i 35.400 miliardi di euro, con una quota superiore al 25 per cento attribuibile alla Cina, prima nazione manifatturiera del mondo. Al secondo posto gli Stati Uniti (13%), seguiti da Giappone, Germania e Regno Unito. L'Italia si posiziona all'ottavo posto, con un fatturato che supera i mille miliardi di euro, pari al 3 per cento dell'ammontare mondiale. Rispetto alla dinamica mondiale le imprese italiane registrano un andamento peggiore, un trend di minor crescita che riguarda anche il Giappone e il Regno Unito. Con riferimento al numero delle imprese, l'Italia si colloca al secondo posto nella graduatoria mondiale, preceduta solamente dalla Cina.

Il 2,5 per cento delle imprese manifatturiere italiane è controllato da una società che ha sede in un altro Paese, vale a dire che quasi il 20 per cento del fatturato manifatturiero italiano è ascrivibile a imprese a controllo estero. In valori assoluti di fatturato a controllo estero l'Italia si posiziona all'ottavo posto nella graduatoria mondiale. A guidare la classifica delle imprese a controllo estero – indice della capacità di attrarre investimenti stranieri – è la Cina, seguita da Germania e Regno Unito. In questi ultimi due Paesi quasi un quarto del fatturato delle imprese manifatturiere è riconducibile a società con proprietà straniera.

² All'interno di Trade Catalyst sono contenute le informazioni di tutte le società mondiali che hanno l'obbligo di deposito del bilancio. Una copertura che riguarda tutte le società più rilevanti e che – proprio per la dimensione delle imprese presenti - diventa quasi totale in termini di fatturato e addetti. In questa piattaforma sono incrociati i dati di bilancio, azionariato, partecipazioni, brevetti e marchi con i flussi commerciali import-export globali di oltre 5mila prodotti e con i dati del commercio estero delle province italiane.

La percentuale di imprese italiane a controllo estero è notevolmente più bassa rispetto a quella inglese, inferiore a quella tedesca, leggermente inferiore a quella francese. Molte possono essere le ragioni che spiegano una minor capacità di attrarre investimenti dall'estero, come è noto burocrazia e tassazione sicuramente giocano un ruolo rilevante.

Anche con riferimento alla capacità di acquisire imprese estere, indicatore associabile al grado di internazionalizzazione, l'Italia si colloca all'ottavo posto. Il 4 per cento delle imprese italiane controlla imprese fuori dai confini nazionali, in questo caso una quota superiore a quella tedesca e francese. È dunque un fenomeno maggiormente diffuso nel nostro Paese, che interessa anche imprese di media dimensione. All'interno del processo di internazionalizzazione si ritrovano sia azioni volte alla delocalizzazione produttiva, sia quelle finalizzate a strategie commerciali sempre più adatte alle differenti esigenze dei mercati di riferimento.

L'Italia è il terzo Paese al mondo per numero di società che depositano brevetti, preceduta dalla Cina e dalla Repubblica di Corea. In termini percentuali, rappresentano il 9 per cento, circa la metà di quanto avviene in Germania. L'Italia è prima per numero di marchi depositati, oltre l'8 per cento delle società ha depositato dei marchi, quota poco distante da quella tedesca.

Tabella 2.1 - Primi 20 Paesi per fatturato delle imprese manifatturiere. Anno 2013

| Rank Paese | Numero di imprese | Peso % su totale | Fatturato (mld euro) | Quota % di mercato | Trend rispetto al mondo |
|-------------------------|-------------------|------------------|----------------------|--------------------|-------------------------|
| 1 Rep. Popolare Cinese | 372.934 | 30,6 | 9.335 | 26,37 | ↑ |
| 2 Stati Uniti d'America | 9.655 | 0,8 | 4.371 | 13,36 | ↔ |
| 3 Giappone | 40.264 | 3,3 | 3.399 | 9,60 | ↓ |
| 4 Germania | 49.996 | 4,1 | 2.188 | 6,18 | ↔ |
| 5 Regno Unito | 13.931 | 1,1 | 1.673 | 4,72 | ↓ |
| 6 Francia | 84.372 | 6,9 | 1.443 | 4,07 | ↔ |
| 7 Rep. Di Corea | 58.932 | 4,8 | 1.211 | 3,42 | ↔ |
| 8 Italia | 128.565 | 10,6 | 1.057 | 2,99 | ↓ |
| 9 Sud Africa | 447 | 0,0 | 799 | 2,26 | ↑ |
| 10 Russia | 93237 | 7,7 | 758 | 2,14 | ↑ |
| 11 India | 6.942 | 0,6 | 680 | 1,92 | ↓ |
| 12 Paesi Bassi | 1.378 | 0,1 | 600 | 1,69 | ↓ |
| 13 Taiwan | 1.794 | 0,2 | 493 | 1,39 | ↓ |
| 14 Spagna | 73.153 | 6,0 | 490 | 1,39 | ↔ |
| 15 Svizzera | 152 | 0,0 | 400 | 1,13 | ↔ |
| 16 Brasile | 3.313 | 0,3 | 385 | 1,09 | ↓ |
| 17 Belgio | 4.311 | 0,4 | 358 | 1,01 | ↓ |
| 18 Svezia | 18.264 | 1,5 | 353 | 1,00 | ↓ |
| 19 Thailandia | 16.859 | 1,4 | 333 | 0,94 | ↔ |
| 20 Singapore | 628 | 0,1 | 327 | 0,92 | ↓ |
| Mondo | 1.218.691 | 100,0 | 35.404 | 100,00 | ↔ |

Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

Tabella 2.2 - Primi 20 Paesi per investimenti diretti dall'estero. Anno 2013

| Rank Paese | Numero di imprese con azionista di riferimento globale estero | % di imprese con azionista di riferimento globale estero | Fatturato realizzato da imprese con azionista estero (miliardi di euro) | % di fatturato "estero" su fatturato totale | Gradi di attrattività rispetto al mondo |
|-------------------------|---|--|---|---|---|
| 1 Rep. Popolare Cinese | 4.147 | 1,1 | 619 | 6,6 | ↓ |
| 2 Germania | 4.267 | 7,0 | 501 | 22,9 | ↔ |
| 3 Regno Unito | 4.195 | 24,7 | 371 | 22,2 | ↑ |
| 4 Sud Africa | 57 | 12,3 | 315 | 39,4 | ↑ |
| 5 Francia | 3.529 | 4,2 | 267 | 18,5 | ↔ |
| 6 Stati Uniti d'America | 444 | 4,6 | 221 | 4,7 | ↓ |
| 7 Singapore | 261 | 41,5 | 206 | 63,0 | ↑ |
| 8 Italia | 3.270 | 2,5 | 203 | 19,2 | ↔ |
| 9 Belgio | 1.369 | 30,9 | 199 | 55,6 | ↑ |
| 10 Spagna | 1.880 | 2,5 | 179,0 | 36,5 | ↑ |
| 11 Russia | 2.774 | 2,9 | 177 | 23,4 | ↔ |
| 12 Paesi Bassi | 633 | 38,7 | 159 | 26,5 | ↑ |
| 13 Brasile | 578 | 17,4 | 137 | 35,5 | ↑ |
| 14 Polonia | 2.608 | 15,2 | 119 | 43,9 | ↑ |
| 15 Thailandia | 1.007 | 6,0 | 11 | 32,5 | ↑ |
| 16 Rep. Ceca | 2.161 | 13,9 | 89 | 64,2 | ↑ |
| 17 India | 660 | 9,3 | 86 | 12,7 | ↔ |
| 18 Svezia | 681 | 3,7 | 71 | 20,0 | ↔ |
| 19 Malaysia | 618 | 11,0 | 68 | 27,8 | ↑ |
| 20 Rep. Di Corea | 368 | 0,6 | 62 | 5,1 | ↓ |
| Mondo | 48.754 | 3,9 | 5.047 | 14,3 | ↔ |

Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

Tabella 2.3 - Primi 20 Paesi per investimenti diretti all'estero. Anno 2013

| Rank Paese | Numero di filiali estere | Numero di imprese con filiali estere | % di imprese con filiali estere | Fatturato delle imprese con filiali estere (mld euro) | % Fatturato imprese con filiali estere | Grado di investim. esteri rispetto al mondo |
|-------------------------|--------------------------|--------------------------------------|---------------------------------|---|--|---|
| 1 Stati Uniti d'America | 29.417 | 1.582 | 16,4 | 4.254 | 89,9 | ↔ |
| 2 Giappone | 14.410 | 1.448 | 3,6 | 2.608 | 76,7 | ↔ |
| 3 Germania | 14.954 | 2.193 | 3,6 | 1.670 | 76,3 | ↔ |
| 4 Regno Unito | 8.810 | 1.340 | 7,9 | 1.191 | 71,2 | ↔ |
| 5 Francia | 13.182 | 2.170 | 2,6 | 969 | 67,5 | ↔ |
| 6 Rep. Popolare Cinese | 1.306 | 518 | 0,1 | 818 | 8,8 | ↓ |
| 7 Rep. Di Corea | 1.555 | 363 | 0,6 | 553 | 45,7 | ↔ |
| 8 Italia | 16.571 | 5.117 | 4,0 | 529 | 50,1 | ↔ |
| 9 Paesi Bassi | 4.654 | 387 | 23,7 | 492 | 82,0 | ↔ |
| 10 Svizzera | 4.231 | 130 | 85,5 | 390 | 97,7 | ↑ |
| 11 India | 2.721 | 497 | 7,0 | 374 | 54,9 | ↔ |
| 12 Taiwan | 1.431 | 526 | 29,3 | 374 | 75,8 | ↔ |
| 13 Svezia | 4.894 | 931 | 5,1 | 274 | 77,6 | ↔ |
| 14 Belgio | 5.827 | 945 | 21,3 | 248 | 69,2 | ↔ |
| 15 Canada | 2.386 | 534 | 61,3 | 232 | 95,5 | ↑ |
| 16 Spagna | 6.153 | 1.986 | 2,7 | 220 | 45,0 | ↔ |
| 17 Russia | 303 | 103 | 0,1 | 198 | 26,1 | ↔ |
| 18 Australia | 2.291 | 327 | 37,4 | 181 | 57,4 | ↔ |
| 19 Isole Cayman | 6.483 | 415 | 84,0 | 180 | 94,6 | ↑ |
| 20 Finlandia | 3.039 | 552 | 5,3 | 174,0 | 81,5 | ↔ |
| Mondo | 173.976 | 28.295 | 2,3 | 17.903 | 50,6 | ↔ |

Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

Tabella 2.4 - Primi 10 Paesi per numero di società manifatturiere che hanno depositato brevetti. Anno 2013

| Rank Paese | Numero di imprese con brevetto depositato | Numero di brevetti depositati | % di imprese con brevetti | Grado di innovazione (brevetti) |
|-------------------------|---|-------------------------------|---------------------------|---------------------------------|
| 1 Rep. Popolare Cinese | 22.714 | 442.657 | 6,1 | ↓ |
| 2 Rep. Di Corea | 12.535 | 665.210 | 21,2 | ↑ |
| 3 Italia | 11.766 | 96.255 | 9,1 | → |
| 4 Germania | 10.974 | 741.230 | 17,9 | ↑ |
| 5 Giappone | 5.522 | 5.545.494 | 13,7 | ↑ |
| 6 Spagna | 5.304 | 26.796 | 7,2 | → |
| 7 Francia | 4.820 | 149.680 | 5,7 | ↓ |
| 8 Regno Unito | 3.811 | 157.493 | 22,4 | ↑ |
| 9 Stati Uniti d'America | 3.245 | 1.019.192 | 33,4 | ↑ |
| 10 Svezia | 1.803 | 58.336 | 9,9 | ↑ |
| Mondo | 97.301 | 9.409.239 | 7,8 | → |

Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

Tabella 2.5 - Primi 10 Paesi per numero di società manifatturiere che hanno depositato marchi. Anno 2013

| Rank Paese | Numero di imprese con marchio depositato | Numero di marchi depositati | % di imprese con marchi | Grado di innovazione (marchi) |
|-------------------------|--|-----------------------------|-------------------------|-------------------------------|
| 1 Italia | 10.843 | 49.152 | 8,4 | ↑ |
| 2 Spagna | 6.511 | 26.857 | 8,8 | ↑ |
| 3 Germania | 6.059 | 62.286 | 9,9 | ↑ |
| 4 Francia | 4.167 | 37.679 | 4,9 | → |
| 5 Stati Uniti d'America | 3.753 | 152.284 | 38,5 | ↑ |
| 6 Regno Unito | 3.421 | 29.692 | 20,1 | ↑ |
| 7 Rep. Popolare Cinese | 2.788 | 5.763 | 0,7 | ↓ |
| 8 Giappone | 1.981 | 43.717 | 4,9 | → |
| 9 Svezia | 1.418 | 11.372 | 7,8 | ↑ |
| 10 Polonia | 1.095 | 4.401 | 6,4 | ↑ |
| Mondo | 54.034 | 511.447 | 4,3 | → |

Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

2.3 Emilia-Romagna, Lombardia e Veneto a confronto con le principali regioni europee

Sulla base del fatturato delle società, della loro numerosità e dell'incidenza dell'industria manifatturiera sul totale delle attività economiche, sono state individuate le regioni europee a maggior vocazione manifatturiera. Le elaborazioni hanno restituito 8 regioni, due tedesche (Baden-Wuerttemberg, Nordrhein-Westfalen), una inglese (West Midlands), una spagnola (Cataluna), una francese (Rhone-Alpes) e tre italiane (Emilia-Romagna, Lombardia e Veneto).

Complessivamente le 8 regioni contano oltre 160mila società per un fatturato complessivo prossimo ai 2mila miliardi di euro. Le regioni tedesche e quella inglese si distaccano nettamente dalle altre per dimensione media, sia in termini di fatturato che di addetti. Emilia-Romagna e Veneto, con un fatturato medio attorno ai 6 milioni di euro e ai 30 addetti, appartengono al gruppo delle regioni con dimensione d'impresa più contenuta, insieme alla Cataluna ed al Rhone-Alpes. La Lombardia, con 9 milioni di fatturato e 38 addetti, si discosta dalle altre due regioni pur rimanendo su posizioni distanti da quelle delle regioni tedesche e del Regno Unito.

Il primo dato rilevante che emerge dai numeri riguarda l'incidenza della tassazione dei profitti. Se si considerano solo le imprese con un risultato ante imposte positivo e si misura l'incidenza delle imposte e tasse su tale risultato si ha una stima – seppur parziale e approssimativa - dell'aliquota effettiva. Il peso della tassazione in Italia è cosa nota, l'analisi restituisce un differenziale a sfavore delle regioni italiane che mediamente supera i 10 punti percentuali e, in alcuni casi, arriva a sfiorare i 20 punti percentuali.

Tabella 2.6 - Principali regioni manifatturiere. Valori economici di bilancio. Anno 2013

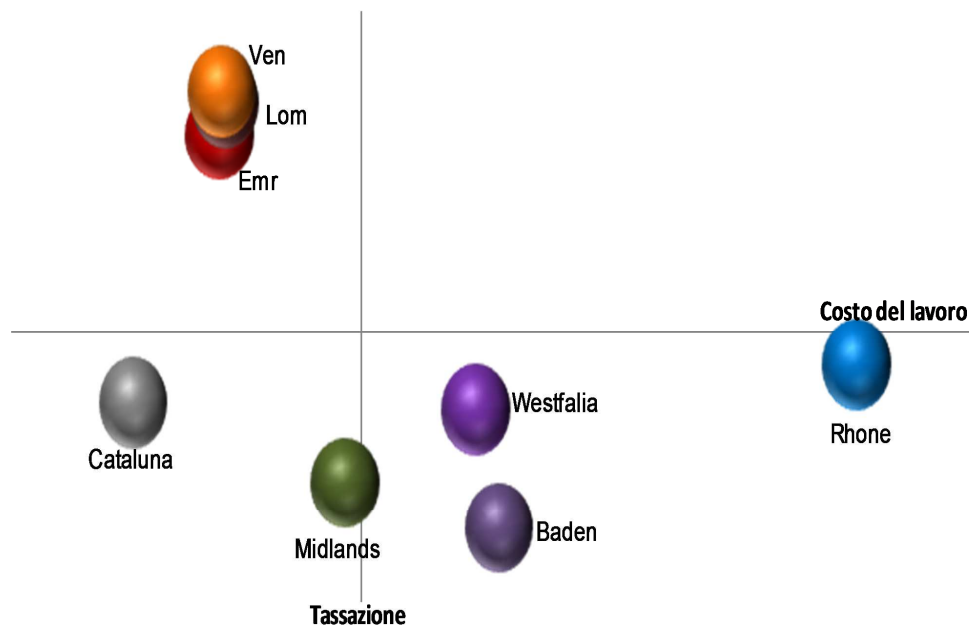
| Paese | Regione | Imprese | Fatturato (mln) | Fatt. medio per imprese (mgl) | Addetti per imprese | Risultato ante imposte su fatturato (%) | Tasse su risultato ante imposte (>0) (%) |
|-----------|-------------------------|---------------|-----------------|-------------------------------|---------------------|---|--|
| DE | Baden-Württemberg | 9.579 | 434.215 | 45.330 | 187 | 7,6 | 16,7 |
| DE | Nordrhein-Westfalen | 13.724 | 392.724 | 28.616 | 105 | 5,6 | 22,4 |
| ES | Cataluna | 30.359 | 140.774 | 4.637 | 21 | 7,3 | 22,7 |
| FR | Rhone-Alpes | 16.672 | 97.433 | 5.844 | 37 | 8,2 | 24,6 |
| GB | West Midlands | 2.897 | 100.001 | 34.519 | 238 | 9,0 | 18,8 |
| IT | Emilia-Romagna | 19.310 | 126.342 | 5.847 | 29 | 6,4 | 35,8 |
| IT | Lombardia | 44.888 | 406.609 | 9.058 | 38 | 6,1 | 37,4 |
| IT | Veneto | 22.833 | 129.019 | 5.651 | 28 | 5,4 | 38,0 |
| | Totale aree selezionate | 160.262 | 1.827.117 | 11.401 | 52 | 6,8 | 26,2 |

Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

È interessante notare come le regioni italiane non presentino differenze sostanziali rispetto alle altre aree europee in termini di produttività (misurata attraverso un indicatore sintetico che tiene conto del valore per addetto del fatturato, del valore aggiunto e del risultato ante imposte).

Il costo del lavoro di Emilia-Romagna, Veneto e Lombardia – sia come valore medio per addetto che come incidenza sul fatturato – è mediamente inferiore a quello delle altre regioni prese in esame. Per una valutazione più precisa i dati andrebbero esaminati per classe dimensionale e per settore di appartenenza, tuttavia sembra di poter affermare che le imprese italiane non scontino differenziali negativi rispetto alle altre per quanto riguarda produttività e costo del lavoro.

Grafico 2.1 - Principali regioni manifatturiere. Tassazione e costo del lavoro. Anno 2013



Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

Tabella 2.7 - Principali regioni manifatturiere. Valori economici di bilancio per addetto. Anno 2013

| Paese | Regione | Fatturato per addetto | Risultato ante imposte per addetto | Costo del lavoro per addetto | Costo del lavoro su fatturato (%) |
|-----------|-------------------------|-----------------------|------------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|
| DE | Baden-Württemberg | 264.358 | 20.387 | 54.968 | 27,1 |
| DE | Nordrhein-Westfalen | 246.521 | 28.656 | 51.592 | 27,6 |
| ES | Cataluna | 174.174 | 10.842 | 33.998 | 32,4 |
| FR | Rhone-Alpes | 200.357 | 13.830 | 46.377 | 33,3 |
| GB | West Midlands | 267.184 | 29.869 | 39.885 | 23 |
| IT | Emilia-Romagna | 251.542 | 14.970 | 35.343 | 22,9 |
| IT | Lombardia | 261.028 | 17.971 | 37.702 | 23,4 |
| IT | Veneto | 240.577 | 14.576 | 32.667 | 22,8 |
| | Totale aree selezionate | 242.634 | 16.349 | 36.881 | 25,5 |

Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

Per valutare l'andamento delle imprese negli ultimi 5 anni sono stati considerati due indicatori, entrambi costruiti tenendo conto solamente delle presenti in tutto l'arco temporale considerato. Il primo misura la variazione del fatturato dal 2008 al 2013, il secondo è un indice di resilienza, calcolato come saldo percentuale tra le imprese che nel quinquennio hanno aumentato fatturato e occupazione e quelle che hanno registrato contrazioni in entrambi gli indicatori. Buono il risultato del Baden-Wuerttemberg e del West Midlands, con fatturato in aumento e un indice di resilienza positivo, a sottolineare una crescita diffusa ad una vasta platea di imprese. Il forte incremento del volume d'affari del West Midlands è in larga parte imputabile all'andamento di un'impresa di maggiori dimensioni, la Jaguar. L'altra area tedesca, il Nordrhein-Westfalen, presenta una crescita diffusa, anche se il risultato finale è negativo a causa della flessione di alcune grandi società. Nelle altre regioni considerate si registra una diffusa stagnazione, tassi di crescita contenuti o in leggera diminuzione e una prevalenza di imprese in forte difficoltà, con fatturato in calo e costrette a ridurre il personale. Emilia-Romagna, Lombardia e Veneto si caratterizzano per un indicatore di resilienza negativo mentre si differenziano per la variazione del fatturato: negativa per la Lombardia, positiva per il Veneto e nulla per l'Emilia-Romagna.

