

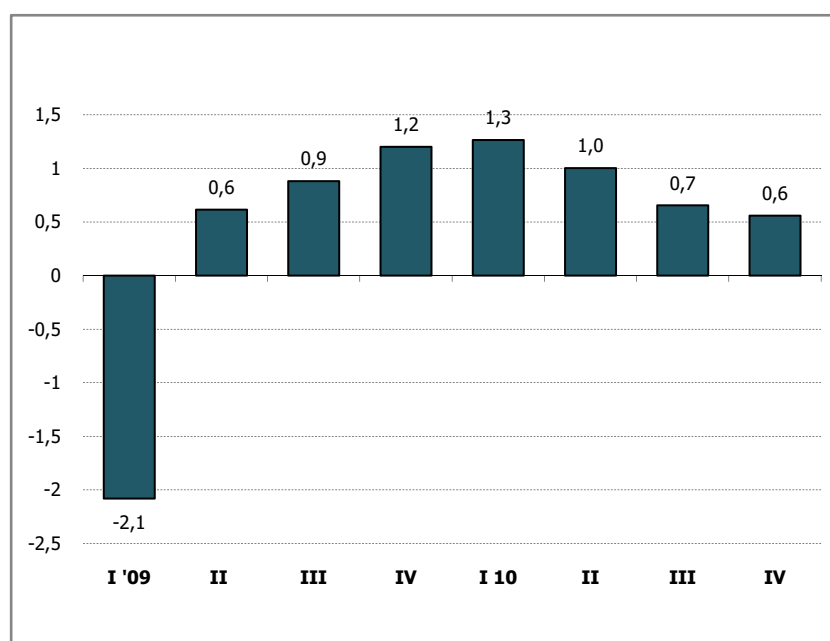
2 Effetti e prospettive del riposizionamento strategico delle imprese italiane all'estero

2.1 L'evoluzione dello scenario economico internazionale tra il 2010 e il 2011

Dopo la flessione del prodotto osservata nel 2009, il 2010 è stato l'anno della ripresa per l'economia mondiale. Guardando al profilo trimestrale della crescita, si osserva tuttavia come l'anno passato, dopo un avvio più vivace, abbia poi chiuso in rallentamento. Difatti, la ripresa globale, iniziata nel secondo trimestre del 2009, risulta aver raggiunto la massima intensità fra la fine del 2009 e l'inizio del 2010, perdendo poi progressivamente smalto nella seconda parte dell'anno.

Il PIL mondiale nel 2009 e nel 2010

Var. % sul trimestre precedente



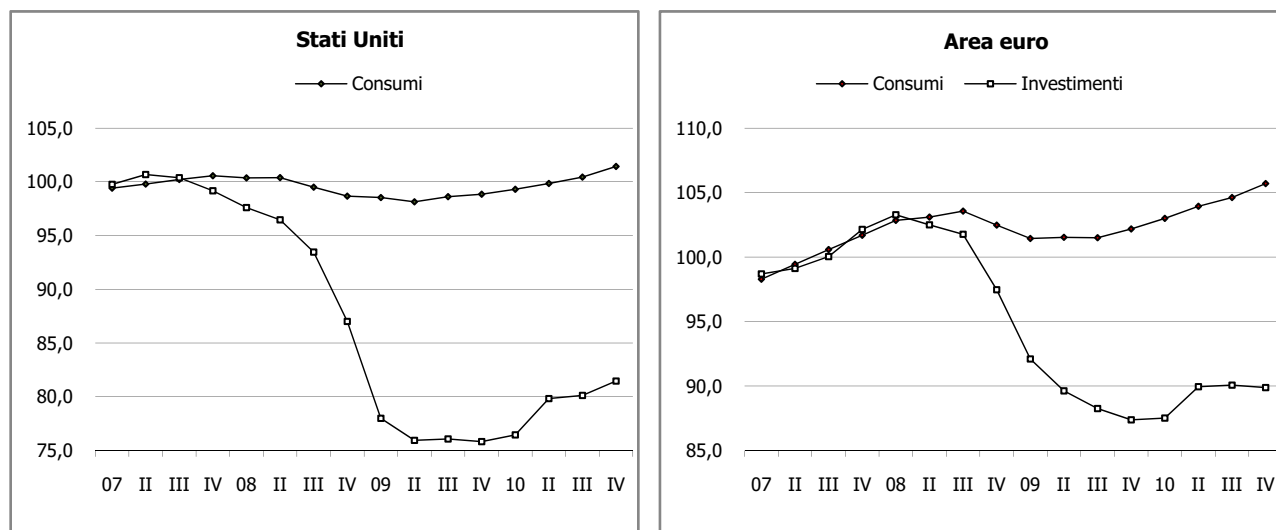
Fonte: elaborazioni su fonti statistiche nazionali

Tale evoluzione ha in parte riflesso l'azione delle politiche di bilancio; è difatti proprio nel 2009 che gli impulsi fiscali al ciclo della domanda mondiale raggiungono la massima intensità, per poi iniziare ad attenuarsi, pur con tempistiche differenti a seconda dei paesi. In secondo luogo, le prime fasi della ripresa hanno goduto del sostegno del ciclo delle scorte, variabile che d'altro canto aveva concorso ad aggravare l'intensità della recessione durante i precedenti trimestri.

I segnali di decelerazione del ciclo mondiale emersi dalla metà del 2010 avevano indotto a guardare con qualche perplessità alla tenuta del ciclo economico. In particolare, ci si chiedeva se la ripresa delle maggiori economie fosse entrata in una fase sufficientemente avanzata, tale da essere in grado di autosostenersi una volta venuti meno gli stimoli delle politiche alla crescita. Le perplessità derivavano prevalentemente dal fatto che la presenza di ampi spazi di capacità produttiva inutilizzata rendeva incerte le prospettive di ripresa degli investimenti, dopo la forte contrazione subita nel corso della crisi. Non è un caso che nella maggior parte delle economie avanzate, e diversamente da quanto osservato nei paesi emergenti, gli investimenti si posizionino, a ben due anni dall'avvio della ripresa, su valori ancora nettamente inferiori rispetto ai livelli pre-crisi.

Consumi e investimenti negli Stati Uniti e nell'area Euro

Indici 2007 = 100



Fonte: elaborazioni su dati Bls ed Eurostat

La peculiare debolezza della fase di accumulazione confermava peraltro la lettura della recessione che attribuisce un peso rilevante, nella spiegazione della crisi su scala mondiale, all'eccesso di credito bancario, che avrebbe determinato un sovrainvestimento in alcuni comparti, innanzitutto quello immobiliare. Anche per il settore dell'auto si riscontra un eccesso strutturale di capacità produttiva a livello globale. A partire dalla caduta dell'attività in questi due comparti, ne è seguita una contrazione della produzione in tutta una serie di settori a monte delle rispettive catene del valore. Molti settori negli anni passati hanno quindi sovrainvestito per effetto della forte domanda da parte dei settori a valle senza essere stati tuttavia direttamente coinvolti da condizioni di accesso al credito particolarmente permissive; quando la domanda finale si è contratta, lo stock di capitale esistente si è quindi rivelato eccessivo rispetto alle esigenze della produzione, determinando una caduta importante degli investimenti dell'industria.

La difficoltà a riattivare gli investimenti delle imprese rappresenta una delle eredità sfavorevoli che il nuovo ciclo ha ricevuto dal precedente, e probabilmente questo condiziona le tendenze dei paesi avanzati ancora per qualche trimestre.

Date anche le difficoltà di carattere strutturale, legate alle incertezze sulla solidità dei bilanci bancari, ai relativi timori di scarsità di credito all'economia, e alla difficile evoluzione della crisi delle finanze pubbliche delle economie periferiche europee, le prospettive a metà 2010 parevano ancora contrassegnate da ampi margini di incertezza.

Non a caso, è proprio nel corso dell'estate del 2010 che la Federal Reserve segnalava di volere intensificare la politica di sostegno alla crescita, attraverso nuove misure di stimolo, il cosiddetto "*quantitative easing2*" consistente in acquisti diretti di titoli sul mercato da parte della banca centrale. Addirittura la Fed faceva esplicitamente riferimento, per spiegare le proprie decisioni, al rischio che l'economia Usa potesse entrare in una fase di deflazione.

Le tendenze sopra sintetizzate, oltre a rendere conto di alcune difficoltà che hanno continuato ad attraversare l'economia mondiale durante lo scorso anno, spiegano anche la parziale sorpresa con la quale nei mesi finali del 2010 - e ancor più all'avvio del 2011 - sono stati accolti nuovi segnali di rafforzamento del ciclo globale. I principali indicatori congiunturali hanno difatti messo in luce nuovi segnali di ripresa dell'economia mondiale in chiusura del 2010, anticipando quindi un andamento relativamente favorevole nel corso della prima parte dell'anno in corso.

Non vi è ancora una spiegazione condivisa delle ragioni della nuova fase di rafforzamento della congiuntura internazionale. In generale, due sono gli elementi che paiono emergere dal quadro più recente.

Il primo aspetto è costituito proprio dalla politica monetaria americana, che, inondando di liquidità i mercati, avrebbe sostenuto l'andamento dei prezzi delle attività finanziarie, favorendo in tal modo la crescita della ricchezza finanziaria delle famiglie e i bilanci bancari. Il mantenimento di un livello molto contenuto dei tassi d'interesse è inoltre una circostanza estremamente favorevole per i paesi nei quali le famiglie sono gravate da maggiori livelli dell'indebitamento.

Il secondo aspetto è rappresentato da un rafforzamento del ciclo industriale asiatico, che trarrebbe origine in un rafforzamento della domanda cinese, le cui importazioni verso fine 2010 hanno registrato una accelerazione significativa dopo un periodo di stagnazione durato alcuni mesi. Questo aspetto è importante perché restituirebbe un diverso ruolo dei paesi asiatici all'interno dei circuiti di scambio internazionali, con un peso importante della loro domanda quale fattore trainante della crescita delle altre aree.

La peculiare configurazione dello sviluppo globale, fortemente incentrato sulla crescita della domanda asiatica, ha riflessi in questa fase sull'articolazione delle prospettive delle economie avanzate nei diversi settori e paesi. Soprattutto nell'area euro, la natura *export-led* della ripresa ha infatti modificato principalmente le prospettive dell'industria: ad esempio, guardando agli indicatori del clima di fiducia delle imprese, quelli relativi all'industria si posizionano su valori molto elevati, a fronte di una maggiore cautela nei servizi, e di una situazione ancora difficile nelle costruzioni. Di questa configurazione stanno inoltre beneficiando in misura maggiore le economie meglio integrate con i circuiti produttivi delle economie asiatiche. In particolare, anche all'interno della stessa industria vi sono precise gerarchie, con la Germania che è entrata in una fase del ciclo decisamente più avanzata rispetto ad altre economie dell'area.

Le caratteristiche del recupero congiunturale in corso dalla fine del 2010 trovano poi un riscontro nell'andamento dei prezzi delle materie prime, in rapido aumento verso la fine del 2010. L'ascesa dei prezzi delle materie prime trova innanzitutto una spiegazione nell'andamento del ciclo internazionale, e nel peso importante dell'economia indiana e di quella cinese nel guidare la crescita della domanda globale di materie prime. L'aumento della domanda si sarebbe tradotto in un maggiore livello delle quotazioni delle *commodities* anche in virtù del fatto che nel corso della crisi gli investimenti volti ad incrementare la capacità estrattiva si erano drasticamente ridotti.

Secondo molti commentatori, però, anche la politica monetaria americana avrebbe giocato un ruolo nel determinare l'ascesa dei prezzi, nella misura in cui su diversi mercati, fra cui quelli delle materie prime, si sarebbe riversata la liquidità fornita dalla Fed. Ne consegue anche l'eventualità che la corsa dei prezzi delle materie prime sia stata sostenuta in misura rilevante con acquisti che poco hanno a che vedere con il ciclo produttivo.

Le tensioni sui mercati primari si sono poi acuite progressivamente a inizio 2011, in seguito alle tensioni politiche nei Paesi del Nord Africa. L'impatto di breve periodo del nuovo scenario sull'offerta globale di petrolio è in realtà modesto, nella misura in cui esso si traduce per ora in una riduzione della produzione libica, compensata però da un aumento delle quantità estratte da parte dell'Arabia Saudita. Il quadro risulta comunque caratterizzato da elevata incertezza, soprattutto perché la situazione appare in fermento in tutto il mondo arabo.