Attraverso indicatori patrimoniali, economici e finanziari è possibile stimare la percentuale di imprese maggiormente esposte al rischio di fallimento nei prossimi mesi. In questo studio sono riportati due indici, il primo riguarda la percentuale di società a maggior rischio nei prossimi 18 mesi; il secondo è un indice complessivo calcolato dividendo le imprese in cinque classi e attribuendo un peso decrescente, da 1 a -1, in funzione dello stato di salute dell'impresa. Per entrambi gli indicatori le imprese italiane sembrano essere meno esposte al rischio default rispetto ai competitor europei.

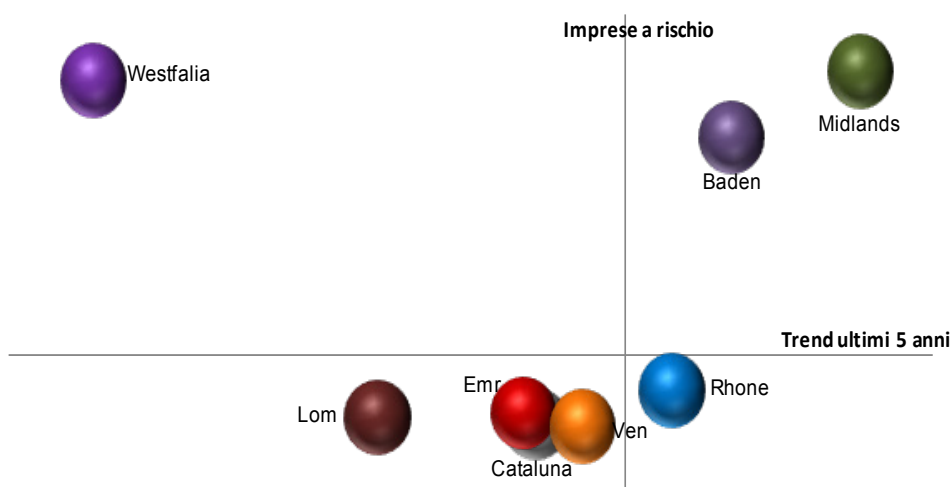
Come già sottolineato, negli ultimi anni ha assunto sempre più rilevanza la dimensione strategica delle imprese, cioè la capacità di essere in rete con altre società, anche attraverso quote di partecipazione. Il 41,7 per cento delle imprese esaminate è controllato da altre società e/o controlla altre imprese, una percentuale che supera il 70 per cento nelle regioni tedesche. Nelle tre regioni italiane 4 imprese su 10 sono inserite in un gruppo, mentre una percentuale compresa tra il 15,9 per cento della Lombardia ed il 19,1 per cento dell'Emilia-Romagna detiene partecipazioni di maggioranza assoluta in un'altra impresa. Il modello inglese prevede la presenza di gruppi molto numerosi, il numero medio di imprese per gruppo, infatti, è prossimo alle 80 unità nel West Midlands. In Italia, così come in Francia e in Spagna, il numero di società per gruppo si riduce notevolmente. Delle tre regioni manifatturiere italiane, quella con la dimensione media di gruppo minore è il Veneto (12,6 imprese). All'opposto, la Lombardia che, anche in considerazione del ruolo guida di Milano nella geografia economica nazionale, ha la maggior dimensione media (24,8 imprese). L'Emilia-Romagna presenta una situazione non dissimile a quella del Veneto con 18,9 imprese in media per gruppo. La ricerca di una dimensione strategica rilevante è più evidente, come prevedibile, nelle imprese con almeno 5 milioni di fatturato e in quelle che operano nel settore meccanico, chimico e ceramico.

Tabella 2.8 - Principali regioni manifatturiere. Andamento del fatturato e dell'indice di resilienza negli ultimi 5 anni, e del rischio default nei prossimi 18 mesi. Anno 2013

| Paese | Regione | Var. % fatturato 2013/2008 | Resilienti | Vulnerabili | Indice Resilienza | Solide | A rischio | Indice di rischio |
|-----------|-------------------------|----------------------------|-------------|-------------|-------------------|-------------|-------------|-------------------|
| DE | Baden-Württemberg | 4,6 | 36,1 | 23,2 | 12,9 | 26,1 | 38,8 | -12,6 |
| DE | Nordrhein-Westfalen | -9,4 | 36,0 | 25,0 | 11,0 | 26,1 | 41,0 | -14,9 |
| ES | Cataluna | 0,3 | 16,8 | 56,4 | -39,6 | 37,9 | 24,3 | 13,6 |
| FR | Rhone-Alpes | 3,3 | 31,7 | 35,2 | -3,5 | 34,4 | 27,6 | 6,9 |
| GB | West Midlands | 77,1 | 35,5 | 34,5 | 0,9 | 35,7 | 40,6 | -5 |
| IT | Emilia-Romagna | 0,0 | 26,8 | 33,9 | -7,1 | 37,2 | 25,0 | 12,1 |
| IT | Lombardia | -3,2 | 23,6 | 35,1 | -11,5 | 38,3 | 24,9 | 13,4 |
| IT | Veneto | 1,3 | 28,6 | 33,4 | -4,8 | 37,8 | 24,8 | 13 |
| | Totale aree selezionate | 2,2 | 25,2 | 37,1 | -12,0 | 35,3 | 28,1 | 7,2 |

Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

Grafico 2.2 - Principali regioni manifatturiere. Andamento del fatturato negli ultimi 5 anni e rischio default nei prossimi 18 mesi. Anno 2013



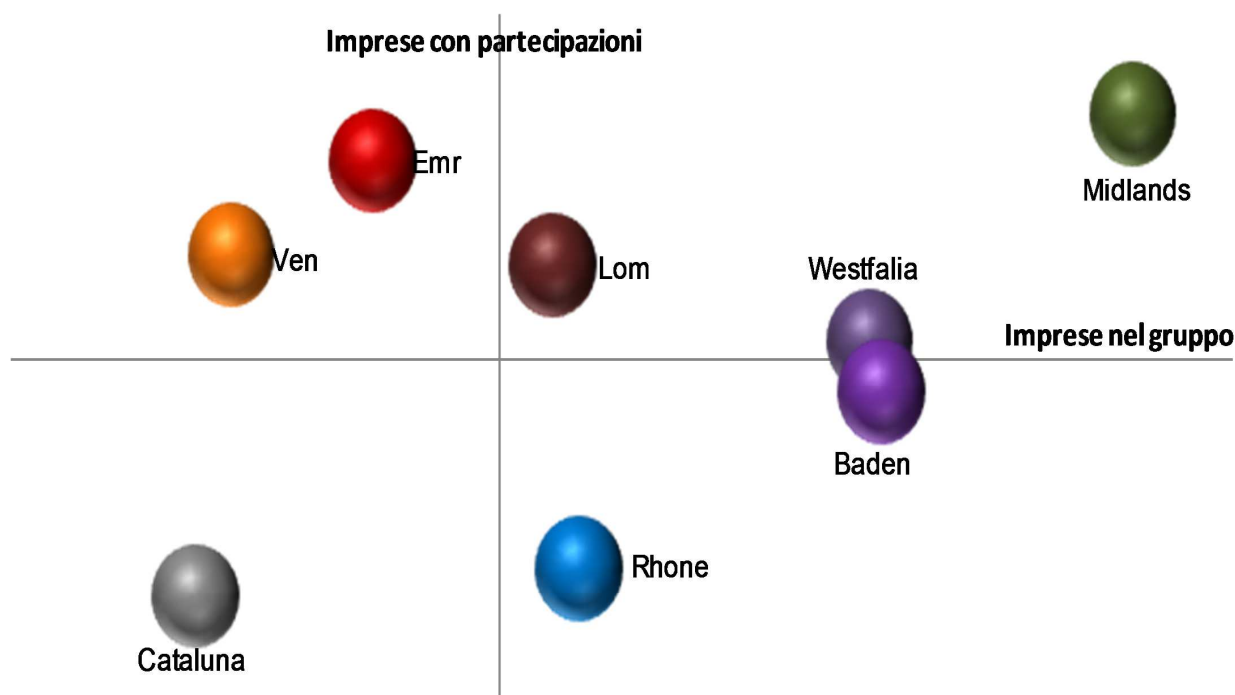
Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

Tabella 2.9 - Principali regioni manifatturiere. Indicatori di dimensione strategica (relazionale). Anno 2013

| Paese | Regione | Imprese in gruppo d'impresa | Dim. media gruppo | Imprese con partecipaz. | Numero partecipate | Network index (da 0 a 1) |
|-----------|-------------------------|-----------------------------|-------------------|-------------------------|--------------------|--------------------------|
| DE | Baden-Württemberg | 71,6 | 20,8 | 13,6 | 6,2 | 0,43 |
| DE | Nordrhein-Westfalen | 70,1 | 21,5 | 12,0 | 4,4 | 0,41 |
| ES | Cataluna | 26,3 | 17,7 | 5,8 | 2,7 | 0,16 |
| FR | Rhone-Alpes | 34,9 | 30,0 | 6,6 | 2,5 | 0,21 |
| GB | West Midlands | 47,1 | 79,5 | 20,5 | 4,3 | 0,34 |
| IT | Emilia-Romagna | 38,9 | 18,9 | 19,1 | 2,3 | 0,29 |
| IT | Lombardia | 40,7 | 24,8 | 15,9 | 2,5 | 0,28 |
| IT | Veneto | 41,2 | 12,6 | 16,2 | 2,1 | 0,29 |
| | Totale aree selezionate | 41,7 | 22,3 | 13,1 | 2,8 | 0,3 |

Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

Grafico 2.3 - Principali regioni manifatturiere. Dimensione strategica, partecipazioni e gruppi. Anno 2013



Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

La dimensione strategica e la sua apertura verso l'estero è misurabile anche attraverso la quota delle imprese con azionista di riferimento straniero. Considerando la totalità delle aziende il 3,5 per cento è a controllo estero, con una quota di fatturato del 23 per cento, vale a dire che fatto cento il volume d'affari complessivo quasi un quarto è riconducibile a società appartenenti a un altro Paese. Ancora una volta i valori maggiori riguardano le regioni tedesche e quella inglese, mentre i valori più bassi sono quelli di Veneto ed Emilia-Romagna. La Lombardia (assieme a Rhone-Alpes) riporta valori attorno alla media generale sia per incidenza delle imprese a controllo straniero sia per il loro peso sul fatturato. Anche questo caso, il ruolo baricentrale di Milano nell'economia italiana la rendono la naturale porta d'ingresso per gli investimenti esteri nel Paese.

Non necessariamente a valori inferiori conseguono valutazioni negative. Certamente una percentuale elevata di imprese a controllo straniero segnala la capacità di attrarre investimenti dall'estero; d'altro canto, la presenza di capitale straniero è associabile a un minor radicamento nel territorio della proprietà dell'impresa e, conseguentemente, ad una maggior propensione a trasferire l'attività qualora venisse a mancare il vantaggio localizzativo nel territorio stesso.

Analogamente, è possibile misurare la capacità delle imprese di acquisire il controllo di società all'estero. Su questo fronte i dati delle regioni italiane sono in linea con quelli delle altre regioni manifatturiere europee.

La distribuzione degli indicatori di internazionalizzazione dell'Emilia-Romagna, della Lombardia e del Veneto ricalca quella del sistema relazionale, con le imprese più strutturate, della meccanica, della ceramica e della chimica a guidare la classifica.

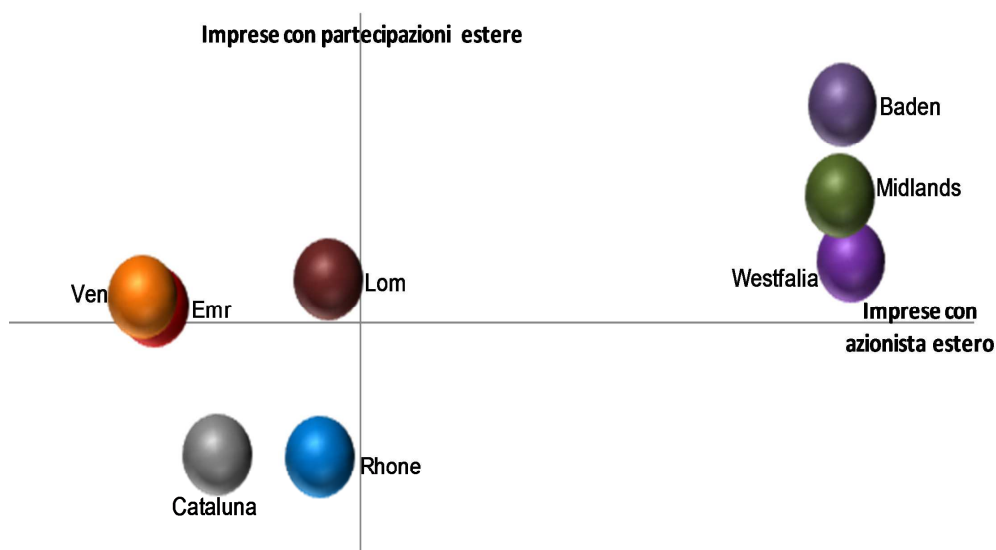
Tabella 2.10 - Principali regioni manifatturiere. Indicatori di internazionalizzazione. Anno 2013

| Pae. | Regione | Con azionista estero | Fatt. imp. con azion. estero | Indice di attrazione | Con partecipaz. estero | Fatturato imp. con part. estero | Indice di internaz. | Grado di apertura estero |
|-----------|-------------------------|----------------------|------------------------------|----------------------|------------------------|---------------------------------|---------------------|--------------------------|
| DE | Baden-Württemberg | 7,4 | 15,1 | 1,62 | 4,3 | 73,0 | 1,54 | 1,58 |
| DE | Nordrhein-Westfalen | 7,4 | 26,4 | 1,79 | 3,2 | 51,0 | 1,13 | 1,46 |
| ES | Cataluna | 2,4 | 31,1 | 0,92 | 1,8 | 27,4 | 0,63 | 0,77 |
| FR | Rhone-Alpes | 3,2 | 32,2 | 1,08 | 1,8 | 37,2 | 0,68 | 0,88 |
| GB | West Midlands | 14,4 | 53,0 | 3,51 | 3,7 | 44,3 | 1,22 | 2,37 |
| IT | Emilia-Romagna | 1,9 | 10,7 | 0,52 | 2,6 | 33,8 | 0,87 | 0,70 |
| IT | Lombardia | 3,3 | 23,3 | 0,97 | 3,1 | 36,8 | 1,02 | 1,00 |
| IT | Veneto | 1,8 | 8,9 | 0,47 | 2,9 | 29,1 | 0,93 | 0,70 |
| | Totale aree selezionate | 3,5 | 22,8 | 1,00 | 2,8 | 47,4 | 1,00 | 1,00 |

Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

Un ultimo aspetto esaminato in quest'analisi esplorativa riguarda la capacità di innovare, misurata attraverso il dato dei brevetti e dei marchi depositati. Sicuramente un indicatore grezzo e parziale, però oggettivo e di più facile lettura rispetto a stime effettuate attraverso indicatori di bilancio (non sempre realizzabili). L'11 per cento delle imprese analizzate svolge attività brevettuale, una percentuale analoga a quella di Emilia-Romagna, Lombardia e Veneto. Le regioni tedesche e il West Midlands presentano i valori più elevati, così come avviene relativamente al deposito di marchi.

Grafico 2.4 - Principali regioni manifatturiere. Imprese con partecipazioni estere e con azionista estero. Anno 2013

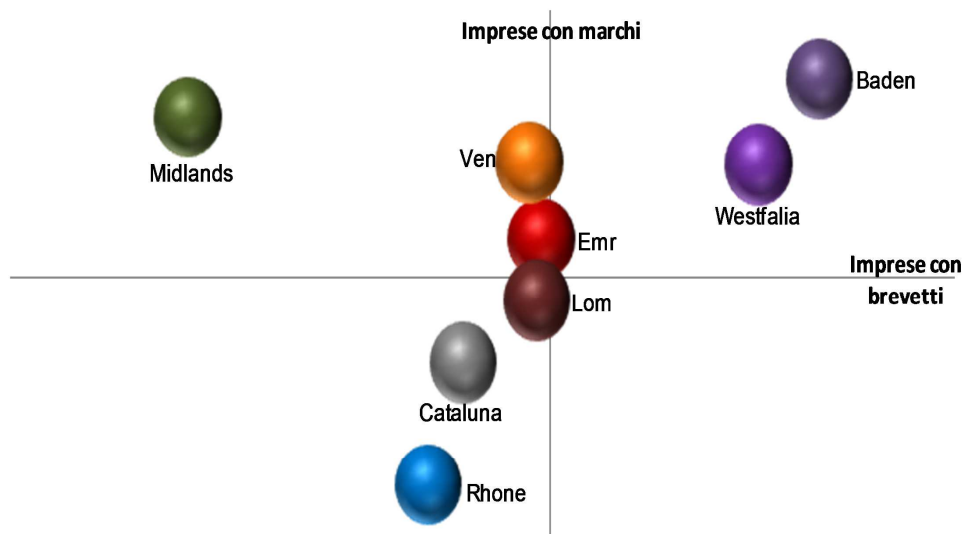


Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

Tabella 2.11 - Principali regioni manifatturiere. Indicatori di innovazione. Anno 2013

| Pae. | Regione | Imp. con brevetti | Num. brevetti | Fatt- imp. con brevetti | Imp. con marchi | Num. marchi | Fatt- imp. con marchi | Grado di innovazione |
|-----------|-------------------------|-------------------|---------------|-------------------------|-----------------|-------------|-----------------------|----------------------|
| DE | Baden-Württemberg | 21,9 | 103,2 | 86,3 | 11,9 | 11,6 | 78,7 | 16,89 |
| DE | Nordrhein-Westfalen | 19,4 | 29,1 | 72,9 | 10,3 | 7,2 | 64,2 | 14,84 |
| ES | Cataluna | 7,4 | 5,7 | 39,0 | 6,6 | 4,5 | 37,9 | 7,02 |
| FR | Rhone-Alpes | 6,0 | 14,7 | 46,7 | 4,3 | 5,6 | 41,4 | 5,15 |
| GB | West Midlands | 18,2 | 30,9 | 58,6 | 11,1 | 8,0 | 50,5 | 14,67 |
| IT | Emilia-Romagna | 10,6 | 8,6 | 40,8 | 8,9 | 4,6 | 46,6 | 9,75 |
| IT | Lombardia | 10,4 | 8,6 | 44,6 | 7,8 | 4,8 | 45,1 | 9,08 |
| IT | Veneto | 10,1 | 6,9 | 38,0 | 10,3 | 4,1 | 44,8 | 10,22 |
| | Totale aree selezionate | 11,0 | 23,4 | 60,3 | 8,2 | 5,6 | 56,8 | 9,58 |

Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

Grafico 2.5 - Principali regioni manifatturiere. Imprese con marchi e brevetti. Anno 2013

Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

2.4 Prime valutazioni di sintesi

È possibile riassumere, attraverso indici multidimensionali sintesi di più indicatori, quanto emerso dall'osservazione dei dati precedenti. Nello specifico sono stati utilizzati indici sulla dimensione d'impresa, sulla produttività, sul costo del lavoro, sulla tassazione, sull'andamento degli ultimi 5 anni, sul rischio di default, sulla dimensione strategica, sull'internazionalizzazione e sull'innovazione. Infine, è stato calcolato un indicatore di competitività complessivo, sintesi degli indicatori precedenti.

Rispetto alle altre regioni prese in esame – che, è bene ricordare, rappresentano le regioni dell'Unione Europea a maggior vocazione manifatturiera – Emilia-Romagna e Veneto presentano valori allineati alla media per quasi tutti gli indicatori, mostrando risultati più penalizzanti solamente per quanto riguarda la dimensione media, la tassazione e la capacità di attrarre investimenti. La Lombardia si differenzia dalle altre due regioni italiane in senso positivo per quel che riguarda la dimensione media e la capacità di attrazione (anche in questo caso, il ruolo baricentrale di Milano spiega buona parte di queste differenze) ed in senso negativo per quel che riguarda il trend degli ultimi 5 anni.