In queste condizioni, i mercati petroliferi internazionali hanno reagito esasperando la crescita delle quotazioni. La dimensione degli incrementi è significativa, e tale da condizionare lo scenario macroeconomico internazionale qualora lo shock dovesse assumere caratteristiche di persistenza, ovvero se i rincari non dovessero rientrare nell'arco di alcuni mesi.

Oltre che per gli effetti sullo scenario petrolifero, la crisi del Nord Africa condiziona lo scenario internazionale attraverso gli effetti sulla domanda che derivano dall'interruzione dei flussi produttivi nell'area. Si tratta di un'area il cui peso sulla domanda mondiale è contenuto, ma significativo per le economie europee che affacciano sul Mediterraneo, come Francia, Spagna e Italia. Naturalmente, l'effetto sarebbe molto pesante se la crisi si estendesse anche ai paesi del Medio Oriente provocando una recessione della domanda dell'area, accoppiata a battute d'arresto nella produzione di greggio.

Il secondo shock d'inizio 2011 è rappresentato dal terremoto giapponese e dalle difficoltà a gestire i guasti alla centrale nucleare di Fukushima. Le conseguenze della crisi giapponese a livello globale derivano essenzialmente dal fatto che problemi legati all'approvvigionamento energetico comportano una interruzione dell'attività produttiva. La caduta della produzione giapponese nei mesi di marzo-aprile sarà certamente significativa e

questo avrà ripercussioni internazionali in quanto la produzione giapponese incide in misura rilevante su alcune catene produttive all'interno delle quali operano altre imprese di diversi paesi. In particolare, la produzione giapponese è importante nelle catene produttive dell'auto e dell'elettronica, come pure in molti settori della meccanica. I paesi che saranno condizionati in maniera diretta da questo effetto sono principalmente quelli vicini del sud est asiatico e la Cina. L'impatto della crisi giapponese potrebbe poi essere accentuato anche dall'effetto sul clima di fiducia generale legato ai guasti alla centrale nucleare di Fukushima.

Il 2010 è stato anche l'anno del ritorno dell'inflazione, dopo la caduta del 2009 che aveva portato a registrare tassi bassissimi, a volte negativi, in molti paesi. In realtà, il profilo dell'inflazione a livello internazionale è stato condizionato in maniera sostanziale dall'andamento dei prezzi delle materie prime, in caduta durante la crisi e in recupero dal 2010. Le oscillazioni dell'inflazione sono quindi dipese soprattutto dall'andamento dei prezzi dei prodotti a maggiore contenuto di *commodities*. Viceversa, gli indicatori di *core inflation*, calcolati escludendo dal paniere le componenti dei prodotti energetici e alimentari, si sono mantenuti decisamente più stabili.

L'aumento dell'inflazione si è intensificato a inizio 2011 sulla scorta dell'ulteriore accelerazione del prezzo del petrolio, e questo ha aperto la questione della natura dello shock inflazionistico in corso. E' possibile che l'effetto d'impatto dell'aumento dei prezzi delle materie prime non inneschi un *second round* di aumenti dell'inflazione legati al cambiamento delle aspettative. Tale ipotesi è avvalorata soprattutto dal fatto che i livelli della disoccupazione sono ancora relativamente alti nelle maggiori economie, e questo dovrebbe scongiurare importanti fenomeni di inflazione salariale.

Su questo punto però non vi è convergenza di opinioni. Le stesse banche centrali esprimono valutazioni molto diverse riguardo ai rischi di uno scenario di persistenza degli aumenti dell'inflazione. In particolare, la diagnosi della Fed considera le recenti tensioni sui prezzi un fatto transitorio, mentre la Bce ha avviato la fase di normalizzazione dei tassi d'interesse, ritenendo evidentemente necessario un abbandono delle condizioni monetarie eccezionalmente accomodanti degli ultimi anni.

L'avvio dell'*exit strategy* della politica monetaria non è però un passaggio agevole, soprattutto considerando che esso si sovrappone ad un quadro in cui alcuni paesi, soprattutto nell'area euro, hanno già avviato la fase di aggiustamento dei conti pubblici, mentre altre economie avvieranno il consolidamento nel prossimo biennio. In sostanza, se la ripresa è stata sinora sostenuta da un mix di politiche economiche di segno espansivo, d'ora in avanti dovremo verificare se il ciclo economico internazionale è entrato in una fase in cui esso è in grado di autosostenersi, assecondando il percorso di normalizzazione delle politiche.

Si tratta di un passaggio non indolore, nella misura in cui ancora per un biennio esso potrebbe implicare uno scenario di crescita internazionale a ritmi contenuti, ma necessario per un superamento definitivo della crisi e per continuare a sostenere la domanda estera del nostro *Made in Italy*.

2.2 Il commercio estero dell'Italia: posizionamento internazionale e dinamiche territoriali

Il posizionamento dell'Italia nei mercati esteri non può che essere esaminato tenendo in considerazione lo scenario economico globale sopra tracciato. In particolare, nel determinare gli andamenti del commercio internazionale un ruolo importante è stato svolto da una serie di interventi di politica fiscale e monetaria attuati da Governi e Banche centrali al fine di sostenere la domanda sia interna che estera – considerando anche il pericolo delle spinte protezionistiche – e la liquidità del sistema creditizio. Tuttavia, sul piano fiscale i Paesi avanzati, rispetto a quelli emergenti, risultano aver avuto minori margini di intervento dati i propri livelli di indebitamento già piuttosto elevati; la stessa diversa intensità di attuazione dei provvedimenti di stimolo ha determinato e concretizzato uno scenario eterogeneo, nell'ambito del quale risultano essere state proprio le economie emergenti a sostenere la ripresa della domanda mondiale.

A conferma di ciò, nel corso del 2010, si è assistito ad un graduale rafforzamento di alcuni segnali di ripresa della domanda estera, in parte già osservati alla fine dell'anno precedente, grazie proprio al traino dei Paesi emergenti. Il rilancio degli scambi internazionali ha peraltro fornito un importante contributo all'inversione della tendenza del ciclo (con particolare riguardo alle imprese *export-oriented*).

Anche l'Italia è stata influenzata da tale contesto, al punto che gran parte della crescita registrata nel 2010 è da attribuire alla ripresa degli scambi con l'estero. Nonostante tale performance, il rafforzamento del ruolo svolto dalle economie emergenti nel commercio internazionale di beni e servizi ha portato il nostro Paese a perdere quote di mercato in termini relativi. Una tendenza peraltro riscontrata già negli anni precedenti, posto che tale quota si è ridotta dal 4,0% del 2002 al 3,3% del 2009; tuttavia, in confronto alle altre grandi economie avanzate, tale perdita si è rivelata più contenuta per via di una specializzazione della nostra economia in produzioni ad elevata qualità, creatività ed originalità. La riduzione è stata infatti inferiore a quasi tutti i Paesi G7, e solo la Germania ha mostrato una sostanziale tenuta della quota di mercato sul totale delle esportazioni (la quota si è contratta di appena mezzo punto percentuale).

Quote di mercato delle esportazioni dei Paesi Ocse e dei principali Paesi in via di sviluppo

Anni 2002-2009 (valori percentuali)

Paesi e aree	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Differenza 2009-2002
Canada	4,0	3,7	3,5	3,5	3,2	3,0	2,9	2,6	-1,4
Francia	4,8	4,8	4,6	4,2	4,0	3,9	3,7	3,8	-1,0
Germania	9,7	10,1	10,1	9,5	9,4	9,6	9,2	9,3	-0,4
Italia	4,0	4,0	3,9	3,6	3,5	3,6	3,4	3,3	-0,7
Giappone	6,6	6,4	6,2	5,8	5,4	5,2	4,9	4,7	-1,9
Regno Unito	4,4	4,1	3,9	3,7	3,7	3,2	2,9	2,9	-1,5
Stati Uniti	10,9	9,7	9,0	8,8	8,7	8,4	8,2	8,7	-2,2
Paesi G7	44,4	42,8	41,2	39,1	37,9	36,9	35,2	35,3	-9,1
Paesi Ocse	70,9	69,7	68,3	65,7	64,3	64,0	61,6	61,9	-9,0
Brasile	1,0	1,0	1,1	1,1	1,2	1,2	1,2	1,3	0,3
Cina	5,1	5,9	6,5	7,4	8,1	8,8	9,0	9,9	4,8
India	0,8	0,8	0,8	1,0	1,0	1,1	1,1	1,5	0,7
Russia	1,7	1,8	2,0	2,3	2,5	2,6	2,9	2,4	0,7
Altri Paesi	29,1	30,3	31,7	34,3	35,7	36,0	38,4	38,1	9,0
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-

Fonte: elaborazioni su dati Ocse

Al contempo, nello stesso intervallo di tempo è stato soprattutto il continente asiatico, grazie al traino dell'India e della Cina, a rafforzare la sua posizione sul commercio internazionale: basti pensare che l'economia cinese è diventata il primo esportatore mondiale con una quota di mercato che, nel periodo considerato, è cresciuta dal 5,1 al 9,9%. Tale performance è spiegata, tra l'altro, da strategie commerciali particolarmente agguerrite che le hanno permesso di erodere progressivamente le quote ai *competitor* internazionali grazie ad un'elevata capacità di attrazione di Investimenti Diretti Esteri provenienti dai Paesi ad economia avanzata (soprattutto dagli Stati Uniti).

All'interno delle produzioni manifatturiere, l'Italia ha evidenziato nel 2010 una perdita di quote di mercato nel commercio internazionale soprattutto nel campo della meccanica, in linea peraltro con quanto rilevato già dalla metà del decennio, seppur in misura decisamente più contenuta. A livello geografico la perdita è stata relativamente più modesta nella principale area di sbocco, ovvero l'Europa occidentale: in quest'area, una moderazione nel processo di erosione della quota potrebbe essere il segnale che l'effetto spiazzamento subito a causa della concorrenza dei paesi asiatici vada riducendosi grazie ad una sempre minore sostituibilità delle merci italiane con i beni provenienti dall'Asia. In quest'ultima area, invece, il recupero di competitività dell'Italia nel sistema moda è indice dello sforzo delle imprese italiane di penetrare nei mercati a più elevata potenzialità. Nello stesso comparto, si evidenzia tuttavia un'erosione più ampia del peso dell'export italiano nel gruppo di

paesi (Russia, Turchia, Croazia, Albania e Ucraina) che rientra nel resto dell'Europa; in quest'area, l'impatto della crisi potrebbe aver del resto orientato maggiormente i consumatori verso l'acquisto di beni più a basso costo rispetto ai prodotti italiani.

Variazione delle quote italiane sul commercio mondiale per settore e area geografica

Anno 2010 (valori percentuali)

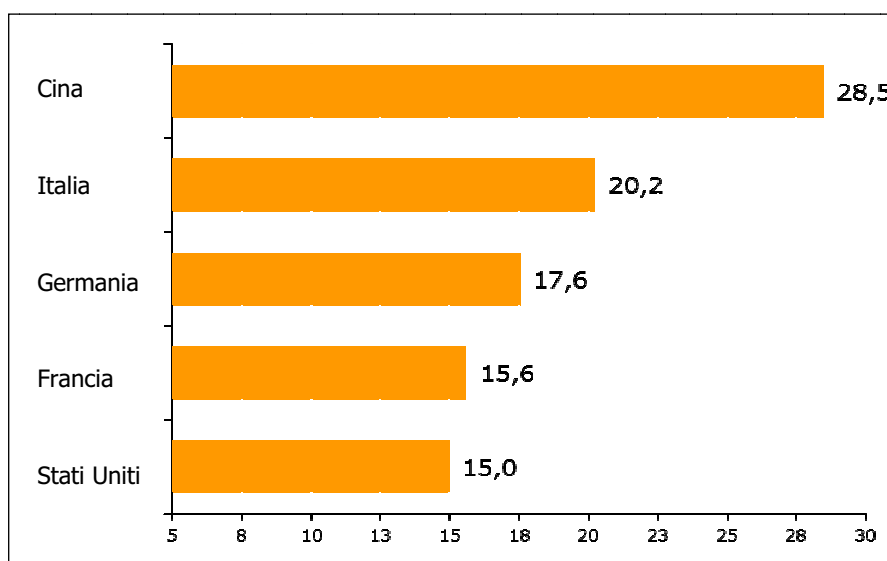
	Europa Occ.	Nuovi UE	Resto Europa	Nord Africa-M.O.	NAFTA	America Latina	ASIA	Oceania e Sud Africa	Totale
Alimentari e tabacco	0,2	-0,1	-0,2	-0,3	-0,2	0,0	-0,1	-0,1	-0,2
Tessile, abbigliamento, cuoio e calzature	-0,3	-0,1	-3,5	-0,6	-0,2	-0,5	0,2	-0,1	-0,4
Chimiche e farmaceutiche	0,1	0,3	0,3	0,4	0,0	0,0	0,0	-0,1	0,0
Minerali non metalliferi	-0,3	-0,3	-0,4	-0,6	-0,1	0,1	0,0	-0,2	-0,2
Prodotti in metallo	-0,1	-0,3	-1,0	-1,0	0,1	-0,6	-0,2	-0,5	-0,4
Meccanica e mezzi di trasporto	-0,1	-0,5	-0,9	-0,8	-0,3	-0,5	-0,2	-0,5	-0,4
Altre industrie manifatturiere	-0,1	0,0	-1,7	-0,7	-0,1	0,1	0,0	-0,1	-0,3
Totale	-0,1	-0,3	-0,9	-0,7	-0,2	-0,3	-0,1	-0,4	-0,3