Il posizionamento delle regioni italiane porta ad affermare che, dove la sfida della competitività si gioca sul terreno delle imprese (produttività, sviluppo di relazioni, capacità di investire all'estero e di innovare), Emilia-Romagna, Lombardia e Veneto competono alla pari con le altre regioni europee. Quando nella sfida entra in gioco lo Stato, in senso ampio, (ad esempio tramite la tassazione e la burocrazia che frenano l'attrazione di investimenti dall'estero) le imprese italiane gareggiano caricandosi sulle spalle una pesante zavorra.

Gli stessi dati possono essere rielaborati ed esaminati da una differente prospettiva. Consideriamo solo le imprese per le quali disponiamo dei dati dal 2008 al 2013 e le dividiamo in due categorie, quelle che negli ultimi cinque anni hanno aumentato il fatturato e quelle che lo hanno diminuito. I due gruppi presentano numerosità analoghe, il 47 per cento delle società appartiene alla categoria delle imprese in crescita, il 53 per cento rientra tra le società con volume d'affari in contrazione. Se replichiamo l'analisi all'interno delle singole regioni la percentuale di imprese con fatturato crescente risulta maggiore nel Baden Wuerttemberg e nel West Midlands, inferiore nella Cataluna. Con riferimento ai settori i risultati migliori si registrano nel comparto alimentare e in quello chimico, quelli peggiori afferiscono ai metalli e all'industria del legno.

Le differenze maggiori si riscontrano nella ripartizione per classi dimensionali. La percentuale di imprese con fatturato in crescita aumenta all'aumentare del volume d'affari; solo il 30 per cento delle società con fatturato inferiore al milione nel 2013 ha recuperato il volume d'affari del 2008 (a valori correnti, in termini reali al netto dell'inflazione la percentuale sarebbe inferiore), tra le società con volume d'affari superiore ai cento milioni la quota di quelle in crescita sfiora il 70 per cento.

Dunque, la dimensione d'impresa rappresenta un fattore che nell'ultimo quinquennio ha inciso profondamente nei risultati economici delle società. Tuttavia, all'interno delle classi dimensionali, si riscontrano dinamiche differenti, imprese che crescono nonostante la piccola dimensione, grandi società in forte difficoltà economica. Possiamo approfondire ulteriormente l'analisi ricercando all'interno di ciascuna classe dimensionale i fattori più rilevanti nel determinare differenti risultati economici.

La produttività è una leva competitiva strategicamente rilevante in tutte le classi dimensionali. Il suo potere discriminante – cioè la sua incidenza nel determinare la suddivisione tra imprese in crescita e quelle in flessione – è rilevante nelle società fino a 5 milioni di fatturato, diventa molto rilevante per quelle più grandi. Il costo del lavoro non spiega la differenza tra i due gruppi (imprese in crescita e imprese in calo), solo tra le società più piccole ha una modesta rilevanza.

Al contrario la tassazione è fattore altamente discriminante, soprattutto tra le imprese più piccole e quelle più grandi.

La partecipazione a un gruppo di imprese e la dimensione della rete di relazioni con le altre imprese è irrilevante per le società di minori dimensioni, diventa una leva strategica fondamentale per le imprese con almeno 5 milioni di fatturato.

Lo stesso risultato riguarda l'internazionalizzazione e l'innovazione: non è determinante nelle imprese che fatturano fino ad un milione, comincia ad avere una certa incidenza per le società con un volume d'affari inferiore ai cinque milioni, diventa fattore imprescindibile per le imprese più grandi. In conclusione, si può affermare che per le società piccole e medio piccole la capacità di competere e di stare sul mercato si gioca prevalentemente su fattori interni all'impresa (produttività, costo del lavoro), una competizione nella quale chi opera in mercati con più elevata tassazione parte fortemente svantaggiato. Per le imprese maggiori, oltre a quanto visto per le piccole, la competizione passa dalla capacità di accrescere la propria dimensione strategica, di aprirsi all'estero e di innovare.

Valutazioni che vanno lette e interpretate affiancandole a un altro dato. L'Istat ha stimato in oltre 200 miliardi di euro il peso dell'economia sommersa e dell'illegalità in Italia. Se l'Italia avesse un'incidenza dell'economia sommersa pari alla media delle altre nazioni europee, quindi non trasformandosi in una

nazione particolarmente virtuosa ma semplicemente un Paese come gli altri, ogni anno emergerebbero, e sarebbero tassabili, oltre 130 miliardi di euro.

Questa prima analisi esplorativa entrerà sempre più in profondità, ampliando la base dei dati, affinando la metodologia di calcolo degli indicatori sintetici e allargando il campo di osservazione ad altri aspetti, in particolare il commercio con l'estero.

Tuttavia, già questa prima elaborazione è sufficiente per una considerazione che ci accompagnerà nei prossimi mesi e anni, che non dobbiamo dimenticare quando si discuterà delle azioni da mettere in campo per rilanciare le nostre imprese. Le imprese italiane se sono messe nelle condizioni di competere ad armi pari con le altre aziende europee possono giocarsela alla pari. Non è un problema di produttività, di costo del lavoro, di scarsa innovazione o di poca apertura all'estero. Più correttamente, sono tutte leve strategiche importanti, fondamentali, sulle quali occorre investire per migliorarle ulteriormente. Ma tutto questo rischia di essere insufficiente – se non inutile - se non si risolve il problema di fondo, recuperare il senso dello Stato.

Riferimenti bibliografici

Banca d'Italia (2015), *Relazione annuale 2015*, Roma.
 Banca d'Italia (2015), *Rapporto sull'economia dell'Emilia-Romagna*, Bologna.
 ICE-ISTAT (2015), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*. Annuario 2015, Roma.
 ICE-Prometeia (2014), *Evoluzione del commercio con l'estero per aree e settori*, Roma.
 Istat (2015), *Rapporto annuale 2015*, Roma.
 Prometeia (2015), *Rapporto di previsione*. Bologna, ottobre 2015.
 Prometeia-Unioncamere (2015), *Scenari delle economie locali*, Bologna.
 Unctad (2014), *World investment report 2014*, Washington.
 Unioncamere (2015), *Rapporto Unioncamere 2015*, Roma.
 Unioncamere del Veneto (2014), *Veneto Internazionale. Rapporto sull'internazionalizzazione del sistema economico regionale 2013*, Venezia.
 Unioncamere del Veneto (2015), *VenetoCongiuntura*, trimestrale, Venezia.
 Unioncamere Emilia-Romagna (2014), *Osservatorio 2014 sull'internazionalizzazione dell'Emilia-Romagna*, Bologna.
 Unioncamere Emilia-Romagna (2015), *Congiuntura industriale in Emilia-Romagna*, Bologna.

Siti Internet consultati

www.bancaditalia.it
www.ice.gov.it
www.istat.it
www.lom.camcom.it
www.ucer.camcom.it
www.unctad.org
www.unioncamere.it
www.venetocongiuntura.it

3. LE IMPRESE ESPORTATRICI "RESIDENTI" IN VENETO: UN'ANALISI ESPLORATIVA*



3.1 Introduzione

Negli ultimi anni gli studi sul tema dell'internazionalizzazione commerciale e produttiva si sono moltiplicati, spostando progressivamente l'attenzione dall'analisi delle dinamiche macroeconomiche ai comportamenti e le strategie che particolari cluster di aziende o singole imprese hanno adottato per far fronte alla lunga recessione economica.

A seguito della caduta della domanda interna le imprese sono state spinte a sfruttare maggiormente le opportunità offerte dagli scambi commerciali con i Paesi esteri. Il commercio con l'estero ha rappresentato quindi una delle principali soluzioni adottate dalle aziende, soprattutto quelle di dimensione ridotta, per sopravvivere e superare la crisi che ha interessato l'economia mondiale. Diversi studi, condotti da Unioncamere Veneto mostrano come una politica aziendale rivolta all'apertura commerciale verso Paesi esteri, anche molto distanti, abbia premiato le imprese esportatrici sia sotto il profilo economico e finanziario sia dal punto di vista occupazionale, rendendole forti anche in un periodo critico come quello attraversato tra il 2008 e il 2011¹.

Nelle ultime edizioni di Veneto Internazionale ci siamo più volte occupati di esaminare i microdati relativi agli operatori economici con l'estero, conducendo delle analisi descrittive sulla tipologia di esportatori presenti nel territorio regionale. In particolare abbiamo verificato che un esiguo gruppo di operatori (circa 1.000) movimentava quasi i tre quarti del valore esportato regionale e che gli operatori capaci di aumentare la specializzazione produttiva e di rendere più efficiente la distribuzione sono stati premiati con livelli crescenti di fatturato aziendale.

Tuttavia, viste le caratteristiche della base dati disponibile², non era stato finora possibile collegare gli operatori commerciali alle imprese attive sul territorio regionale, e quindi analizzare con precisione le caratteristiche strutturali di tali imprese.

Grazie alla disponibilità dell'Istat, che ha fornito ad Unioncamere Veneto una base dati sul commercio con l'estero più ricca di informazioni statistiche, oggi siamo in grado di condurre un'analisi approfondita, anche se non esaustiva, non solo sugli operatori con l'estero ma anche sulle imprese esportatrici che operano sul territorio regionale.

Il presente capitolo illustra i risultati di un'indagine esplorativa, condotta per la prima volta sulla nuova base dati, sulle principali caratteristiche delle imprese esportatrici "residenti" in Veneto, ovvero sulle imprese attive aventi sede legale in Veneto, che generano flussi commerciali con l'estero e dall'estero e sulle correlazioni esistenti tra queste ultime e la totalità degli operatori con l'estero.

* A cura di Serafino Pitingaro e Arianna Pittarello, Area Studi e Ricerche Unioncamere Veneto.

¹ Cfr. Unioncamere Veneto (2013 e 2014), *Veneto Internazionale. Rapporto annuale*, Venezia.

² Le caratteristiche della banca dati COE vengono ampiamente spiegate nel secondo paragrafo di questo capitolo.

3.2 La base dati integrata COE-ASIA

Il Centro Studi di Unioncamere Veneto acquisisce regolarmente le basi dati messe a disposizione dall'Istat sul commercio con l'estero (archivi COE) e sulle imprese attive (ASIA imprese). La base dati COE fornisce tutti i movimenti di esportazione e importazione di beni, espressi in valore (euro) e quantità (kg), effettuati in un anno solare da ciascun operatore economico che abbia generato almeno una transazione di acquisto o di vendita con l'estero nell'anno di riferimento.

La base dati fornisce quindi per ogni singolo movimento informazioni sul Paese di destinazione o di provenienza e sul codice Ateco (5 digit) del singolo prodotto scambiato. L'unità statistica della base dati è l'operatore economico, identificato sulla base della partita iva, che risulta, appunto, aver effettuato almeno una transazione commerciale con l'estero nell'anno considerato³.

Il Registro statistico delle Imprese Attive (ASIA Imprese) è costituito dalle unità economiche che esercitano arti e professioni nelle attività industriali, commerciali e dei servizi alle imprese e alle famiglie⁴ e fornisce informazioni identificative (denominazione e indirizzo) e di struttura (attività economica, addetti dipendenti e indipendenti, forma giuridica, data di inizio e fine attività, fatturato) di tali unità. In tale archivio le unità statistiche sono appunto le imprese, identificate dal rispettivo codice fiscale e da un codice Istat. L'ultimo aggiornamento disponibile di Asia Imprese è il 2013.

Tabella 3.1 - Veneto. Imprese attive, operatori con l'estero e imprese esportatrici. Anni 2008-2013

| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|-----------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Imprese attive (ASIA) | 412.098 | 407.423 | 401.424 | 399.764 | 406.378 | 400.350 |
| Operatori commercio con l'estero | 28.099 | 25.395 | 27.781 | 29.437 | 29.807 | 29.453 |
| Imprese esportatrici attive | 26.760 | 24.169 | 26.140 | 27.553 | 27.590 | 27.174 |
| - di cui residenti in regione | 17.097 | 16.184 | 17.772 | 18.238 | 18.743 | 18.425 |
| - di cui non residenti in regione | 9.663 | 7.985 | 8.368 | 9.315 | 8.847 | 8.749 |
| Operatori commercio con l'estero | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Imprese esportatrici attive | 95,2 | 95,2 | 94,1 | 93,6 | 92,6 | 92,3 |
| - di cui residenti in regione | 60,8 | 63,7 | 64,0 | 62,0 | 62,9 | 62,6 |
| - di cui non residenti in regione | 34,4 | 31,4 | 30,1 | 31,6 | 29,7 | 29,7 |

Fonte: Unioncamere Veneto su dati Istat COE-ASIA

I due archivi analizzati separatamente fanno emergere nel periodo 2008-2013 andamenti in antitesi tra imprese attive e operatori con l'estero (Tab. 3.1). Infatti, se da un lato il numero delle imprese attive si riduce del -2,9 per cento, con conseguente calo del numero degli addetti totali (-7,3%), dall'altro gli operatori all'export registrano una dinamica positiva, con un aumento delle unità del 4,8 per cento e del valore esportato del 5,3 per cento, che tocca il valore massimo di 52.683 milioni di euro. I dati in controtendenza confermano che le strategie di apertura commerciale siano state le più utilizzate dalle imprese per rimediare alla diminuzione della domanda interna, creatasi a causa delle crisi.

³ Se da un lato la provincia di destinazione e origine dei movimenti è sicuramente una delle sette province del Veneto, dall'altro la partita iva dell'operatore con l'estero potrebbe anche non essere riferita alla medesima provincia che genera il flusso ma ad una delle restanti province italiane.

⁴ Per approfondimenti sulle caratteristiche dell'archivio ASIA si rinvia a www.istat.it.

Recentemente l'Istat ha reso disponibile su richiesta un nuovo tipo di archivio sui flussi con l'estero, dove alla codifica dell'operatore, mediante Partita Iva, è stata abbinata il corrispondente "codice impresa" che identifica le unità statistiche in Asia Imprese. Questa operazione è stata possibile attraverso la riclassificazione delle partite iva degli operatori con l'estero per codice fiscale, effettuata per conto dell'Istat dall'Anagrafe Tributaria.

L'integrazione a livello elementare tra questi nuovi archivi e Asia Imprese ha generato una nuova base dati sul commercio con l'estero (COE-ASIA), che è stata acquisita dal Centro Studi Unioncamere Veneto per gli anni 2008-2013. Tale base dati identifica l'universo delle imprese dell'industria e dei servizi che realizzano scambi commerciali da/per l'estero (imprese esportatrici ed importatrici), permettendo di ottenere informazioni sia di tipo strutturale, come la localizzazione dell'azienda, il numero di addetti, la forma giuridica, la classe di fatturato aziendale e l'attività economica prevalente dell'impresa, sia di tipo congiunturale, come i movimenti di esportazioni e importazioni di beni effettuati nell'anno di riferimento.

Tabella 3.2 - Veneto. Esportazioni effettuate da operatori con l'estero e da imprese esportatrici (milioni di euro). Anni 2008-2013

| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Esportazioni da operatori | 50.014 | 39.239 | 45.613 | 50.318 | 51.178 | 52.683 |
| Esportazioni da imprese esportatrici | 48.076 | 37.967 | 44.264 | 48.899 | 49.283 | 50.846 |
| - di cui residenti in regione | 43.099 | 34.390 | 39.987 | 44.589 | 43.844 | 45.182 |
| - di cui non residenti in regione | 4.977 | 3.577 | 4.277 | 4.310 | 5.438 | 5.664 |
| Esportazioni da operatori | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Esportazioni da imprese esportatrici | 96,1 | 96,8 | 97,0 | 97,2 | 96,3 | 96,5 |
| - di cui residenti in regione | 86,2 | 87,6 | 87,7 | 88,6 | 85,7 | 85,8 |
| - di cui non residenti in regione | 10,0 | 9,1 | 9,4 | 8,6 | 10,6 | 10,8 |

Fonte: Unioncamere Veneto su dati Istat COE-ASIA

Prima di analizzare le informazioni contenute nella nuova base dati integrata COE-ASIA è opportuno evidenziare alcuni limiti che questa presenta con conseguenze dirette sull'eshaustività e la completezza delle informazioni ivi contenute.

Il primo aspetto riguarda la riduzione del campo di osservazione tra l'archivio COE e la nuova base dati integrata. Nel passaggio di ricodifica da operatore con l'estero a impresa esportatrice si registra per il Veneto una perdita media annua di quasi 2 mila unità (circa l'8%), a cui è associato circa il 3 per cento del valore annuo esportato dal Veneto (in termini assoluti circa 2 miliardi di euro). Ad esempio nel 2013, ultimo anno per il quale si dispone della base dati integrata tra operatori all'export e imprese attive, si contano 400.350 mila imprese attive, 29.453 operatori con l'estero e 27.174 imprese esportatrici. La differenza di quasi 2.300 unità tra il numero di operatori con l'estero e quello delle imprese esportatrici, ascrivibile al mancato abbinamento tra partite iva e codice impresa in ASIA imprese, riguarda in prevalenza filiali di imprese straniere e soggetti non codificati nell'archivio statistico delle imprese⁵. A livello nazionale la riduzione del campo di osservazione ha effetti più limitati, grazie alle procedure di trattamento statistico effettuate dall'Istat per le unità economiche che presentano dati anomali⁶.

Un secondo aspetto riguarda gli effetti derivanti dai limiti territoriali regionali dell'archivio ASIA Imprese a disposizione. Quest'ultimo infatti è riferito alle sole imprese attive "residenti" in Veneto, aventi cioè sede legale nel territorio regionale, e quindi al momento non si è in grado di ricostruire i profili delle imprese esportatrici "non residenti" in regione che generano comunque flussi di interscambio commerciale di beni attraverso operatori con l'estero attivi in ambito regionale. Per effetto di questo vincolo, il campo di osservazione della base dati COE-ASIA si riduce ulteriormente, con una perdita di circa il 30 per cento di imprese (imprese esportatrici "non residenti" in regione) e di circa il 10 per cento di valore esportato. Nel 2013 l'aggancio con ASIA Imprese ha ridotto la consistenza a 18.425 imprese (con un saldo negativo di 8.749 imprese), che rappresentano poco più del 60 per cento degli operatori economici con l'estero e capaci di spiegare l'86 per cento del valore esportato in regione (Tab. 3.2). Si tratta di un aspetto che potrebbe essere risolto acquisendo le informazioni statistiche di fonte ASIA afferenti ad imprese attive "residenti" fuori regione, un obiettivo che il Centro Studi Unioncamere Veneto intende raggiungere nei prossimi mesi con la collaborazione dell'Istat.

Sarà interessante, da un lato identificare gli operatori con l'estero che attivano transazioni commerciali in Veneto, ma riferiti ad imprese residenti fuori regione, dall'altro verificare se esistono imprese del Veneto che esportano i propri prodotti da aree, forse più strategiche, che si trovano in altre regioni. Tenendo conto di questi aspetti, comunque non secondari ai fini dell'analisi, la base dati COE-ASIA, se disponibile per più anni consecutivi come nel nostro caso, rappresenta un'interessante miniera di informazioni statistiche, a cominciare da quelle sulle caratteristiche strutturali delle imprese esportatrici che risiedono nel territorio regionale.

⁵ La base dati integrata COE-ASIA esclude alcune tipologie di unità economiche in quanto queste non sono presenti nell'archivio ASIA Imprese. In particolare sono escluse le imprese residenti sul territorio nazionale ma attive per meno di 6 mesi; imprese non residenti; imprese residenti sul territorio nazionale la cui attività prevalente rientra nei seguenti gruppi ATECO 2007: estrazione di gas naturale (Codice 062) e produzione, trasmissione e distribuzione di energia elettrica (Codice 351); attività di servizi finanziari (escluse le assicurazioni e i fondi pensione) (Codice 64 della classificazione ATECO 2007); assicurazioni, riassicurazioni e fondi pensione (escluse le assicurazioni sociali obbligatorie) (Codice 65); attività ausiliarie dei servizi finanziari e delle attività assicurative (Codice 66); amministrazione pubblica e difesa; assicurazione sociale (Codice 84); attività di organizzazioni associative (Codice 94).

⁶ Per maggiori approfondimenti si rinvia a ICE-Istat (2015), "Struttura e performance economica delle imprese esportatrici e importatrici" in *Commercio estero e attività internazionali delle imprese-Annuario 2015*, Roma.