Fonte: elaborazioni su banca dati FIPICE

Se nel 2009 l'erosione della quota di mercato delle imprese italiane sulla domanda mondiale poteva essere ricondotta almeno in parte all'effetto della crisi, la performance del 2010 sposta tuttavia l'attenzione sulle misure necessarie a sostenere la capacità del sistema produttivo italiano di penetrare nei mercati più promettenti. Sotto questo profilo, tuttavia, va evidenziato che le imprese esportatrici italiane si sono mostrate particolarmente attente, anche in un confronto internazionale. Considerando l'incidenza che nel 2010 hanno esercitato i paesi per i quali si prevede una crescita più intensa della domanda sull'export complessivo dell'Italia e dei suoi principali competitors, risulta infatti che tali aree rappresentano il 20% dell'export italiano, valore inferiore a quello rilevato sulle esportazioni cinesi ma superiore a quanto registrato per Germania, Francia e Stati Uniti.

Incidenza dell'export verso i 20 paesi più dinamici nel biennio 2011-2012 sul totale dell'export, per Paese

Anno 2010 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni su banca dati FIPICE

Considerando che il posizionamento competitivo è il riflesso della dinamica degli scambi con l'estero, appare opportuno approfondire in questa sede le performance sui mercati mondiali del sistema manifatturiero nazionale in un'ottica di medio periodo, tenuto conto del processo di trasformazione degli equilibri competitivi su scala globale e del suo impatto sull'economia italiana.

Negli ultimi cinque anni, compresi tra il 2006 ed il 2010, il valore delle esportazioni complessive italiane è cresciuto dell'1,7% sia per l'economia nel suo complesso che con specifico riferimento all'industria manifatturiera, grazie, in quest'ultimo caso, all'impulso prodotto da comparti di attività legati alla farmaceutica (+19,0%) e all'alimentare (+24,6%), oltre che ai prodotti petroliferi (+30,3%), la cui performance è da contestualizzarsi in un'ottica di considerevole crescita dei prezzi delle materie prime. Anche la chimica ha evidenziato una performance positiva (+7,7%) che, seppur più contenuta, ha permesso di migliorare la rispettiva quota sul totale delle esportazioni nazionali (dal 6,6 al 7,0%).

A differenza di questi settori, il sistema moda (tessile, abbigliamento, pelli e calzature) ha invece esercitato un'azione piuttosto 'frenante', considerando la contrazione delle vendite all'estero dell'8,4% congiuntamente al suo peso esercitato sul totale settore manifatturiero (11,6%), secondo solo a quello della meccanica (18,6%) e della metallurgia (12,2%). Seguendo la logica di *upgrading* qualitativo delle produzioni, tuttavia, la dinamica delle esportazioni del 'sistema moda' risulta essere la sintesi di due diversi comportamenti: mentre le esportazioni del tessile si sono ridotte del 21% circa, l'abbigliamento ha evidenziato una contrazione decisamente inferiore (-5,2%) così come le attività di pelli e calzature (-1,5%).

Andamento delle esportazioni dei comparti manifatturieri italiani

Anni 2006, 2009 e 2010 (valori assoluti in milioni di euro e valori percentuali)

Settori di attività	Valori assoluti			Composizione %			Variazioni %	
	2006	2009	2010	2006	2009	2010	2010/2009	2010/2006
Alimentare	17.812	20.031	22.189	5,6	7,2	6,9	10,8	24,6
Sistema Moda	40.682	33.093	37.284	12,8	12,0	11,6	12,7	-8,4
Legno, carta e stampa	6.840	6.157	7.145	2,2	2,2	2,2	16,1	4,5
Prodotti petroliferi	11.260	9.301	14.667	3,6	3,4	4,6	57,7	30,3
Chimica	20.923	17.856	22.527	6,6	6,4	7,0	26,2	7,7
Farmaceutica	11.769	12.151	14.010	3,7	4,4	4,3	15,3	19,0
Gomma, plastica e lav. min. non met.	21.887	18.208	20.815	6,9	6,6	6,5	14,3	-4,9
Metallurgia e prodotti in metallo	37.554	32.273	39.325	11,8	11,7	12,2	21,8	4,7
Elettronica	13.879	9.650	11.585	4,4	3,5	3,6	20,1	-16,5
Apparecchi elettrici	20.769	17.261	19.380	6,5	6,2	6,0	12,3	-6,7
Meccanica	59.462	55.014	60.089	18,8	19,9	18,6	9,2	1,1
Mezzi di trasporto	34.550	29.501	34.411	10,9	10,7	10,7	16,6	-0,4
Altre attività manifatturiere	20.064	16.572	18.912	6,3	6,0	5,9	14,1	-5,7
Industria manifatturiera	317.099	276.873	322.340	100,0	100,0	100,0	16,4	1,7
Totale economia	332.013	291.733	337.584	-	-	-	15,7	1,7

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Con riferimento al periodo più recente, la dinamica delle esportazioni manifatturiere nel 2010 (+16,4% rispetto al 2009) ha evidenziato come la ripresa della domanda internazionale verificatasi nell'anno da poco concluso, pur nella sua fragilità in termini di tenuta strutturale, suggerisca un miglioramento competitivo di alcune produzioni strategiche dell'industria italiana. Tra il 2009 e il 2010, infatti, lo stesso sistema moda (+12,7%), nonché il comparto della lavorazione di minerali non metalliferi (+14,3%) e quello delle altre attività manifatturiere (+14,1%)

hanno mostrato importanti segnali di ripresa, che almeno in parte assorbono la già citata perdita di competitività subita nel medio periodo dapprima esposta.

Sebbene in termini leggermente più contenuti, anche la meccanica ha visto il proprio flusso di esportazioni crescere nel 2010 (+9,2%) contribuendo in misura rilevante, tra l'altro, al surplus della bilancia commerciale dell'intero settore manifatturiero (oltre 41 miliardi di euro). Basti considerare che i 37,7 miliardi di surplus della meccanica sono oltre la metà del totale degli avanzi degli altri comparti che hanno chiuso il 2010 in attivo (sistema moda, gomma, plastica e lavorazione minerali non metalliferi, altre attività manifatturiere, prodotti petroliferi, apparecchi elettrici e metallurgia).

I comparti che, invece, hanno registrato un deficit commerciale nel 2010 sono soprattutto riferiti all'elettronica (circa 20,5 miliardi di euro ascrivibile soprattutto all'import dai Paesi asiatici) e alla chimica (-9,3 miliardi di euro). Tra l'altro, proprio questi due comparti sono quelli che, con la ripresa degli scambi internazionali, hanno visto dilatarsi considerevolmente il proprio deficit.

L'Unione europea si conferma anche nel 2010 il principale mercato di riferimento dei flussi commerciali italiani, assorbendone oltre la metà (57,2%). Osservando l'evoluzione della quota di mercato dei Paesi comunitari riferita alle esportazioni italiane, si evidenzia, tuttavia, come la minor capacità di produrre reddito dei Paesi ad economia avanzata stia orientando le vendite delle imprese italiane verso mercati più dinamici. Infatti, tra il 2006 ed il 2010, ad una perdita della quota dell'Unione europea (dal 61,2 al 57,2%) e dell'America (dall'11,2 al 10,0%) si contrappone una crescita del peso dell'Africa (dal 3,8 al 5,3%), degli altri Paesi europei (dall'11,0 al 12,1%), del Medio Oriente (dal 4,1 al 4,8%), dell'Asia centrale (dall'1,1 all'1,7%) e dell'Asia Orientale (dal 6,3 al 7,3%).

Andamento delle esportazioni italiane per area geografica di destinazione

Anni 2006, 2009 e 2010 (valori assoluti in milioni di euro e valori percentuali)

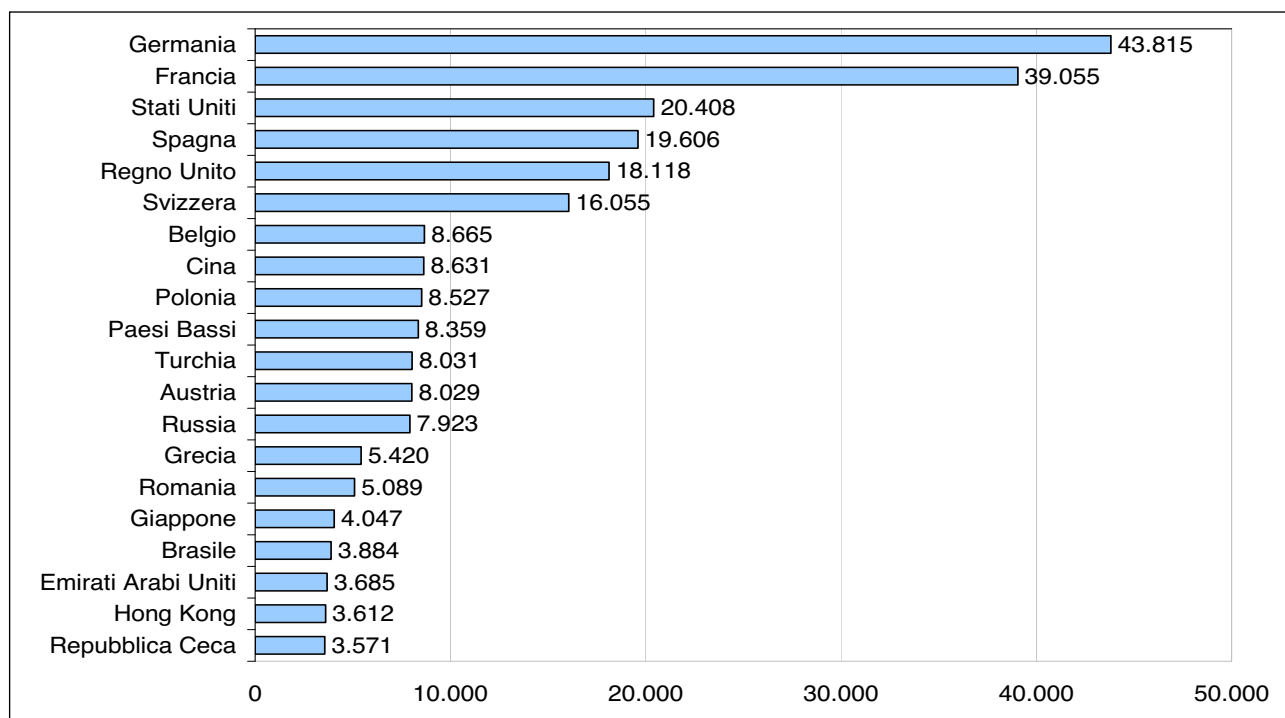
Aree	Valori assoluti			Composizione %			Variazioni %	
	2006	2009	2010	2006	2009	2010	2010/2009	2010/2006
Unione europea a 27	203.069	168.064	193.251	61,2	57,6	57,2	15,0	-4,8
Altri Paesi europei	36.574	34.101	40.822	11,0	11,7	12,1	19,7	11,6
Africa	12.646	16.084	17.869	3,8	5,5	5,3	11,1	41,3
America	37.115	28.192	33.898	11,2	9,7	10,0	20,2	-8,7
Medio Oriente	13.551	15.096	16.146	4,1	5,2	4,8	7,0	19,2
Asia Centrale	3.745	5.084	5.686	1,1	1,7	1,7	11,8	51,8
Asia Orientale	21.072	20.433	24.601	6,3	7,0	7,3	20,4	16,7
Oceania	4.241	4.679	5.312	1,3	1,6	1,6	13,5	25,2
Mondo	332.013	291.733	337.584	100,0	100,0	100,0	15,7	1,7

Fonte: elaborazioni su dati Istat

A conferma di ciò, sempre tra il 2006 ed il 2010 si è verificata una diminuzione nei livelli di esportazione verso i Paesi comunitari (-4,8%) mentre, al contrario, si è assistito ad un progressivo incremento degli scambi commerciali sia con il continente asiatico (Medio Oriente +19,2%; Asia centrale +51,8%; Asia orientale +16,7%), sia con il continente africano (+41,3%).