Tabella 3.3 - Veneto. Addetti alle imprese attive e alle imprese esportatrici. Anni 2008-2013

| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Imprese attive (ASIA) | 412.098 | 407.423 | 401.424 | 399.764 | 406.378 | 400.350 |
| Addetti alle imprese attive (ASIA) | 1.762.284 | 1.713.205 | 1.685.277 | 1.682.098 | 1.665.423 | 1.632.972 |
| Addetti per impresa | 4,3 | 4,2 | 4,2 | 4,2 | 4,1 | 4,1 |
| Imprese esportatrici residenti | 17.097 | 16.184 | 17.772 | 18.238 | 18.743 | 18.425 |
| Addetti alle imprese esportatrici residenti | 514.320 | 504.006 | 509.740 | 538.406 | 515.219 | 509.897 |
| Addetti per impresa esportatrice | 30,1 | 31,1 | 28,7 | 29,5 | 27,5 | 27,7 |

Fonte: Unioncamere Veneto su dati Istat COE-ASIA

3.3 Caratteristiche delle imprese esportatrici in Veneto

Come noto, la lunga crisi ha modificato le caratteristiche strutturali del sistema produttivo. Grazie alla nuova base dati COE-ASIA, oggi è possibile indagare i cambiamenti avvenuti attraverso lo studio dei profili delle aziende esportatrici della regione.

I risultati ottenuti avvalorano quanto già emerso analizzando gli operatori con l'estero⁷. La distribuzione in base al valore esportato mostra che la maggior parte delle esportazioni si concentra su un numero molto limitato di imprese esportatrici. In Veneto nel 2013 le imprese esportatrici di piccole dimensioni (che esportano fino a 10 mln euro) sono risultate pari a 17.539, ovvero il 95 per cento del totale, e hanno venduto prodotti all'estero per un valore massimo di poco superiore ai 13 miliardi di euro (pari al 29% del valore esportato). Il restante 5 per cento delle imprese hanno esportato oltre 32 miliardi di euro di prodotti, contribuendo al 71 per cento delle esportazioni. Di queste solo una piccola quota (circa 1,5%) è formata dalle grandi imprese esportatrici, che fatturano all'estero più di 30 milioni di euro all'anno, che da sole contribuiscono alla realizzazione di quasi la metà delle esportazioni complessive della regione (circa 22 miliardi di euro, pari al 48,5%).

Tabella 3.4 - Veneto. Imprese esportatrici attive per classe di valore annuo esportato (milioni di euro). Anni 2008 e 2013

| | 2008 | | 2013 | |
|--|---------|--------|---------|--------|
| | Imprese | Valore | Imprese | Valore |
| Piccoli esportatori (fino a 10 mln euro) | 16.271 | 12.858 | 17.539 | 13.078 |
| Medi esportatori (da 10 a 30 mln euro) | 566 | 9.352 | 617 | 10.177 |
| Grandi esportatori (oltre 30 mln euro) | 260 | 20.889 | 269 | 21.927 |
| Totale | 17.097 | 43.099 | 18.425 | 45.182 |
| Piccoli esportatori (fino a 10 mln euro) | 95,2 | 29,8 | 95,2 | 28,9 |
| Medi esportatori (da 10 a 30 mln euro) | 3,3 | 21,7 | 3,3 | 22,5 |
| Grandi esportatori (oltre 30 mln euro) | 1,5 | 48,5 | 1,5 | 48,5 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: Unioncamere Veneto su dati Istat COE-ASIA

⁷ Cfr. Unioncamere Veneto (2014), *Veneto Internazionale. Rapporto annuale 2014*, Venezia.

Nelle imprese esportatrici operano mediamente il 30,5 per cento degli addetti del Veneto (media 2008-2013) e la loro dimensione media è superiore a quella del complesso delle imprese: sono circa 29 gli addetti per impresa a fronte dei 4 addetti per la totalità delle imprese. Si tratta di un risultato che evidenzia come l'apertura commerciale sia una peculiarità delle imprese più strutturate sia dal punto di vista organizzativo (presenza di un ufficio per il commercio con l'estero) che professionale (presenza di profili occupazionali con competenze specifiche).

Circa il 90 per cento delle imprese esportatrici hanno una dimensione aziendale piccola (fino a 50 addetti) e movimentano il 31,5 per cento dell'export regionale, mentre il restante 68,5 per cento è associato alle imprese di media-grande dimensione (50 addetti e più).

Anche la distribuzione delle imprese esportatrici per classe di fatturato confermano la prevalenza di molte piccole e piccolissime imprese, a fronte di un numero limitato di aziende di grandi dimensioni. Stando ai dati relativi al 2013, Ben il 76 per cento delle imprese ha un fatturato aziendale inferiore a 5 milioni di euro ma genera solo il 10 per cento delle esportazioni. Al contrario poco meno di 500 imprese esportatrici (il 2,7%) contribuiscono per metà alle esportazioni regionali (22,4 miliardi di euro). Dal confronto tra il 2008 e il 2013 non emergono differenze significative, salvo evidenziare l'aumento, sia in termini assoluti che in quota percentuale, della consistenza delle classi inferiori di fatturato (fino a un milione di euro), a conferma dell'ampliamento della platea di imprese esportatrici per l'ingresso di piccoli operatori (Tab. 3.6).

Tabella 3.5 - Veneto. Imprese esportatrici attive e valore esportato per classe di addetti. Anni 2008 e 2013

| | 2008 | | 2013 | |
|-------------------|---------|--------|---------|--------|
| | Imprese | Valore | Imprese | Valore |
| 0-9 addetti | 9.428 | 3.078 | 10.112 | 2.799 |
| 10-49 addetti | 5.786 | 8.984 | 6.551 | 11.435 |
| 50-249 addetti | 1.642 | 15.936 | 1.543 | 16.499 |
| 250 addetti e più | 241 | 15.101 | 219 | 14.449 |
| Totale | 17.097 | 43.099 | 18.425 | 45.182 |
| 0-9 addetti | 55,1 | 7,1 | 54,9 | 6,2 |
| 10-49 addetti | 33,8 | 20,8 | 35,6 | 25,3 |
| 50-249 addetti | 9,6 | 37,0 | 8,4 | 36,5 |
| 250 addetti e più | 1,4 | 35,0 | 1,2 | 32,0 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: Unioncamere Veneto su dati Istat COE-ASIA

Tabella 3.6 - Veneto. Imprese esportatrici e valore esportato per classe di fatturato. Anni 2008 e 2013

| | 2008 | | 2013 | |
|------------------|---------|--------|---------|--------|
| | Imprese | Valore | Imprese | Valore |
| da 0 a 199 | 2.458 | 564 | 2.914 | 241 |
| da 200 a 499 | 1.883 | 135 | 2.307 | 162 |
| da 500 a 999 | 2.164 | 331 | 2.521 | 426 |
| da 1000 a 1999 | 2.596 | 866 | 2.833 | 950 |
| da 2000 a 4999 | 3.310 | 2.457 | 3.442 | 2.902 |
| da 5000 a 9999 | 1.988 | 3.736 | 1.895 | 3.912 |
| da 10000 a 19999 | 1.313 | 5.346 | 1.232 | 5.651 |
| da 20000 a 49999 | 878 | 8.270 | 792 | 8.543 |
| più di 50000 | 507 | 21.393 | 489 | 22.395 |
| Totale | 17.097 | 43.099 | 18.425 | 45.182 |
| da 0 a 199 | 14,4 | 1,3 | 15,8 | 0,5 |
| da 200 a 499 | 11,0 | 0,3 | 12,5 | 0,4 |
| da 500 a 999 | 12,7 | 0,8 | 13,7 | 0,9 |
| da 1000 a 1999 | 15,2 | 2,0 | 15,4 | 2,1 |
| da 2000 a 4999 | 19,4 | 5,7 | 18,7 | 6,4 |
| da 5000 a 9999 | 11,6 | 8,7 | 10,3 | 8,7 |
| da 10000 a 19999 | 7,7 | 12,4 | 6,7 | 12,5 |
| da 20000 a 49999 | 5,1 | 19,2 | 4,3 | 18,9 |
| più di 50000 | 3,0 | 49,6 | 2,7 | 49,6 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: Unioncamere Veneto su dati Istat COE-ASIA

La forma giuridica più diffusa tra le imprese esportatrici è quella della società a responsabilità limitata, che riguarda circa la metà delle imprese e il 23,3 per cento alle esportazioni regionali (Tab. 3.7). A seguire troviamo la ditta individuale (12,4% delle imprese esportatrici nel 2013), che però interviene in modo marginale alla formazioni degli scambi commerciali con l'estero (appena lo 0,6%)⁸. Al contrario le società per azioni, che rappresentano l'8,2 per cento delle aziende, contribuiscono per il 41 per cento all'export regionale, mentre il 32,9 per cento dei flussi di esportazioni è riconducibile alle società per azioni a socio unico e alle società a responsabilità limitata con socio unico.

I principali mercati di sbocco delle imprese esportatrici sono i Paesi dell'Area Euro, mercati logisticamente vicini e facili da raggiungere. Più della metà delle imprese intrattiene infatti rapporti con questi Paesi vendendo il 40,4 per cento del fatturato estero totale. Un altro dato interessante riguarda le imprese che vendono i prodotti nei Paesi Europei non UE, queste sono quasi il 60 per cento e realizzano circa il 14 per cento del valore esportato. Solo il 7,5 del valore esportato è indirizzato verso i Paesi dell'Asia Orientale, mentre il 10,7 per cento è diretto verso l'altra sponda dell'Oceano Atlantico. La geografia dei

⁸ A meno di qualche eccezione, si tratta di imprese che operano nel settore dei servizi per le imprese (trasporti, logistica, spedizioni).

flussi commerciali delle imprese esportatrici evidenzia quindi un'elevata concentrazione delle vendite verso il mercato domestico europeo, ma nonostante la distanza geografica e le problematiche doganali, le imprese puntano anche su mercati più lontani.

Tabella 3.7 - Veneto. Distribuzione delle imprese esportatrici e valore esportato per forma giuridica. Anni 2008 e 2013

| | 2008 | | 2013 | |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | Imprese | Valore | Imprese | Valore |
| Società a responsabilità limitata | 8.593 | 12.971 | 9.076 | 10.547 |
| Imprenditore individuale | 1.796 | 194 | 2.287 | 253 |
| Società a responsabilità limitata con un unico socio | 1.271 | 2.181 | 2.049 | 5.125 |
| Società in nome collettivo | 1.998 | 598 | 1.810 | 499 |
| Società per azioni | 2.077 | 25.684 | 1.504 | 18.524 |
| Società in accomandita semplice | 966 | 374 | 992 | 341 |
| Società per azioni con un unico socio | 153 | 828 | 390 | 9.721 |
| Altre tipologie di impresa | 243 | 269 | 317 | 172 |
| Totale | 17.097 | 43.099 | 18.425 | 45.182 |
| Società a responsabilità limitata | 50,3 | 30,1 | 49,3 | 23,3 |
| Imprenditore individuale | 10,5 | 0,5 | 12,4 | 0,6 |
| Società a responsabilità limitata con un unico socio | 7,4 | 5,1 | 11,1 | 11,3 |
| Società in nome collettivo | 11,7 | 1,4 | 9,8 | 1,1 |
| Società per azioni | 12,1 | 59,6 | 8,2 | 41,0 |
| Società in accomandita semplice | 5,7 | 0,9 | 5,4 | 0,8 |
| Società per azioni con un unico socio | 0,9 | 1,9 | 2,1 | 21,5 |
| Altre tipologie di impresa | 1,4 | 0,6 | 1,7 | 0,4 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: Unioncamere Veneto su dati Istat COE-ASIA

L'analisi dei mercati di sbocco per classe dimensionale evidenzia come le aziende di piccola dimensione siano più propense a servire i mercati vicini, mentre le imprese di dimensione più grande siano dei *global payer*, sebbene la dimensione media aziendale limiti la capacità di diversificazione e specializzazione geografica. In particolare, spicca il numero di imprese esportatrici, generalmente di piccola dimensione, che intrattengono rapporti con i Paesi Europei non UE, la cui quota oscilla tra il 59 e il 64 per cento del totale, molte di più di coloro che invece esportano con l'Area Euro (50,4%) e gli altri Paesi europei dell'Unione Europea (41,5%). Almeno un quarto delle imprese esportatrici intrattiene rapporti commerciali con l'America Settentrionale (27%), il Medio Oriente (26,3%) e l'Asia Orientale (26,4%) mentre solo un quinto delle imprese vede nel continente africano un importante mercato di sbocco per i propri prodotti. Va osservato inoltre che, come era logico aspettarsi, le grandi imprese esportatrici (con almeno 250 addetti) sono presenti con i propri prodotti e operano in tutti le aree geografiche, con un'incidenza che oscilla da un minimo del 55 per cento in l'Oceania fino ad un massimo che sfiora il 90 per cento nell'Area Euro (Tab. 3.8).

Tabella 3.8 - Veneto. Imprese esportatrici e valore esportato per area geografica di destinazione dei prodotti. Anni 2008 e 2013

| | 2008 | | 2013 | |
|------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | Imprese | Valore | Imprese | Valore |
| Area Euro | 6.801 | 19.169 | 9.285 | 18.257 |
| Altri Paesi UE | 5.587 | 7.432 | 7.649 | 7.412 |
| Paesi Europei non UE | 11.023 | 5.561 | 10.883 | 6.240 |
| Medio Oriente | 4.565 | 1.734 | 4.843 | 1.920 |
| Africa settentrionale | 3.127 | 1.045 | 3.357 | 1.162 |
| Altri Paesi africani | 2.800 | 445 | 3.323 | 578 |
| America settentrionale | 4.880 | 3.134 | 4.982 | 3.268 |
| America centro-meridionale | 3.441 | 1.089 | 3.781 | 1.580 |
| Asia centrale | 2.122 | 639 | 2.428 | 871 |
| Asia orientale | 4.439 | 2.332 | 4.873 | 3.388 |
| Oceania | 2.202 | 492 | 2.371 | 486 |
| Altri Paesi non classificati | 1.161 | 27 | 116 | 21 |
| Totale | 17.097 | 43.099 | 18.425 | 45.182 |
| Area Euro | 39,8 | 44,5 | 50,4 | 40,4 |
| Altri Paesi UE | 32,7 | 17,2 | 41,5 | 16,4 |
| Paesi Europei non UE | 64,5 | 12,9 | 59,1 | 13,8 |
| Medio Oriente | 26,7 | 4,0 | 26,3 | 4,2 |
| Africa settentrionale | 18,3 | 2,4 | 18,2 | 2,6 |
| Altri Paesi africani | 16,4 | 1,0 | 18,0 | 1,3 |
| America settentrionale | 28,5 | 7,3 | 27,0 | 7,2 |
| America centro-meridionale | 20,1 | 2,5 | 20,5 | 3,5 |
| Asia centrale | 12,4 | 1,5 | 13,2 | 1,9 |
| Asia orientale | 26,0 | 5,4 | 26,4 | 7,5 |
| Oceania | 12,9 | 1,1 | 12,9 | 1,1 |
| Altri Paesi non classificati | 6,8 | 0,1 | 0,6 | 0,0 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: Unioncamere Veneto su dati Istat COE-ASIA

Un ulteriore approfondimento riguarda il settore economico di appartenenza delle imprese esportatrici, dove emergono risultati interessanti. Si scopre ad esempio che un terzo delle imprese esportatrici vengono classificate come operatori del commercio all'ingrosso e al dettaglio mentre il 10 per cento appartengono al settore dei servizi, spiegando nel complesso il 14 per cento delle esportazioni regionali. Il fatto che la maggior parte delle aziende appartenga al settore del commercio lascia intendere che molti scambi con l'estero avvengono mediante intermediari del commercio, che probabilmente appartengono alle reti distributive internazionali del commercio. La maggior parte delle imprese esportatrici (56% nel 2013) rientra nel settore manifatturiero, generando l'86 per cento delle vendite all'estero: l'11,3 per cento produce macchinari, l'8,3 per cento prodotti in metallo, il 7,4 per cento prodotti del tessile, abbigliamento e calzature.

Tabella 3.9 - Veneto. Imprese esportatrici e valore esportato per settore di attività economica dell'impresa. Anni 2008 e 2013

| | 2008 | | 2013 | |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | Imprese | Valore | Imprese | Valore |
| Industria manifatturiera | 10.101 | 37.193 | 10.363 | 38.888 |
| Alimentare, bevande e tabacco | 522 | 1.792 | 574 | 2.748 |
| Tessile, abbigliamento e calzature | 1475 | 7.227 | 1366 | 7.179 |
| Legno e mobile | 1258 | 2.187 | 1222 | 1.981 |
| Carta e stampa | 304 | 783 | 359 | 1.221 |
| Gomma, plastica | 500 | 1.212 | 561 | 1.577 |
| Marmo, vetro, ceramica e altri minerali | 814 | 1.156 | 760 | 1.282 |
| Prod. metalli e prodotti in metallo | 1453 | 4.941 | 1522 | 5.067 |
| Macchine ed apparecchi meccanici | 1834 | 8.352 | 2076 | 8.676 |
| Macchine elettriche e elettroniche | 723 | 3.946 | 770 | 4.063 |
| Orafo | 394 | 998 | 319 | 1.134 |
| Occhialeria | 166 | 1.869 | 150 | 990 |
| Mezzi di trasporto | 204 | 1.387 | 220 | 1.387 |
| Altre industrie manifatturiere | 454 | 1.344 | 464 | 1.583 |
| Commercio all'ingrosso e al dettaglio | 5.550 | 5.197 | 6.197 | 5.817 |
| Costruzioni | 402 | 117 | 548 | 121 |
| Trasporto e magazzinaggio | 341 | 89 | 411 | 65 |
| Altri servizi alle imprese | 498 | 438 | 618 | 184 |
| Altre attività | 205 | 63 | 288 | 108 |
| Totale | 17.097 | 43.099 | 18.425 | 45.182 |
| Industria manifatturiera | 59,1 | 86,3 | 56,2 | 86,1 |
| Alimentare, bevande e tabacco | 3,1 | 4,2 | 3,1 | 6,1 |
| Tessile, abbigliamento e calzature | 8,6 | 16,8 | 7,4 | 15,9 |
| Legno e mobile | 7,4 | 5,1 | 6,6 | 4,4 |
| Carta e stampa | 1,8 | 1,8 | 1,9 | 2,7 |
| Gomma, plastica | 2,9 | 2,8 | 3,0 | 3,5 |
| Marmo, vetro, ceramica e altri minerali | 4,8 | 2,7 | 4,1 | 2,8 |
| Prod. metalli e prodotti in metallo | 8,5 | 11,5 | 8,3 | 11,2 |
| Macchine ed apparecchi meccanici | 10,7 | 19,4 | 11,3 | 19,2 |
| Macchine elettriche e elettroniche | 4,2 | 9,2 | 4,2 | 9,0 |
| Orafo | 2,3 | 2,3 | 1,7 | 2,5 |
| Occhialeria | 1,0 | 4,3 | 0,8 | 2,2 |
| Mezzi di trasporto | 1,2 | 3,2 | 1,2 | 3,1 |
| Altre industrie manifatturiere | 2,7 | 3,1 | 2,5 | 3,5 |
| Commercio all'ingrosso e al dettaglio | 32,5 | 12,1 | 33,6 | 12,9 |
| Costruzioni | 2,4 | 0,3 | 3,0 | 0,3 |
| Trasporto e magazzinaggio | 2,0 | 0,2 | 2,2 | 0,1 |
| Altri servizi alle imprese | 2,9 | 1,0 | 3,4 | 0,4 |
| Altre attività | 1,2 | 0,1 | 1,6 | 0,2 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: Unioncamere Veneto su dati Istat COE-ASIA

3.4 Prossimi sviluppi

Questa prima disamina ha evidenziato le caratteristiche e le potenzialità della base dati integrata COE-ASIA nell'analisi dei flussi commerciali a livello aziendale, ma anche i limiti, che derivano dalla perdita di informazioni rispetto al complesso dei flussi commerciali con l'estero del sistema economico regionale.

Abbiamo evidenziato che su 400 mila imprese attive residenti in Veneto solo il 6,8 per cento attivano scambi commerciali con Paesi esteri, movimentando oltre 50 miliardi di prodotti. Di queste però solo i due terzi sono imprese "residenti" in Veneto e spiegano l'86 per cento del valore complessivamente esportato mentre il restante 14 per cento dei flussi verso l'estero è associato ad imprese esportatrici che hanno sede legale fuori dai confini amministrativi del territorio regionale oppure ad operatori multinazionali.

Il patrimonio informativo rappresentato dalla base dati COE-ASIA, pur non includendo la totalità delle imprese, apre nuovi scenari per quanto riguarda la ricerca economica e questi risultati rappresentano un primo *step* di esplorazione dei dati, ovvero la prima fase di un'analisi che diverrà sempre più profonda, attraverso l'ampliamento della base dati, l'affinamento dell'attività di verifica e revisione dei dati anomali e allargando il campo di osservazione con il recupero delle informazioni strutturali contenute in Asia per le imprese che operano con l'estero non residenti in Veneto. Grazie alla completa integrazione tra i dati degli operatori del commercio con l'estero e quelli delle imprese del territorio, sarà così possibile descrivere ancor più nel dettaglio la propensione all'export del tessuto produttivo esplorando nel dettaglio i profili aziendali e le dinamiche temporali.