La ripresa del ciclo internazionale, poi, non ha fatto altro che consolidare il trend in atto negli anni precedenti, vista la maggior dinamicità che ha interessato l'Asia Orientale (+20,4%) e gli Altri Paesi europei (+19,7%). Anche l'America ha mostrato evidenti segnali di miglioramento (+20,2), per lo più riferibili alla performance dei principali Paesi del Sud (Brasile, Messico e Argentina).

Nonostante la 'perdita di appetibilità' dei Paesi dell'Unione europea, i principali Paesi destinatari delle esportazioni italiane risultano, nel 2010, sempre la Germania (43,8 miliardi di euro), la Francia (39,0 miliardi), la Spagna ed il Regno Unito (rispettivamente 20,4 e 19,6 miliardi); solo gli Stati Uniti, con oltre 20 miliardi di euro, si posizionano tra i principali Paesi extra-Ue acquirenti di prodotti italiani.

Valore delle esportazioni italiane verso i primi venti Paesi di destinazione*Anno 2010 (valori assoluti in milioni di euro)*

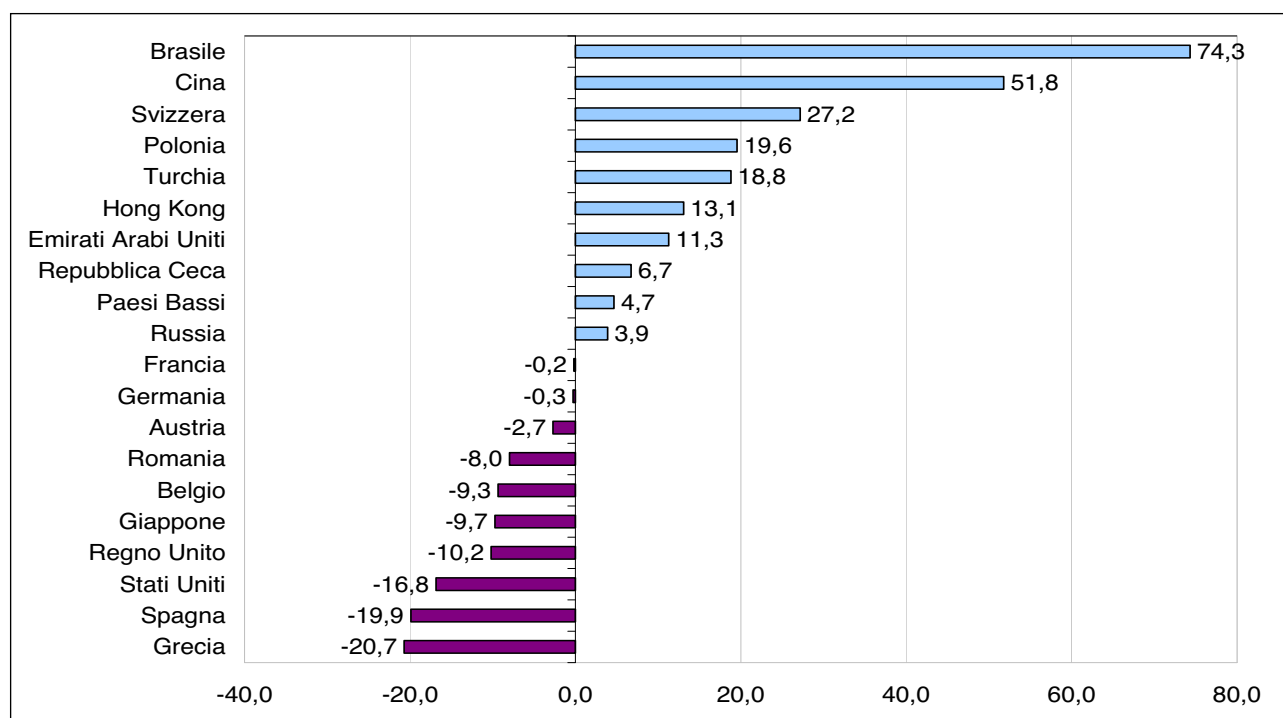
Fonte: elaborazioni su dati Istat

Esaminando l'evoluzione strutturale delle esportazioni italiane degli ultimi cinque anni emerge, a conferma di quanto precedente detto, come sia in atto un riorientamento delle strategie di posizionamento geografico delle nostre imprese. Tra i primi venti mercati di destinazione delle merci, infatti, sono soprattutto le economie emergenti a mostrare segnali di maggiore dinamicità in termini di crescita delle esportazioni (Brasile +74,3%; Cina +51,8%).

Appare interessante, altresì, notare il progressivo aumento degli scambi commerciali verificatosi tra il nostro Paese con altre economie in via di sviluppo che non rientrano nel novero dei Paesi BRIC, corrispondenti alla Polonia (+19,6%) e alla Turchia (+18,8%). Diversamente, tra i principali partner commerciali si evidenzia una contrazione generalizzata (anche se di entità differente) delle esportazioni italiane verso i Paesi aderenti all'Unione europea (Germania, Austria, Romania, Belgio, Regno Unito, Grecia e Spagna) nel periodo 2006-2010. Solo il Giappone (-9,7%) e gli Stati Uniti (-16,8%) sono i Paesi extra-Ue che, tra i primi venti partner commerciali, mostrano performance negative.