Riferimenti bibliografici

ICE-Istat (2015), *"Struttura e performance economica delle imprese esportatrici e importatrici"* in Commercio estero e attività internazionali delle imprese-Annuario 2015, Roma.

Unioncamere Lombardia (2014), *"Gli operatori economici all'export e le imprese esportatrici della Lombardia"* in Focus strutturali, ottobre 2014.

Unioncamere Veneto (2013 e 2014), Veneto Internazionale. Rapporto annuale, Venezia

Siti Internet consultati

www.coeweb.it

www.ice.it

www.inbalance.it

www.infocamere.it

www.istat.it

www.starnet.unioncamere.it

4. EFFICIENZA PRODUTTIVA, EXPORT, OCCUPAZIONE: ESPERIMENTI DI LINKAGE TRA BASI DATI PER LEGGERE POSSIBILI NESSI CASUALI *



4.1 Premessa

Pur inserendosi in un probabile punto di svolta, l'attuale fase congiunturale dell'economia italiana è ancora caratterizzata da andamenti medi poco significativi per intensità, con situazioni sottostanti molto diverse tra loro che possono generare degli effetti elisione. Se da un lato gli atteggiamenti delle aziende manifatturiere negli ultimi anni sono caratterizzati da un processo di ristrutturazione e/o riorganizzazione della produzione orientato ad un aumento della propensione all'esportazione, dall'altro rimangono incerti invece i comportamenti che assumono sul versante occupazionale.

I dati raccolti attraverso le indagini congiunturali sulle imprese manifatturiere, condotte con cadenza trimestrale da Unioncamere Veneto, se opportunamente integrati con altre fonti statistiche, anche di natura amministrativa, possono fornire una base conoscitiva interessante per approfondire nel dettaglio le performance delle imprese manifatturiere del Veneto ed esplicitare quelle dinamiche aziendali che una lettura di dati medi spesso stenta a cogliere.

Il presente capitolo intende fornire una prima lettura delle performance e dei comportamenti aziendali delle imprese manifatturiere del Veneto rilevati nell'arco temporale che va dal 2008 al 2014. Integrando i dati campionari delle indagini di Unioncamere con i dati amministrativi di Veneto Lavoro, si è voluto misurare l'efficienza produttiva e la propensione alle esportazioni, verificando gli effetti sui flussi di assunzioni e cessazioni ed identificando caratteristiche e possibili relazioni in termini di comportamenti aziendali¹.

4.2 Il progetto di ricerca

In una fase congiunturale caratterizzata da una crescente sequenza di segnali positivi per l'economia nazionale e regionale, per quanto di intensità ancora modesta, appare interessante provare ad integrare più fonti statistiche, che finora abbiamo utilizzato in modo distinto, allo scopo di identificare situazioni fra loro diverse, in termini di comportamenti di imprese, e fornire una lettura meno superficiale delle dinamiche che stanno attraversando il sistema produttivo regionale.

Integrando fra loro i dati sui flussi di assunzioni/cessazioni e sulle performance produttive ed esportative, per le imprese manifatturiere di cui si dispongono di osservazioni trimestrali per tutto l'arco della crisi

* A cura di Giulia Pavan, Serafino Pitingaro e Arianna Pittarello (Unioncamere Veneto), Maurizio Gambuzza e Maurizio Rasera (Veneto Lavoro), Federico Callegari (Osservatorio economico-sociale Treviso).

¹ Un'anticipazione dei risultati raggiunti nell'ambito del progetto pilota di integrazione banche dati, promosso e realizzato dall'Osservatorio Economico e Sociale di Treviso, Veneto Lavoro e Unioncamere Veneto, è stata illustrata il 9 giugno 2015 presso la Camera di Commercio di Treviso in occasione della presentazione del rapporto annuale 2015 dell'Osservatorio Economico di Treviso.

(2008-2014) si è tentato di identificare alcuni modelli comportamentali aziendali, mettendo in relazione tre indicatori principali: l'efficienza produttiva, misurata attraverso il grado di utilizzo degli impianti, la propensione all'export, misurata attraverso il rapporto tra fatturato estero e fatturato totale e i livelli occupazionali, misurata attraverso le assunzioni e cessazioni di rapporti di lavoro.

Seguendo un approccio innovativo, anziché misurare soltanto un fenomeno e in modo puntuale, si è provato a fornire una spiegazione più articolata dei comportamenti aziendali, che tenga conto di un intreccio di variabili per un certo arco temporale, concentrandosi su un panel di imprese manifatturiere.

4.3 Caratteristiche e rappresentatività del panel di imprese

Per rispondere agli obiettivi del progetto di ricerca e analizzare i comportamenti aziendali nel settore manifatturiero, si è ritenuto utile lavorare su un panel di imprese manifatturiere, a partire dai dati raccolti da Unioncamere Veneto mediante *VenetoCongiuntura*, l'indagine campionaria che coinvolge ogni trimestre più di 2.300 aziende manifatturiere con almeno 2 addetti. In particolare, nel presente studio l'analisi si è concentrata su un panel circoscritto di 301 imprese manifatturiere, selezionate sulla base del livello di partecipazione alle rilevazioni periodiche nel periodo 2008-2014 al fine di consentire le analisi sopra descritte².

Così individuato, il panel di aziende selezionate risulta composto per il 50 per cento da imprese di piccola dimensione (10-49 addetti) e per il 41 per cento da imprese di dimensioni medie (50-249 addetti). Il restante 9 per cento è suddiviso tra micro (con meno di 9 addetti) e grandi imprese (con più di 250 addetti). Sotto il profilo settoriale invece le imprese appartengono per il 44 per cento all'industria metalmeccanica (che comprende macchine elettriche, metallurgia e mezzi di trasporto), per il 39 per cento ai settori specifici del "Made in Italy" (tessile-abbigliamento-calzature, legno-arredo, alimentare) e per la parte residuale alle altre industrie manifatturiere (tra cui carta-editoria e chimica-farmaceutica). Sul versante dell'apertura commerciale con l'estero nell'arco di tempo considerato, il panel di imprese è articolato in quattro gruppi:

- il 28 per cento registra una quota percentuale di fatturato estero nulla oppure stabilmente inferiore al 10 per cento (imprese non esportatrici);
- il 18 per cento ha una quota percentuale di fatturato estero stabilmente compresa tra il 10 e il 15 per cento (imprese esportatrici deboli/temporanee);
- il 38 per cento presenta una quota percentuale di fatturato estero che oscilla stabilmente tra il

² Come criterio di selezione, si è scelto il tasso di fidelizzazione all'indagine trimestrale: pertanto sono state considerate tutte le imprese che hanno risposto al questionario d'indagine almeno una volta (trimestre) all'anno in ciascuno degli anni compresi tra il 2008 e il 2014. La modalità di selezione, se da un lato ha ridotto in modo sensibile la base numerica di imprese, d'altro canto ha permesso di studiare con continuità le performance aziendali, nell'arco temporale considerato.

³ Tale gruppo di imprese è stato ottenuto come residuale rispetto agli altri gruppi già individuati.

⁴ Può sembrare una forzatura attribuire la caratteristica di "persistenti" ad imprese che semplicemente hanno risposto in modo costante all'indagine congiunturale e definire "ex-ante" una categoria, rispetto alle ragioni più disparate che possono aver portato le imprese a rispondere in modo assiduo. Non poteva del resto essere ignorata la possibilità che, osservando imprese che hanno "attraversato" in qualche modo la lunga crisi, tale sottoinsieme fosse accomunato da una sorta di processo di autoselezione tale da rappresentare, in ipotesi, un "bias" di fondo dei risultati qui presentati. Ne discende dunque l'enfasi – voluta – su questo aspetto di imprese "persistenti", le cui dinamiche di fondo, alla luce delle verifiche preliminari, non erano sostanzialmente difformi dai comportamenti del più esteso campione iniziale di imprese. Il sottoinsieme delle "persistenti" è apparso invece più sbilanciato sul piano dimensionale e occupazionale, come diffusamente spiegato nel testo.

- 15 e il 60 per cento (imprese esportatrici abituali);
- il restante 16 per cento registra una quota percentuale di fatturato estero stabilmente uguale o superiore al 60 per cento (imprese fortemente esportatrici)³.

Per verificare la rappresentatività del panel di imprese, che potremmo definire “persistenti”, aventi cioè, in senso lato, caratteristiche di persistenza e resilienza alla crisi economica⁴, rispetto all’universo delle imprese manifatturiere del Veneto, sono state considerate tre specifiche variabili:

- il livello dei volumi di produzione, misurata attraverso la variazione congiunturale (rispetto al trimestre precedente), espressa in valori percentuali,
- il grado di propensione all’esportazione, misurata attraverso la quota percentuale di fatturato estero sul totale del fatturato aziendale,
- il livello di efficienza (capacità) produttiva, spiegata dal grado di utilizzo degli impianti (espresso come percentuale rispetto al valore potenziale di 100). I confronti tra le serie storiche di questi indicatori nel panel di imprese persistenti e quelle rilevate sull’intero campione regionale hanno evidenziato una elevata correlazione, mostrando andamenti analoghi per quasi l’intero periodo osservato e rappresentano quindi una buona approssimazione della dinamica complessiva dell’intero settore manifatturiero (Graf. 4.1, 4.2 e 4.3).

Grafico 4.1 - Veneto. Produzione industriale delle imprese manifatturiere: confronto campione VenetoCongiuntura e panel di imprese. Anni 2007-2014

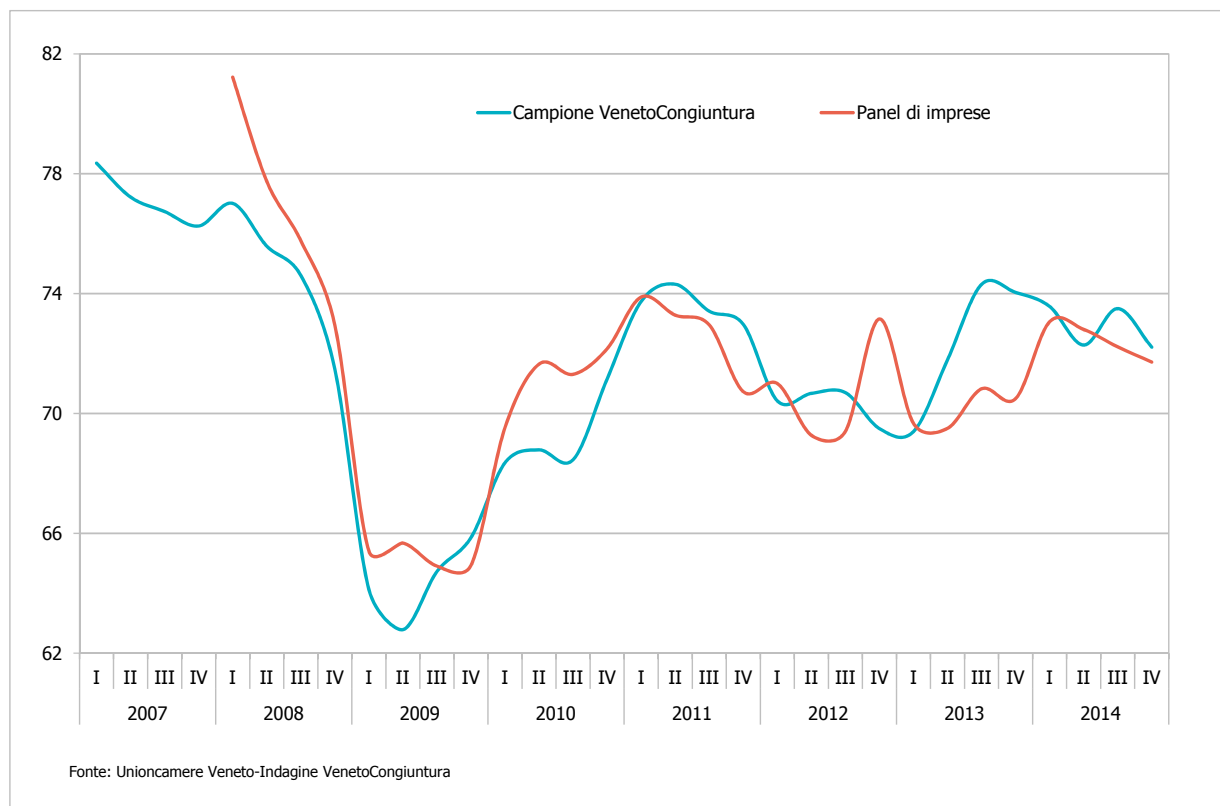


Grafico 4.2 - Veneto. Quota export delle imprese manifatturiere: confronto campione *VenetoCongiuntura* e panel di imprese. Anni 2008-2014

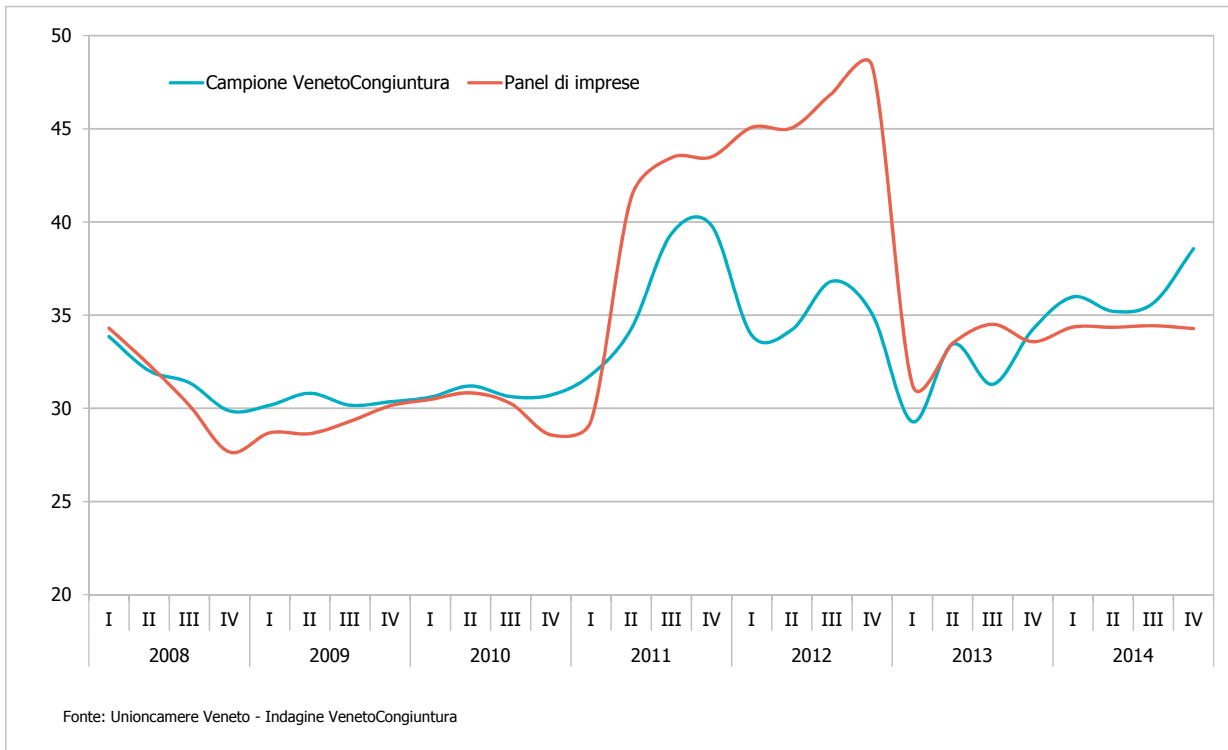
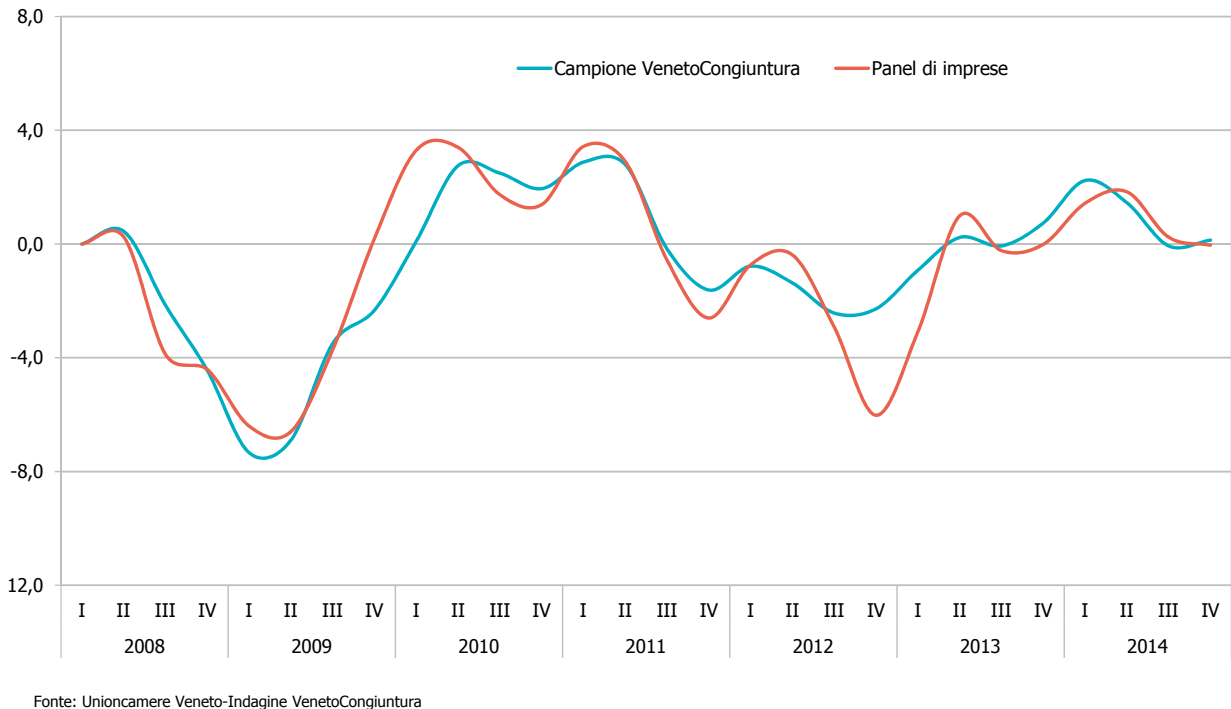


Grafico 4.3 - Veneto. Grado di utilizzo degli impianti delle imprese manifatturiere: confronto campione *VenetoCongiuntura* e panel di imprese. Anni 2008-2014



Il panel di imprese selezionate è stato quindi integrato con i dati sulle caratteristiche degli occupati provenienti dal SILV (Sistema Informativo Lavoro Veneto), gestito da Veneto Lavoro, e successivamente sottoposto ad una nuova verifica di rappresentatività. Per sua natura (e cioè i limiti imposti dall'inizio del suo avvio e dal fatto che esso registra essenzialmente i flussi di entrata e di uscita), il SILV riesce a descrivere solo parzialmente gli organici aziendali e ignora la componente della forza lavoro più stabile e con maggiore anzianità in impresa. Anche questo può parzialmente condizionare il profilo del campione: confrontandolo con i dati tratti dalle forze lavoro Istat riferiti al manifatturiero regionale ci troviamo ad avere una rappresentazione degli organici sbilanciata a favore di giovani, degli autoctoni, del personale privo di titolo di studio qualificante, più low che high-skills.

Essendo le imprese del panel "persistenti" per definizione, cioè attive in tutti gli anni del periodo osservato, per valutarne la rappresentatività abbiamo preso come termine di confronto il complesso delle imprese manifatturiere del Veneto con almeno un dipendente, osservato nell'archivio SILV con identica caratteristica di attività. Rispetto a tale universo, di oltre 31mila aziende, le 301 del campione pesano per l'1 per cento ma ben per il 4 per cento dell'occupazione dipendente (15mila su 383mila al 2014). Già da queste prime indicazioni si può valutare il sovrappeso delle unità produttive a dimensione maggiore (la classe oltre i 100 dipendenti vale il 13% rispetto al 2% del totale), aspetto che può aver influenzato la migliore performance fatta registrare negli anni di crisi, con una riduzione dei dipendenti del -8,5 per cento a fronte di quella doppia dell'universo considerato. Altra differenza significativa è data dalla distribuzione settoriale che vede sottorappresentati i settori classici del made in Italy a tutto vantaggio della meccanica e delle macchine elettriche.

4.4 Efficienza produttiva e propensione all'export: quali relazioni?

Dopo aver concluso tutte le verifiche di rappresentatività e fatta dunque la tara al panel osservato, l'analisi si è concentrata sulla dinamica di due indicatori principali e sulle possibili loro correlazioni: il grado di efficienza produttiva e il livello di propensione all'export.

Per ciascuna impresa del panel il grado di utilizzo degli impianti è stato parametrato alla media regionale del settore economico di appartenenza, calcolata sull'intero campione dell'indagine *VenetoCongiuntura*, allo scopo di valutare l'efficienza produttiva aziendale rispetto alla tendenza di tale indicatore registrata nel periodo 2008–2014. A fronte di un grado di utilizzo degli impianti pari in media al 70 per cento per il comparto manifatturiero regionale, è emerso che circa un quarto delle imprese del panel (24%) riporta un grado di utilizzo degli impianti stabilmente superiore a quello medio di settore per l'intero periodo considerato mentre un quinto delle imprese del panel (19%) si attesta sotto la media. Inoltre se consideriamo la differenza tra il valore rilevato all'inizio e quello rilevato alla fine del periodo, il 26 per cento delle imprese ha registrato una dinamica crescente dell'efficienza produttiva, mentre il 19 per cento ha mostrato un andamento costante della capacità produttiva, a fronte del restante 54 per cento che invece ha registrato nel 2014 un grado di utilizzo degli impianti inferiore a quello del 2008.

L'analisi sopra riportata è stata replicata per il livello di propensione all'export. Per ciascuna impresa la quota di fatturato estero sul fatturato totale è stata parametrata alla media regionale del settore

economico di appartenenza, calcolata sull'intero campione dell'indagine *VenetoCongiuntura*, allo scopo di valutare l'apertura internazionale aziendale rispetto alla tendenza di tale indicatore registrata nel periodo 2008-2014. L'analisi ha mostrato che a fronte di una propensione all'export del comparto manifatturiero regionale pari mediamente al 38 per cento, il 31 per cento delle imprese ha una propensione all'export superiore al dato medio, ma quasi la metà delle imprese si colloca sotto la media regionale (49%). Inoltre il 48 per cento delle imprese ha evidenziato una propensione all'estero crescente nell'arco di tempo considerato, a fronte del 29 per cento delle imprese che hanno dimostrato una quota export costante nel tempo e solo il 23 per cento ha visto diminuire il contributo della componente estera al fatturato aziendale.

Un'analisi più approfondita sotto il profilo settoriale mostra che la propensione all'export delle imprese del panel per il settore "Made in Italy" si attesta attorno al 32 per cento, ma le imprese che si collocano sopra la media regionale di settore presentano una propensione all'estero pari al 78 per cento sul totale del fatturato aziendale⁵. La situazione appare analoga per le imprese del settore metalmeccanico: la propensione all'export si attesta al 42 per cento ma si porta al 77 per cento se consideriamo solo quelle che hanno un'apertura internazionale stabilmente superiore alla media regionale. Si conferma inoltre la maggiore propensione all'export per le imprese più strutturate e con un numero maggiore di addetti (almeno 50 addetti), nelle quali più della metà del fatturato totale (53%) è sostenuto dalle esportazioni, a fronte delle aziende di più piccola dimensione con una quota pari al 28 per cento.

L'analisi delle dinamiche dei due indicatori ha evidenziato che nel campione le imprese hanno adottato differenti strategie aziendali per affrontare la crisi economica degli ultimi anni. Infatti, nel periodo considerato, se da un lato oltre la metà delle imprese hanno sofferto un decremento della capacità produttiva, dall'altro quasi la metà delle imprese ha aumentato vistosamente la propensione all'export. Volendo approfondire il comportamento delle imprese del panel si è provveduto a mettere i due indicatori in relazione tra loro, al fine di individuare possibili convergenze nelle scelte aziendali. Il diagramma a due variabili (Fig. 4.1) mostra la distribuzione delle imprese rispetto alla variazione tra inizio e fine periodo del grado di utilizzo degli impianti (asse X) e alla variazione tra inizio e fine periodo della propensione all'export (asse Y): ogni punto quindi rappresenta un'impresa e la sua posizione rispetto alle variazioni dei due indicatori. Classificando le 301 imprese del panel in quattro cluster sulla base dell'appartenenza ad uno dei quattro quadranti in cui è suddiviso il diagramma, e misurando il trend della produzione industriale nel periodo considerato è emerso che:

- il 30 per cento ha registrato sia una propensione all'export stazionaria o in espansione sia un'efficienza produttiva stabile o in aumento, una strategia che ha consentito nel periodo considerato una crescita dei livelli produttivi pari al 5,3 per cento;
- il 42 per cento ha registrato una propensione export stazionaria o in aumento e un'efficienza produttiva in diminuzione, scelta che ha determinato una crescita dei livelli produttivi pari al 2,4 per cento;
- il 12 per cento ha mostrato una diminuzione sia della propensione all'export sia del grado di

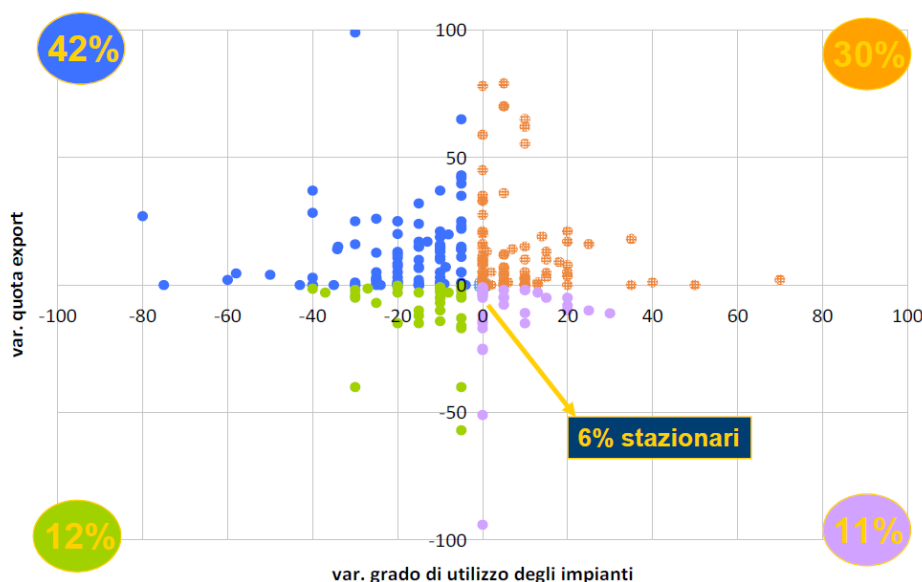
⁵ Occorre tener presente che le vendite di prodotti, che rientrano nella c.d. categoria del "Bello, Buono e Benfatto" (BBB) ovvero appartenenti ai settori d'eccellenza della regione come l'alimentare, l'arredamento, l'abbigliamento e la gioielleria, rappresentano il 30 per cento delle esportazioni venete, quasi il doppio rispetto alla media nazionale, pari al 17 per cento. Per approfondimenti si rinvia a: Confindustria-Prometeia (2014), *Esportare la dolce vita. Il bello e ben fatto italiano nei nuovi mercati: veicoli e ostacoli*.

- utilizzo degli impianti, strategia che si è rivelata poco efficace, visto che i livelli produttivi sono rimasti stabili nel periodo considerato;
- l'11 per cento invece ha registrato un aumento della propensione export e un'efficienza produttiva in diminuzione, scelta che ha causato per le aziende una perdita dello 0,7 per cento dei livelli produttivi;
 - una quota residuale (circa 5-6%) ha mantenuto invariati i livelli di produttività e di quota export rispetto al 2008.

Provando a trarre qualche prima conclusione dalla distribuzione delle imprese nel diagramma si potrebbe sostenere che:

- nell'arco della lunga crisi è risultata vincente soprattutto una strategia aziendale multilivello, che è stata trainata dalla domanda, in specie quella estera, e al tempo stesso ha agito sull'efficienza dei processi industriali. Tenuto conto, come si ricorderà, che nei periodi più acuti della crisi la debolezza strutturale della domanda interna tendeva a generare comunque un problema di sovracapacità produttiva, che doveva essere gestito;
- sub ottimale è stata la strategia focalizzata solo sulla domanda, che, certo, ha permesso ancora una crescita dell'output, senza riuscire ad abbattere i costi derivanti dalla sottoutilizzazione degli impianti, con probabile impatto sulle marginalità. Peraltro, per un certo segmento di imprese che ha puntato tardivamente sulla leva dell'export, non c'è stato neppure un ritorno sul piano della crescita della produzione;
- difficile da valutare è la strategia basata sulla riduzione della propensione export e sulla riduzione dell'efficienza produttiva, che ha lasciato inalterati i livelli produttivi: probabilmente si tratta di terzisti in "galleggiamento" agganciati a filiere a sbocco internazionale oppure di aziende di nicchia resilienti che si sono dimostrate resilienti alla crisi riducendo complessivamente la loro attività (magari ricorrendo a periodi di CIG). Sono ipotesi che non possono trovare risposta nell'ambito di questa prima esplorazione, ma che certo invitano a svilupparne un'altra in parallelo, tenuto conto che parliamo comunque di "imprese persistenti".

Figura 4.1 - Veneto. Distribuzione delle imprese per variazione del grado di utilizzo degli impianti e quota export. Confronto anni 2008 e 2014



Fonte: elab. Unioncamere Veneto su dati VenetoCongiuntura e Veneto Lavoro

4.5 Gli effetti occupazionali della crisi

I risultati negativi sul versante occupazionale determinati dalla crisi, come risultato complessivo del sistema produttivo, riflettono nella loro determinazione traiettorie molto differenziate a livello aziendale: così come nell'universo osservato, anche nel panel vi sono aziende che hanno attraversato la crisi subendo severe riduzioni del personale, altre che - pur con lievi variazioni - hanno salvaguardato i livelli occupazionali ed infine alcune che sono riuscite a crescere, rendendo la crisi non un danno ma un'opportunità.

Nel complesso le imprese persistenti appartenenti al manifatturiero veneto hanno perso 75mila posizioni di lavoro dipendente, come risultato algebrico di una flessione di oltre 122mila posti nelle 11.600 aziende "in riduzione" ed un incremento di oltre 46mila posti nelle 6.200 aziende "in crescita". Nel panel la perdita totale di 1.400 posti media la distruzione di 2.500 posti da parte delle 149 aziende in riduzione, con i 1.100 posti guadagnati dalle 91 aziende in espansione. In entrambi gli ambiti di osservazioni il risultato negativo è prevalente; ma l'ammontare dei posti creati è pari al 38 per cento dei distrutti nel primo caso e al 44 per cento nel secondo, con una significativa indicazione di dinamicità.

Proviamo a quantificare i diversi fenomeni nei due gruppi (Fig. 4.2).

Nell'universo SILV la distribuzione delle imprese nei tre gruppi risulta sufficientemente equilibrata, con un peso maggioritario delle unità che definiremo "stazionarie" (43%), seguite da quelle in riduzione (37%) mentre più modesto l'insieme di quelle in crescita (20%). Il campione risulta più polarizzato, con il 50 per cento delle imprese in riduzione e il 30 per cento in crescita.

La distribuzione del personale all'inizio del periodo osservato rende ragione delle dimensioni aziendali prevalenti in ciascun gruppo: le imprese più piccole caratterizzano le stazionarie, tanto nell'universo (dove ritroviamo il 17% degli occupati al 2008) che nel campione (6%).

Essendo questo lavoro frutto di un primo esperimento di *linkage* tra diversi archivi, che andrà ulteriormente approfondito, si è preferito focalizzare l'attenzione su pochi elementi la cui relazione ha generato risultati di interpretazione più solida. In seguito si focalizzerà l'analisi sulle aziende del campione che hanno ottenuto esiti occupazionali positivi per esplorare poi la relazione che questa performance può avere con la presenza sui mercati esteri delle medesime aziende.

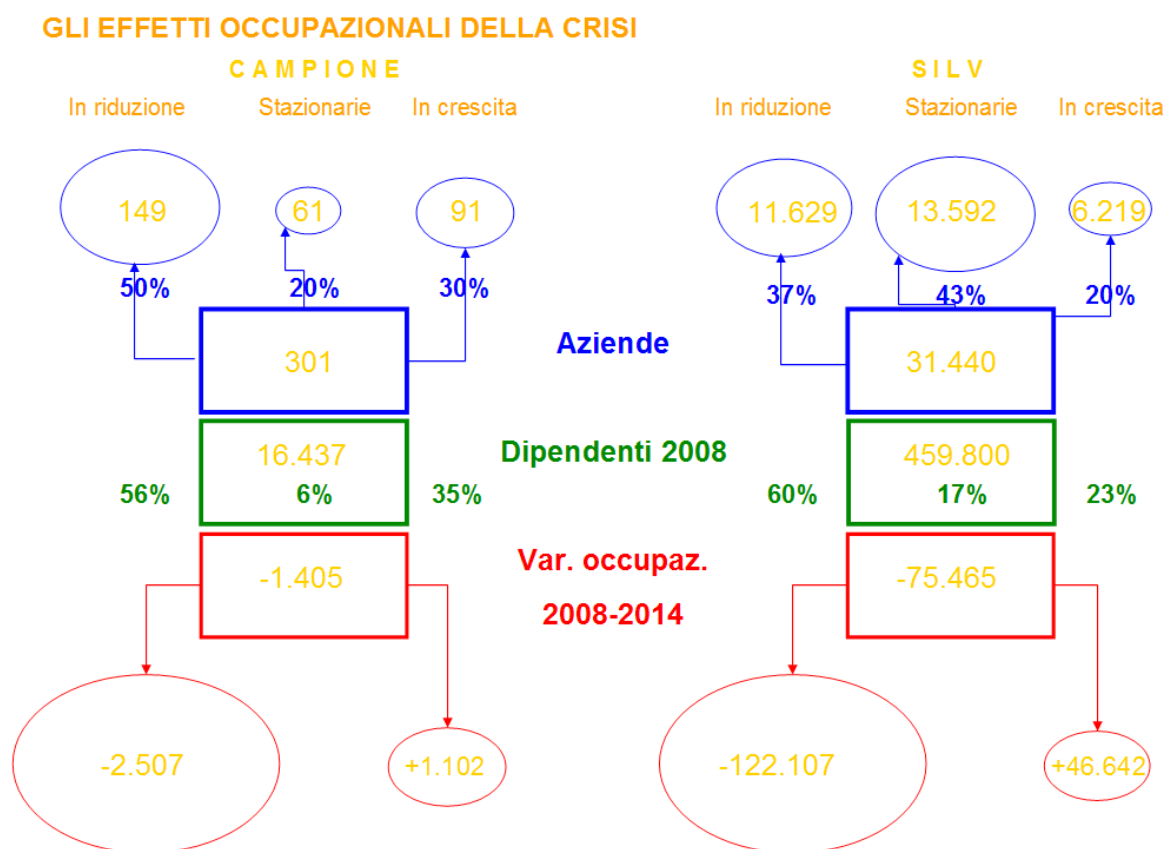
4.6 Le imprese in crescita occupazionale

La domanda che ci si può porre è: ci sono delle caratteristiche dell'organico delle imprese che possono contribuire a spiegare le diverse performance realizzate? Ad una analisi di dettaglio sembrerebbe che il mix delle condizioni di partenza fosse significativamente differente (Graf. 4.4): nel 2008 le aziende che durante la crisi hanno poi generato un'espansione occupazionale erano caratterizzate da una forza lavoro mediamente più giovane, più istruita, più qualificata e più stabilmente occupata, tutti elementi che sembrano tenersi l'un l'altro. È stato solo questo a far sì che poi ottenessero dei risultati positivi? Difficile dirlo, ma di sicuro possiamo documentare come, pur nel quadro di una riduzione complessiva dell'occupazione, i cambiamenti avvenuti siano stati all'insegna di un progressivo innalzamento del profilo di qualificazione della manodopera impiegata (Graf. 4.5), innalzamento che ha riguardato in modo particolare le imprese più performanti, ma non ha mancato di interessare anche quelle stabili (con la sola eccezione dei diplomati, in questo caso in calo). In particolare nelle imprese in crescita la variazione occupazionale dei laureati, dei diplomati e delle figure ad alta qualificazione (high skilled) è risultata

sempre e significativamente sopra la variazione media complessiva, contribuendo a rafforzare la loro specializzazione rispetto al profilo occupazionale medio.

L'essere imprese in crescita – e già contraddistinte da un forza lavoro mediamente più giovane – non è stato sufficiente a garantire un incremento dei giovani occupati, che anzi rispetto al 2008 vedono una leggera flessione, incomparabile comunque con quella registrata dalla imprese stabili o in riduzione. La specializzazione e la dinamica positiva del lavoro a maggiore contenuto di qualificazione traina anche l'impiego delle figure operaie (+18%).

Figura 4.2 - Veneto. Effetti occupazionali della crisi: confronto tra il panel di imprese e l'archivio SILV. Anni 2008 e 2014



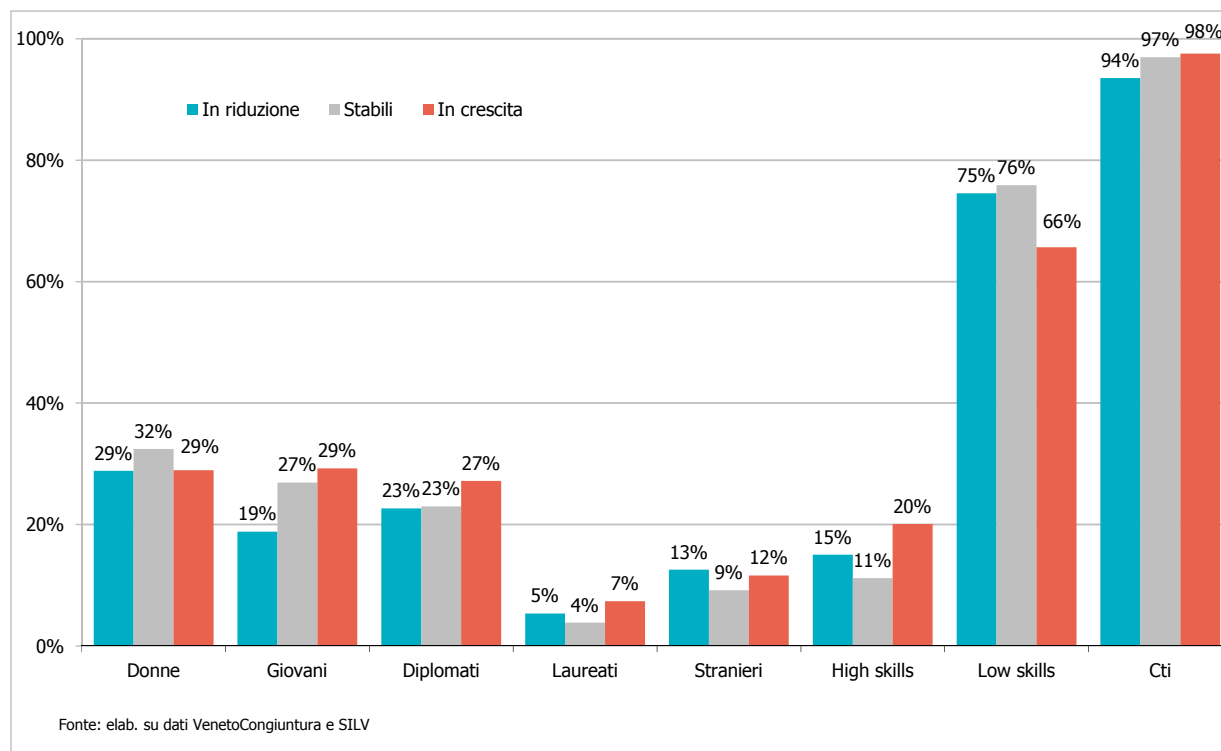
Fonte: elab. Unioncamere Veneto su dati VenetoCongiuntura e Veneto Lavoro

Le aziende in crescita sono proporzionalmente maggiori generatrici dei flussi di assunzione: generano il 40 per cento delle assunzioni effettuate nel periodo pur rappresentando il 30 per cento del totale. Le strategie di reclutamento denotano la ridotta capacità previsiva sugli andamenti di mercato, imponendo a tutti, anche a coloro che stanno espandendosi, un relevantissimo ricorso a contratti a termine, con un peso largamente dominante del somministrato (oltre il 50% dei flussi).

La strategia di investimento sulla manodopera caratterizza invece in maniera peculiare le aziende in espansione, nelle quali un lavoratore temporaneo ogni due vede stabilizzarsi il proprio rapporto di lavoro

in un tempo indeterminato rispetto alla quota di uno su cinque in quelle in riduzione.

Grafico 4.4 - Veneto. Imprese per tipologia di variazione e caratteristiche dell'occupazione a inizio periodo (quote % sullo stock 2008)



Le performance positive hanno denotato una caratterizzazione settoriale abbastanza precisa. La produzione di macchine elettriche è quella che primeggia sia in termini di numero assoluto di aziende (oltre la metà) che di risultato occupazionale, seguita dall'alimentare (poco meno del 50% delle aziende), che limita però molto l'espansione occupazionale. Nei settori del Tac, delle produzioni in metallo e del legno mobilio meno di un quarto delle aziende esaminate possono essere annoverate tra quelle in crescita, con risultati particolarmente pesanti nel bilancio occupazionale.

Il vantaggio dell'incrocio delle diverse banche dati consente di correlare le informazioni per capire come si determinano i risultati ottenuti dalle aziende. Nel caso specifico, dopo aver considerato approfonditamente le performance occupazionali, si è provato a verificare come le stesse potessero essere legate alla capacità delle aziende di essere presenti, e con quale intensità e con quale dinamismo, sui mercati esteri. In questa analisi si dà per scontato che di per sé il dato occupazionale non è garanzia di un buon risultato aziendale - soprattutto in un'epoca nella quale il downsizing viene in quanto tale premiato in borsa -, ma può essere anche il contributo della sovracapacità produttiva cui precedentemente si accennava.

La distribuzione del campione di aziende in funzione delle performance occupazionali e della loro propensione all'export (Tab. 4.1) mostra come l'apertura internazionale di per sé non sia sufficiente a garantire la crescita occupazionale, soprattutto quando la crisi è globale: essere presente in un Paese piuttosto che in un altro diventa fattore discriminante, così pure come la tipologia di prodotto; in altre

parole serve anche essere maggiormente informati, più dinamici sul versante dell'innovazione, più capaci nel governare relazioni sempre più complesse. Si spiega in questo modo come ben il 54 per cento delle aziende in riduzione occupazionale sia qualificabile come uno stabile se non un forte esportatore e come, d'altro canto, il 69 per cento di quelle in crescita sia nella medesima condizione. Del resto il dinamismo verso i mercati esteri ha connotato tutte le imprese, indipendentemente dai risultati occupazionali (Graf. 4.6), a ulteriore riprova del fatto che non è una sola variabile a spiegare i fattori chiave di successo (o, a seconda dei casi, di "resilienza" di un'azienda).

Grafico 4.5 - Veneto. Imprese per tipologia di variazione e dinamiche occupazionali 2008-2014 (in % sullo stock 2008)

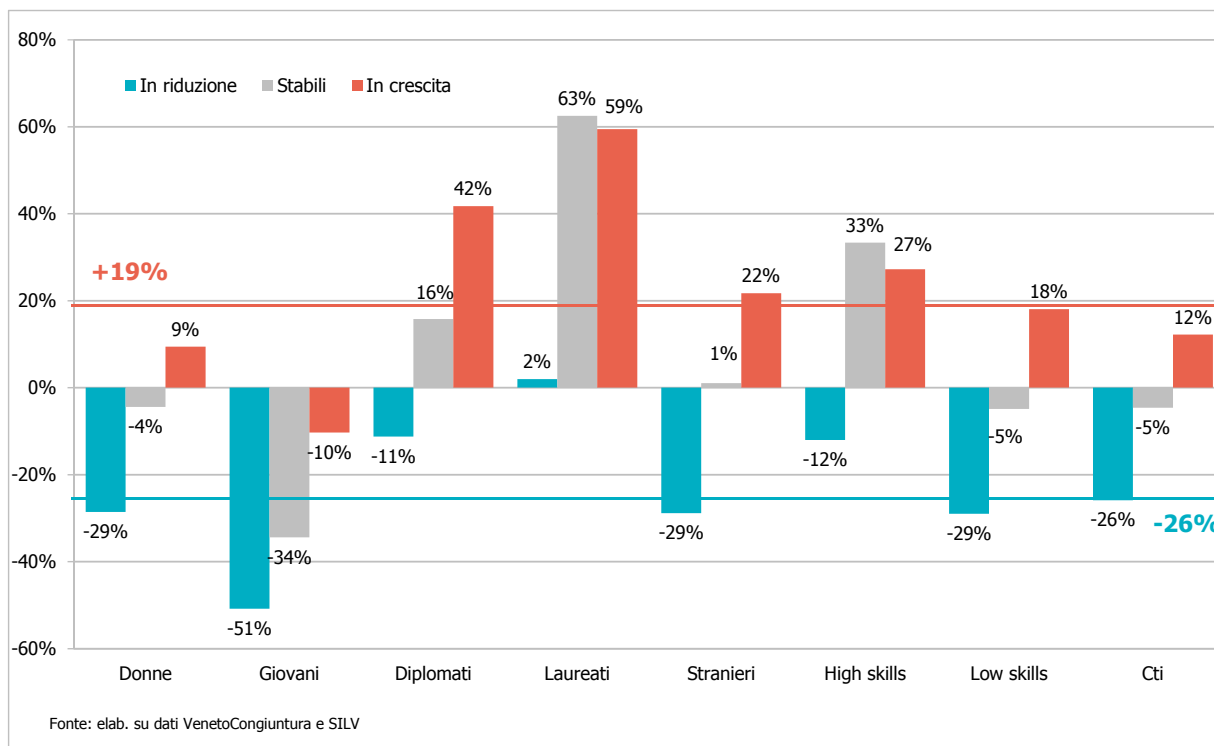
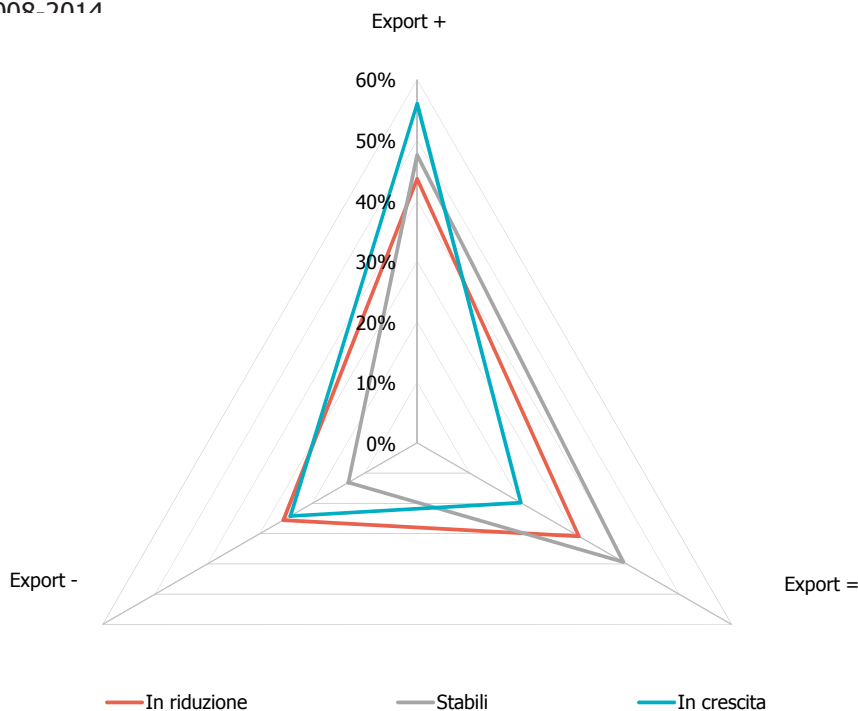


Tabella 4.1 - Veneto. Distribuzione delle imprese per propensione all'export in base all'andamento occupazionale 2008-2014

| | In riduzione | Stabili | In crescita |
|-------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Non esportatrici | 30,2 | 41,0 | 16,5 |
| Esportatrici temporanee | 16,1 | 27,9 | 14,3 |
| Esportatrici abituali | 38,9 | 23,0 | 46,2 |
| Forti esportatrici | 14,8 | 8,2 | 23,1 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: elab. su dati VenetoCongiuntura e SILV

Grafico 4.6 - Veneto. Distribuzione delle imprese per variazione dell'export in base all'andamento occupazionale 2009-2014



Fonte: elab. su dati VenetoCongiuntura e SILV

Un certo legame tra export e crescita occupazionale pare emergere da questa disamina, ma, come si è cercato di mettere in luce, non in maniera netta. Del resto, e in modo controintuitivo, emerge anche che quelle imprese più orientate al mercato interno dimostrano una maggiore capacità di mantenere stabile la propria base occupazionale (si aprono per questo segmento di imprese analoghi interrogativi a quelli sollevati in chiusura del paragrafo 4.4).

4.7 Alcune conclusioni

Le analisi qui effettuate hanno cercato di ricomporre il comportamento delle aziende manifatturiere venete in tempo di crisi, attraverso una lettura integrata di più variabili, tratte da più fonti statistiche: grado di utilizzo degli impianti (come proxy dell'efficienza produttiva), propensione all'export, flussi di assunzioni e cessazioni.

Al di là degli esiti sopra descritti, si tratta di un primo esperimento di *linkage* fra diversi archivi di dati, che pare essere la strada, tutta da affinare, per rappresentare meglio la multidimensionalità dei comportamenti d'impresa, senza ricorrere ad indagini ad hoc. Multidimensionalità dei comportamenti che diventa importante comprendere, soprattutto in questa fase di cambio di paradigma del ciclo economico,

che rende sempre più inadeguata la lettura per singole variabili e per medie statistiche su aggregati "indifferenziati" (tali si possono ritenere ormai anche le tradizionali tassonomie settoriali).

Il numero limitato di casi aziendali, disponibile in questa primo esperimento per i criteri di selezione adottati e dichiarati, non può che suggerire prudenza nelle conclusioni, e semmai lanciare ulteriori interrogativi, da recepire in ulteriori percorsi di analisi.

Certo, già in questo primo lavoro si è visto come la clusterizzazione di imprese rispetto all'incrocio fra due o più variabili metta in luce alcune interessanti chiavi di lettura: come ad esempio il fatto che la propensione all'export, pur importante, non possa essere l'unico fattore chiave di successo/resilienza delle imprese.

In effetti, a parità di propensione all'export, le dinamiche occupazionali sono state diverse. Ma qui sembra entrare in gioco il mix delle condizioni di partenza nell'organico delle imprese, per spiegare le diverse performance realizzate. In particolare, i primi incroci sembrano confermare che le aziende con una forza lavoro più giovane, più istruita, più qualificata e più stabilmente occupata hanno poi generato un'espansione occupazionale.

Altri esiti degli incroci, in prima battuta controintuitivi, suggeriscono comunque ulteriori percorsi di verifica e ricerca: fuori dal luogo comune in base al quale si ritiene che operare nel mercato interno (ma poi: per quali filiere?) sia soltanto una strategia perdente.

Insomma, pur ribadendo la natura di prima sperimentazione di incrocio tra dati campionari e amministrativi, il progetto di ricerca ha fornito alcuni primi risultati nel complesso soddisfacenti e stimolanti, sulla base dei quali si potranno valutare quali forme stabili di integrazioni fra banche dati portare avanti, dando visibilità non solo ai risultati di merito ma anche al processo stesso di integrazione statistica.

Al riguardo, si ritiene importante accennare che, nell'ambito del medesimo progetto di ricerca, sono già stati avviati "in parallelo" ulteriori incroci, su un sotto panel di imprese, tra i dati campionari (Unioncamere Veneto), quelli amministrativi (Veneto Lavoro) e i relativi bilanci aziendali. Ciò è stato possibile interagendo con un gruppo di ricerca dell'Università Ca' Foscari di Venezia, che già collabora con la Camera di Commercio di Treviso e il suo Osservatorio nell'ambito del progetto "rating integrato".

I primi risultati di questi ulteriori incroci, non riportati nel presente saggio, e pur vincolati dall'ulteriore tasso di caduta tra le 301 imprese del panel e quelle che effettivamente hanno depositato un bilancio elaborabile, hanno ulteriormente alimentato la nostra convinzione di quanto sia importante questo processo di integrazione degli archivi statistici: oggi funzionale a correlare dinamiche congiunturali e occupazionali; domani in grado di legare assieme anche analisi di redditività, politiche di investimento (tecnologico e sulle risorse umane), posizionamenti di filiera.

Riferimenti bibliografici

- Osservatorio Economico Sociale (2015), *Rapporto annuale sul mercato del lavoro*, Treviso.
 Unioncamere Veneto (2015), *Rapporto annuale. La situazione economica del Veneto*. Venezia
 Unioncamere Veneto (2008..2014), *VenetoCongiuntura. Andamento e previsioni dell'economia regionale*
 Veneto Lavoro (2015), *Crisi aziendali. L'impatto occupazionale, report mensili*, in www.venetolavoro.it
 Veneto Lavoro (2015), *La Bussola. Il mercato del lavoro veneto, note trimestrali*, in www.venetolavoro.it

5. PROSPETTIVE PER LE ESPORTAZIONI DEL VENETO IN UN CONTESTO INTERNAZIONALE PIÙ VOLATILE*



5.1 Introduzione

Le esportazioni italiane di beni sono cresciute del 5 per cento nel corso dei primi sei mesi dell'anno rispetto allo stesso periodo del 2014¹, registrando il ritmo di crescita più elevato dal primo semestre del 2011. Molto meglio sta facendo il Veneto: la regione Nord-orientale ha registrato una crescita tendenziale del 7,3 per cento tra gennaio e giugno 2015 (Graf. 5.1). Emerge quindi un'accelerazione rispetto a quanto osservato nella prima parte del 2014 (+2,7%). Questo andamento è persino migliore nei dati dei distretti industriali: trainato in particolare dal sistema moda, il Veneto ha mostrato un aumento del proprio export distrettuale del 9,4 per cento (+5% il dato dei distretti per l'intera Italia)². Molto favorevole è, infatti, la tendenza del primo semestre per la concia di Arzignano, l'occhialeria di Belluno (*infra* per il "caso di studio Marcolin"), l'oreficeria di Vicenza, il tessile e abbigliamento di Vicenza e Treviso³.

In base a una semplice scomposizione settoriale, la struttura esportativa del Veneto ha evidenziato alcune differenze con quella italiana. Se da un lato è molto superiore il peso dei prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori (17,7% del totale, rispetto all'11,8% italiano) e dei prodotti delle altre attività manifatturiere⁴ (13,9% del totale e il 5,7% italiano), dall'altro hanno una quota minore i mezzi di trasporto e i prodotti chimico-farmaceutici (Graf. 5.2 e Graf. 5.3).

In termini di destinazioni non si è registrata invece alcuna differenza sostanziale tra le esportazioni italiane e quelle venete. Oltre il 50 per cento delle vendite è orientato ai Paesi appartenenti all'Unione Europea⁵ (il 40% all'Area Euro) e la Germania è il primo mercato. Fuori dall'Unione Europea la domanda dagli Stati Uniti è crescente mentre la Russia rappresenta, tra gli sbocchi più importanti, il più difficile da approcciare. Questi risultati consentono, con le dovute cautele, di generalizzare per il Veneto le analisi che nel corso degli ultimi mesi sono state effettuate da SACE sui mercati che domandano prodotti italiani.

* A cura di Stefano Gorissen e Alessandro Terzulli, Studi Economici di SACE, con il contributo della Sede Territoriale Nord Est di Venezia.

¹ A livello nazionale le rilevazioni sul commercio con l'estero diffuse dall'Istat sono disponibili fino al mese di agosto (e non soltanto i primi due trimestri, come a livello regionale). Gli ultimi dati indicano però un rallentamento delle esportazioni italiane di beni: tra gennaio e agosto l'export del nostro Paese è cresciuto del 4,8 per cento e ci attendiamo un ulteriore rallentamento nel corso dell'ultima parte dell'anno a causa di una decelerazione del commercio mondiale.

² Intesa Sanpaolo (2015), *Monitor dei Distretti*, settembre.

³ I distretti industriali del Veneto potrebbero beneficiare di un ulteriore supporto grazie agli specifici finanziamenti regionali (per un importo complessivo di 6 milioni 150 mila euro), in base alla nuova legge in materia (L. n. 13/2014).

⁴ Tra questi sono inclusi gli strumenti e le forniture mediche, i mobili e la gioielleria.

⁵ Si osserva una riduzione del peso dell'Unione Europea negli ultimi anni, a dimostrazione della capacità delle imprese di cercare le opportunità offerte dai Paesi emergenti e dagli Stati Uniti (Fondazione Nord Est, Nord Est 2015, gennaio).

Grafico 5.1 - Italia e Veneto. Andamento delle esportazioni totali e nei distretti industriali (variazioni tendenziali). Primo semestre 2015

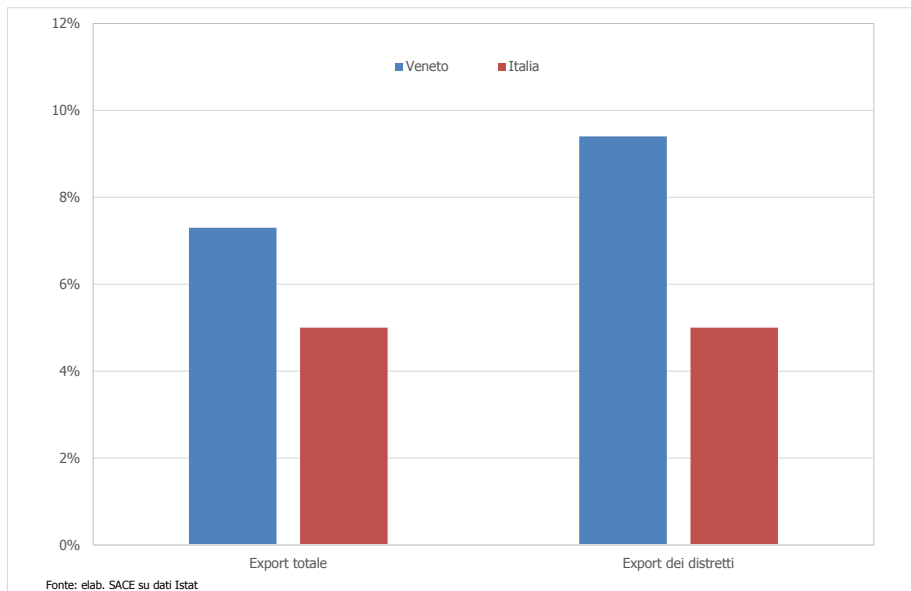


Grafico 5.2 - Italia. Composizione settoriale delle esportazioni (valori percentuali). Anno 2014

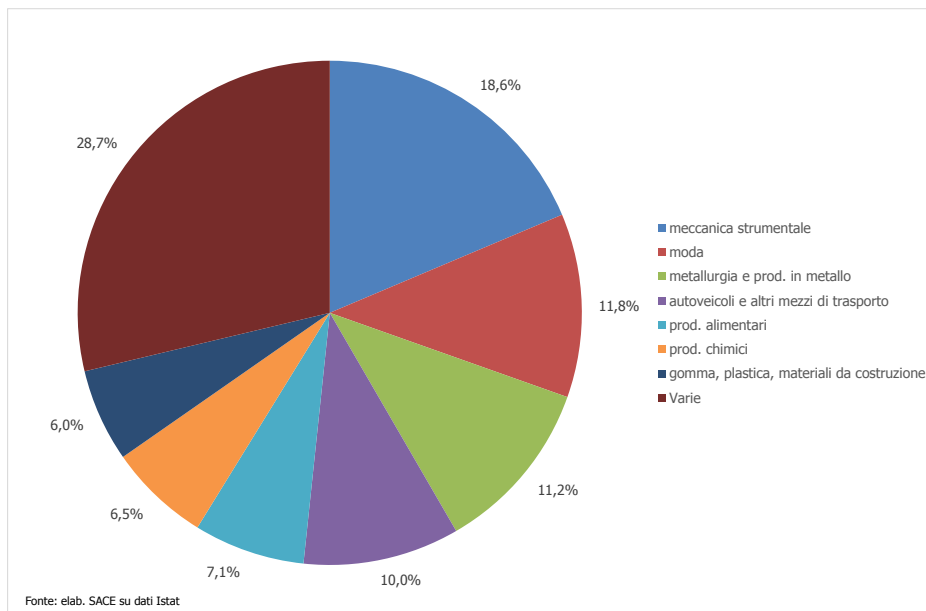
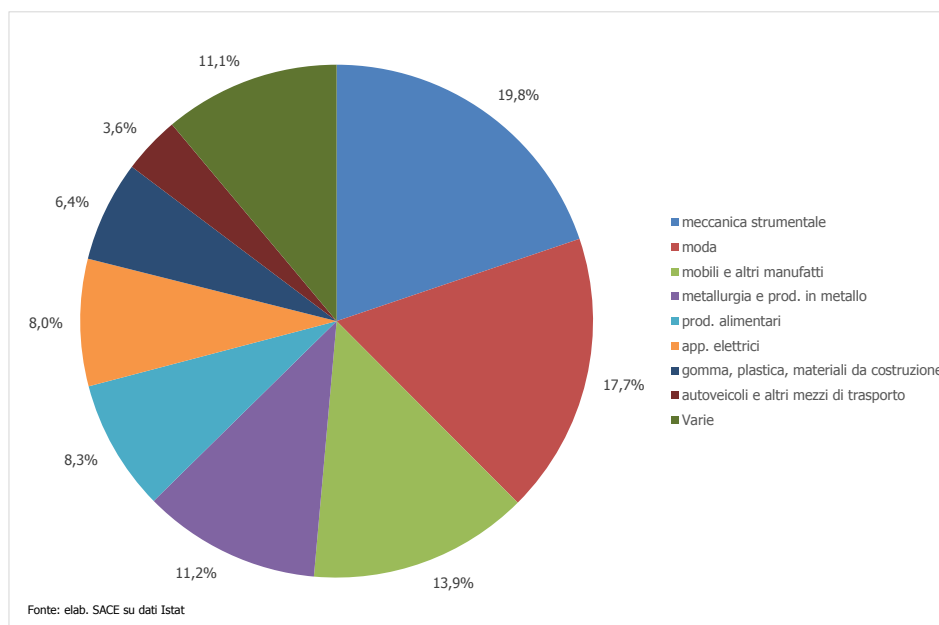


Grafico 5.3 - Veneto. Composizione settoriale delle esportazioni (valori percentuali). Anno 2014

5.2 Prospettive per l'export veneto di beni

Ogni anno SACE realizza le previsioni per l'export italiano⁶. Per il 2015 ci attendiamo un'accelerazione, con un tasso quasi doppio rispetto a quello dell'anno precedente (+3,9% rispetto al +2%). Anche per il 2016 la dinamica sarà positiva, le esportazioni dovrebbero crescere del 4,6 per cento.

Le ipotesi sottostanti tale quadro previsivo scontano in parte l'abbassamento del potenziale della domanda globale che si è osservato già dagli anni successivi alla crisi finanziaria globale. Se in media tra il 2000 e il 2007 il commercio internazionale reale è cresciuto del 7,3 per cento, i dati ufficiali e le previsioni⁷ indicano una riduzione di oltre 3 punti percentuali nel periodo 2011-2016 (4%). Lo scenario macroeconomico si basa su una ripresa decisa degli Stati Uniti e del Regno Unito e su un miglioramento delle prospettive per l'Area Euro. Questi effetti positivi sono parzialmente compensati dal rallentamento del Giappone e di diverse economie emergenti (come la Cina) e dalla recessione russa. I prezzi più bassi del petrolio (sotto la soglia dei 100 dollari statunitensi al barile almeno fino a fine 2016), il deprezzamento del tasso di cambio con il dollaro (pur rimanendo abbastanza conservativi, con un tasso di cambio intorno a 1,2 dollari statunitensi per euro) e il deprezzamento del tasso di cambio effettivo reale italiano⁸ avranno un impatto positivo per le esportazioni italiane e del Veneto.

⁶ SACE (2015), *RE-start - Rapporto Export 2015-2018*, maggio.

⁷ Oxford Economics, febbraio 2015.

⁸ Tiene conto anche dell'inflazione e misura la competitività del nostro Paese rispetto ad altre economie.

Tra i principali raggruppamenti di beni considerati da SACE, un ruolo di primo piano spetta ai prodotti dell'agricoltura e dell'industria alimentare. Questi beni, che rappresentano quasi il 10 per cento dell'export veneto, cresceranno in media del 5,3 per cento tra quest'anno e il prossimo grazie soprattutto ai Paesi europei, al Nord America e all'Estremo Oriente (in particolare Corea del Sud e Singapore). Per i beni di consumo (come i prodotti della moda e i mobili) la domanda globale non sarà rivolta soltanto all'alto di gamma, ma anche ai beni di fascia medio-alta, che hanno mostrato una buona capacità di tenuta anche nel periodo di crisi. L'aumento dei consumatori a livello mondiale, stimati in 465 milioni nel 2021⁹, rientra senz'altro tra gli elementi di traino. La domanda, che spingerà questi beni intorno al 4,5 per cento nel biennio 2015-16, proverrà principalmente da Stati Uniti, Cina, Unione Europea (Belgio, Germania, Irlanda e Regno Unito) e Medio Oriente.

I beni intermedi, dopo l'andamento positivo atteso per il 2015 (+4,7%), rallenteranno lievemente l'anno prossimo (+3,6%). La loro performance è molto eterogenea: mentre i comparti della gomma e plastica e della chimica registreranno risultati migliori sui mercati esteri, non altrettanto bene farà l'industria estrattiva a causa dell'incertezza legata alla ripresa europea e del calo dei prezzi delle materie prime. I beni di investimento, rappresentati da macchinari e strumenti medicali, mezzi di trasporto e apparecchi elettrici, sono un raggruppamento "core" per l'export italiano e veneto di beni e cresceranno più moderatamente nel breve periodo (+3,9% nel biennio) per accelerare successivamente.

Non a caso le destinazioni saranno quei Paesi con una performance economica in rafforzamento, dove gli investimenti delle imprese sono ripartiti (come Stati Uniti e Regno Unito), o quei Paesi che stanno investendo per sopperire a mancanze strutturali, come diverse economie africane (Algeria, Egitto e Nigeria).

5.3 Cambia lo scenario, cambiano le prospettive?

Le turbolenze finanziarie in Cina hanno movimentato l'estate in tutto il mondo generando forti preoccupazioni. La bolla azionaria cinese (la terza in sei anni, questa volta di natura finanziaria) ha "alzato il velo" sulla tenuta dell'economia reale degli altri mercati emergenti e sulla loro domanda di beni e servizi. Occorre però evidenziare che tra i primi venti mercati emergenti di destinazione dell'export italiano non tutti sono effettivamente vulnerabili a shock esogeni. Arabia Saudita, Cina¹⁰, Emirati Arabi Uniti e Polonia, che rappresentano circa il 25 per cento dell'export veneto verso i mercati emergenti, sono destinazioni su cui continuare a puntare viste le brillanti prospettive economiche, al netto delle fluttuazioni congiunturali. Al contrario, ci vuole una maggiore cautela nell'approcciare Paesi come Argentina, Brasile, Russia¹¹, Sudafrica e Turchia, che sembrerebbero trovarsi meno al riparo dalle turbolenze¹².

⁹ Bcg-Fondazione Altgamma (2015), *True Luxury Global Consumer Insight*, gennaio.

¹⁰ A conferma del giudizio positivo sul Paese le rilevazioni del sondaggio condotto dalla Banca d'Italia mostrano un, seppur lieve, aumento delle valutazioni positive per il 2016 (Banca d'Italia (2015), *Economie regionali – L'economia del Veneto*, novembre).

¹¹ Le tensioni geopolitiche e le difficoltà economiche del Paese sono "costate" al Veneto, solo nei primi sei mesi del 2015, oltre 250 milioni di euro (1,3 miliardi all'Italia).

¹² SACE (2015), *Quant'è profonda la tana del Bianconiglio?*, Focus On, settembre.

¹³ Oxford Economics (2015), *Scenario "China hard landing"*, ottobre. La probabilità di accadimento di questo scenario è stimata intorno al 10 per cento.

Ma cosa succederebbe alle esportazioni italiane se il rallentamento dell'economia cinese, dovuto al cambiamento strutturale verso un modello di sviluppo di medio-lungo periodo più concentrato sui consumi e sui servizi, dovesse essere più accentuato? In uno scenario¹³ in cui il Gigante Asiatico non riuscirà a centrare nel 2016 il target di crescita di almeno il 6,5 per cento¹⁴, ma registrerà un aumento del prodotto di "appena" il 2 per cento, le importazioni in valore cinesi dal mondo crollerebbero dell'11 per cento. L'impatto sulle esportazioni italiane di beni sarebbe di 3 punti percentuali, sia per la minore domanda della prima economia mondiale, sia per gli effetti secondari sulle altre economie e sul commercio mondiale. Il rallentamento di Pechino deriverebbe dalla riduzione degli investimenti del 3 per cento: i prodotti veneti più colpiti saranno quindi i macchinari (484 milioni l'export nel 2014 nel Paese). Questo trend negativo in parte si è già registrato nella prima metà dell'anno in corso a causa della minore crescita, con una contrazione dell'export di meccanica strumentale del 4,5 per cento, in particolare nelle macchine per impieghi speciali (-15,7%)¹⁵. Il Veneto è la quarta regione italiana per esportazioni verso la Cina (1,4 miliardi di euro, pari al 13% dell'export italiano): dopo la performance negativa dell'anno corso (-6%) ha perso però due posizioni in favore di Piemonte ed Emilia-Romagna. Il cambiamento dell'economia del dragone verso maggiori consumi e la crescita della classe media potrebbero rappresentare un volano per l'export della regione, in particolare per il tessile e abbigliamento, mobili, gioielli e prodotti alimentari.

Un'altra nota dolente per le esportazioni venete potrebbe venire dalla crisi del settore automobilistico, tedesco in prima battuta, europeo in senso più ampio. Nel 2014 il Veneto ha esportato in Germania oltre 270 milioni di euro in parti e accessori per autoveicoli e motori (quasi 477 in tutta l'Eurozona), diretti verso la catena produttiva automobilistica che ora rischia, a causa degli scandali, di subire un forte impatto negativo. Tuttavia, è ancora presto per stimarne l'effetto¹⁶.

Ma non sono tutte negative le notizie. Per il 2016 si attende il raggiungimento del cosiddetto *Implementation day*, data in cui l'Agenzia Internazionale per l'Energia Atomica dovrà convalidare l'attuazione da parte iraniana delle misure concordate con Unione Europea e Usa a luglio scorso. *L'Implementation day* renderà efficaci i processi di rimozione delle sanzioni contro l'Iran. Il ritiro delle sanzioni in vigore potrebbe portare a un incremento dell'export italiano nel Paese di quasi 3 miliardi di euro¹⁷. La riapertura delle attività nel Paese vedrebbe il Veneto partire da una posizione di favore, essendo la terza regione italiana per export nella Repubblica islamica (nel 2014 l'export è stato di 160 milioni, pari al 14% di quello complessivo italiano¹⁸).

¹³ Oxford Economics (2015), Scenario "China hard landing", ottobre. La probabilità di accadimento di questo scenario è stimata intorno al 10 per cento.

¹⁴ Tasso minimo stabilito dal 13esimo Piano nazionale per lo sviluppo economico e sociale della Cina 2016-2020.

¹⁵ Questa categoria include le macchine per la metallurgia, da miniera, cava e cantiere, per l'industria alimentare, del tessile, della carta, delle materie plastiche e della gomma.

¹⁶ Non dovrebbe esserci un impatto significativo sull'export del Veneto secondo la Banca d'Italia (novembre 2015).

¹⁷ SACE (2015), *Iran, alla rincorsa del tempo perduto*, Focus On, luglio.

¹⁸ I dati Istat mostrano che quasi il 60 per cento dell'export verso il Paese è in macchinari. Seguono gli apparecchi elettrici e i prodotti in metallo (circa il 10% a testa).

¹⁹ Centro studi Confindustria (2015), *Scenari industriali n.6*, novembre.

5.4 Principali opportunità per gli esportatori veneti: una bussola pratica

Per una regione caratterizzata da un'elevata dinamicità, da un tessuto produttivo eterogeneo e dall'elevata vocazione manifatturiera¹⁹ le opportunità sono molte, tutte però richiedono la preparazione di un progetto per l'internazionalizzazione. Nel progetto è necessario valutare i clienti finali, la promozione che si intende svolgere nel Paese, i canali di distribuzione che si hanno a disposizione e quale sia il modo migliore per penetrare il mercato. Il progetto deve essere coerente con i mezzi e la dimensione dell'impresa, considerando però che entrambe le voci non rappresentano degli ostacoli insormontabili con i giusti alleati.

Per individuare le principali opportunità, SACE ha introdotto un nuovo indice: l'Export Opportunity Index²⁰. Ventuno Paesi, che rappresentano il 56,4 per cento dell'export veneto, ricoprono le prime dieci posizioni (Tab. 5.1). In generale, si osserva un mutamento rispetto alle dinamiche del passato. Non esistono più delle "sigle" (es. BRIC, NEXT11) che descrivano le destinazioni più promettenti perché le opportunità sono trasversali.

Tabella 5.1 - Italia. Prime dieci posizioni dell'Export Opportunity Index

| Ranking | Paese | Score finale | Peso sull'export veneto 2014 |
|---------|-----------------------|--------------|------------------------------|
| 1 | ARABIA SAUDITA | 85 | 0,8 |
| 2 | REGNO UNITO | 79 | 5,4 |
| 3 | EMIRATI ARABI UNITI | 78 | 1,4 |
| | GERMANIA | 78 | 13,5 |
| 4 | BELGIO | 77 | 2,1 |
| 5 | ALGERIA | 76 | 0,7 |
| 6 | COREA DEL SUD | 75 | 0,7 |
| | QATAR | 74 | 0,2 |
| 7 | AUSTRALIA | 74 | 0,9 |
| | PAESI BASSI | 74 | 2,2 |
| | CINA | 74 | 2,5 |
| 8 | STATI UNITI D'AMERICA | 72 | 7,3 |
| | INDONESIA | 71 | 0,3 |
| 9 | INDIA | 71 | 0,8 |
| | NORVEGIA | 71 | 0,6 |
| | SINGAPORE | 70 | 0,4 |
| | TURCHIA | 70 | 1,7 |
| 10 | SPAGNA | 70 | 4,1 |
| | MAROCCO | 70 | 0,3 |
| | FRANCIA | 70 | 9,8 |
| | SLOVACCHIA,REPUBBLICA | 70 | 0,8 |

Fonte: SACE

²⁰ È l'indice elaborato da SACE che misura le opportunità dell'export italiano nel Paese selezionato. È calcolato su una scala da 0 a 100, dove 100 rappresenta la massima opportunità. Il dato è presente nell'Export Map, il nuovo strumento interattivo disponibile sul sito www.sace.it.

²¹ Il trend positivo si conferma nei primi 6 mesi dell'anno. L'export veneto verso gli Stati Uniti è cresciuto del 23,1 per cento rispetto allo stesso periodo del 2014, quello verso il Regno Unito del 17,7 per cento.

²² È necessario, però, superare il problema della ricezione del cliente finale e dell'inserimento nella grande distribuzione nei Paesi esteri (si veda, tra gli altri lavori, Fondazione Nord Est (2015), Food in Italy: la lezione del cibo, maggio).

Dovendo fare una selezione in termini di Paesi, ci sono importanti economie avanzate che già oggi rappresentano destinazioni rilevanti per l'export veneto ma che vanno presidiate. Sicuramente i primi 3 mercati: Germania (score 78 nell'Export Opportunity Index), Francia (70) e Stati Uniti (72). In particolare gli Usa e il Regno Unito (rispettivamente terzo e quarto mercato di destinazione, in crescita del 12,4% e dell'11,8% nel 2014), vista la solidità della loro crescita economica, sono tra le migliori opportunità²¹. In questi mercati, oltre ai beni di investimento (per esempio i macchinari, in particolare utensili, i mezzi di trasporto e la strumentazione ottica ed elettronica), anche la domanda per prodotti agroalimentari²² e in gomma e plastica sarà in significativo aumento.

Tra i mercati emergenti, la Polonia (punteggio 68, come la Repubblica Ceca) è sicuramente una destinazione privilegiata, seguita da Emirati Arabi e Arabia Saudita. In particolare in queste due ultime economie, i beni di consumo, specialmente l'abbigliamento e i gioielli, troveranno una forte domanda. Su Varsavia, invece, oltre alle imprese della moda, dovrebbero puntare le imprese che producono macchinari e apparecchi elettrici, elettronici e ottici.

5.5 Strumenti assicurativo-finanziari per l'internazionalizzazione: il caso di studio Marcolin

Marcolin S.p.A., storica azienda con sede a Longarone in provincia di Belluno, nel cuore del distretto italiano dell'occhialeria, è il terzo gruppo mondiale nel settore. Si occupa di disegnare, realizzare e distribuire prodotti *eyewear* e si distingue per l'alta qualità dei prodotti, le competenze stilistiche, le capacità realizzative e l'attenzione ai dettagli. Nel 2014 il gruppo Marcolin ha venduto nel mondo circa 15 milioni di occhiali, realizzando un fatturato superiore ai 360 milioni di euro. I ricavi sono originati principalmente in Usa ed in Europa (in particolare Francia e Italia), che insieme incidono per circa il 75 per cento.

Alla fine del 2013 l'azienda ha fatto un importante passo verso lo sviluppo internazionale rilevando il controllo di Viva International, un gruppo annoverato tra i più importanti operatori del settore negli Stati Uniti, dove vantava una forte presenza in particolare nel comparto "vista". Viva International, con sede nel New Jersey (e filiali anche a New York e Miami), commercializzava 8,5 milioni di occhiali, di cui il 55 per cento negli Stati Uniti. Insieme a Viva International, oggi il gruppo Marcolin conta complessivamente circa 1.700 dipendenti (di cui circa 500 afferenti al gruppo americano), a cui si aggiunge una rete di agenti indipendenti capillare e ben collaudata. L'azienda bellunese vanta un portafoglio di licenze di tutto rispetto, con un ottimo bilanciamento nei segmenti Luxury e Diffusion, sia nel comparto uomo che donna, ed un buon equilibrio nei settori "vista" e "sole". È posizionato nel segmento Luxury con alcuni dei marchi più ricercati del fashion system, tra cui Tom Ford, Tod's, Balenciaga, Roberto Cavalli, Montblanc ed i più recenti Zegna, Pucci e Moncler, nonché in quello Diffusion con i marchi Diesel, Swarovski, DSquared2, Just Cavalli, Timberland, Cover Girl, Kenneth Cole New York, Kenneth Cole Reaction. Con l'acquisizione di Viva International si sono aggiunti al portafoglio i marchi Guess, Guess by Marciano, Gant, Harley Davidson, oltre ad altri marchi dedicati specificatamente al mercato statunitense. Tra i marchi di proprietà si annoverano WEB e National, e lo storico Marcolin.

Dal 2014 SACE ha affiancato Marcolin nell'implementazione della strategia di espansione del gruppo verso i mercati esteri con alcuni degli strumenti creati a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese italiane. In particolare, SACE ha garantito alcuni finanziamenti erogati dal sistema bancario, finalizzati sia alla ristrutturazione e all'ampliamento di impianti produttivi in Italia, sia alla costituzione di nuove branch commerciali in Cina ed in Russia in partnership con soci locali. Per quanto riguarda gli investimenti all'estero della società, SACE ha anche assicurato l'apporto di capitale relativo alla creazione delle suddette branch contro i rischi politici quali esproprio e nazionalizzazione, restrizioni valutarie, guerra e disordini civili. Grazie alle coperture di SACE, Marcolin migliorerà la gestione dei rischi a beneficio delle valutazioni di performance da parte degli stakeholder. Ad oggi infatti la complessità del business internazionale non può prescindere da una analisi accurata degli elementi critici che possono causare perdite inattese. Con la copertura degli investimenti la società potrà concentrarsi sullo sviluppo dei mercati strategici senza preoccuparsi per eventuali rischi di natura politica.

Riferimenti bibliografici

- Banca d'Italia (2015), *L'economia del Veneto, Economie regionali*, novembre, pp. 7-8.
Bcg-Fondazione Altagamma (2015), *True Luxury Global Consumer Insight*, gennaio.
Centro studi Confindustria (2015), *Scenari industriali n.6*, novembre, pp. 57-59.
Intesa Sanpaolo (2015), *Monitor dei Distretti*, settembre.
Oxford Economics (2015), *Scenario "China hard landing"*, ottobre.
S. Micelli (2015), *Il Nord Est alla prova della discontinuità*, in Nord Est 2015, Fondazione Nord Est, gennaio.
SACE (2015), *Iran, alla rincorsa del tempo perduto*, Focus On, luglio.
SACE (2015), *Quant'è profonda la tana del Bianconiglio?*, Focus On, settembre.
SACE (2015), *RE-start - Rapporto Export 2015-2018*, maggio.



Dopo un avvio d'anno vivace, il Veneto cresce ma rallenta il passo. La ripresa ha interessato quasi tutti i settori dell'economia regionale e le stime più recenti sembrano indicare per il 2015 una crescita attorno all'1 per cento, sostenuta più dalla domanda interna che dall'export.

Giunto alla nona edizione, il rapporto Veneto Internazionale 2015 di Unioncamere regionale, fornisce un aggiornamento delle tendenze in atto nei processi di internazionalizzazione delle imprese, evidenziando le dinamiche di un sistema economico che tenta di uscire dalla stagnazione.

Il rapporto mette in luce le potenzialità e le difficoltà degli scambi commerciali con l'estero ma anche le mancate opportunità di investimenti diretti esteri, i successi delle imprese esportatrici e delle multinazionali tascabili nel penetrare e presidiare i mercati internazionali.

Le strategie competitive dei sistemi economici territoriali e delle imprese necessitano di informazioni quantitative e qualitative adeguate su cui basare le decisioni. Anche con questo rapporto l'azione delle Camere di Commercio intende accompagnare e sostenere gli operatori economici nei processi di internazionalizzazione attiva e passiva.