Andamento delle esportazioni italiane verso i primi venti Paesi di destinazione

Variazioni percentuali 2010/2006



Fonte: elaborazioni su dati Istat

Pur tuttavia, sul piano dell'interscambio commerciale gli Stati Uniti risultano il Paese con il quale l'Italia vanta il più elevato surplus commerciale (9.334 milioni di euro), confermandosi come il principale mercato di scambio della nostra economia, anche se l'intensità sembra diminuire nel corso del tempo, scontando tra l'altro la perdita di vigore della domanda mondiale di autoveicoli.

La Cina appare invece il principale mercato nei confronti del quale il saldo commerciale italiano risulta particolarmente negativo (-19.941 milioni di euro). Nonostante difatti il mercato asiatico abbia mantenuto costanti gli acquisti di merci dall'Italia, e dall'Unione europea in generale, esso ha anche progressivamente consolidato il proprio ruolo di primo fornitore. Oltre ai prodotti del sistema moda, il continente asiatico si è altresì gradualmente affermato in altri comparti come quello della meccanica, sostituendosi agli Stati Uniti come principale mercato di approvvigionamento mondiale.

Tra i principali saldi negativi registrati nel 2010 si evidenzia anche quello della Germania che, pur mantenendo la leadership per ciò che riguarda la destinazione delle nostre merci, è associato ad un livello di importazioni tale da generare un deficit commerciale per l'Italia pari ad oltre 14,4 miliardi di euro.

Discorso a parte merita la Russia, dalla cui profonda crisi economica subita è derivata una brusca battuta d'arresto delle proprie importazioni tale da limitare la capacità di penetrazione nel mercato russo da parte delle imprese italiane. Le esportazioni verso l'Italia (prevalentemente prodotti energetici), invece, mostrando una maggior rigidità agli shock economici, hanno mantenuto i livelli del 2009, determinando, quindi, un contributo negativo alla bilancia commerciale (-5.155 milioni di euro nel 2010).

Focalizzando poi l'attenzione sui rapporti commerciali con l'estero per ciascuna delle regioni italiane, si può tracciare un quadro più analitico delle tendenze che hanno interessato il nostro Paese. Entrando nel dettaglio, e con riferimento al periodo compreso tra il 2006 ed il 2010, le regioni che hanno mostrato le performance migliori in termini di crescita strutturale delle proprie esportazioni sono quelle dove sono localizzati i principali *hub* portuali da cui vengono esportati i prodotti petroliferi: si fa riferimento alla Sicilia (+15,9%), alla Sardegna (+20,5%) e soprattutto alla Liguria (+38,8%). A fianco a queste, un'altra regione che mostra performance positive è il Lazio che, tra il 2006 e il 2010, ha registrato un significativo tasso di espansione (+21,1%). Tale

tendenza può essere attribuita principalmente alla presenza nel territorio laziale del settore farmaceutico che, come è noto, ha trascinato l'export anche in virtù di una minor sensibilità agli sbalzi ciclici della domanda.

Tali incrementi dei flussi esportativi regionali verso l'estero sono stati in parte controbilanciati dalle marcate flessioni che hanno interessato le Marche (-23,0%), il Molise (-31,8%) e la Basilicata (-23,6%). Nel caso marchigiano, la contrazione delle esportazioni nei cinque anni considerati deriva soprattutto dalla contrazione del valore degli apparecchi elettrici per via di un'intensa attività di delocalizzazione dell'attività produttiva.

Il Piemonte ed il Veneto, pur mostrando diminuzioni piuttosto limitate (rispettivamente pari a -1,2 e -1,4%), hanno contribuito tuttavia notevolmente a frenare la crescita media nazionale (+1,7%) per effetto del loro peso esercitato sul complessivo export italiano. In particolare, l'economia piemontese risulta caratterizzata da un'elevata specializzazione nella produzione di beni più sensibili alle oscillazioni cicliche quali macchinari, attrezzature e mezzi di trasporto. Tali elementi strutturali hanno particolarmente ridimensionato le dinamiche degli acquisti dall'estero, dove, oltre all'effetto prezzo, ha significativamente inciso la sensibile riduzione delle attività produttive e la contrazione della domanda di investimenti.

Andamento delle esportazioni delle regioni italiane

Anni 2006, 2009 e 2010 (valori assoluti in milioni di euro e valori percentuali)

Regioni	Valori assoluti			Variazioni percentuali	
	2006	2009	2010	2010/2009	2010/2006
Piemonte	34.909	29.717	34.473	16,0	-1,2
Valle d'Aosta	589	456	621	36,2	5,5
Lombardia	93.258	82.269	93.903	14,1	0,7
Liguria	4.210	5.736	5.845	1,9	38,8
Trentino-Alto Adige	5.688	5.146	6.145	19,4	8,0
Veneto	46.284	39.239	45.634	16,3	-1,4
Friuli-Venezia Giulia	11.075	10.742	11.585	7,9	4,6
Emilia-Romagna	41.364	36.478	42.336	16,1	2,3
Toscana	24.580	22.998	26.590	15,6	8,2
Umbria	3.246	2.642	3.144	19,0	-3,2
Marche	11.556	8.001	8.900	11,2	-23,0
Lazio	12.235	11.946	14.812	24,0	21,1
Abruzzo	6.546	5.229	6.212	18,8	-5,1
Molise	614	417	419	0,5	-31,8
Campania	8.392	7.918	9.342	18,0	11,3
Puglia	6.878	5.749	6.913	20,2	0,5
Basilicata	1.722	1.523	1.315	-13,6	-23,6
Calabria	329	328	330	0,7	0,3
Sicilia	7.948	6.242	9.215	47,6	15,9
Sardegna	4.336	3.280	5.227	59,4	20,5
Extraregionali o non ripartiti	6.254	5.677	4.623	-18,6	-26,1
Italia	332.013	291.733	337.584	15,7	1,7

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Analizzando la dinamica riferita all'ultimo anno, emerge chiaramente come la crescita sperimentata abbia riguardato sostanzialmente l'intera Penisola, anche se con intensità diverse a seconda della specializzazione produttiva e dell'orientamento geografico prevalente di ciascuna regione. L'unica eccezione a tale tendenza è rappresentata dalla Basilicata, che ha invece registrato un significativo calo dei flussi commerciali (-13,6%) a causa della contrazione subita dall'industria estrattiva e da quella dei mezzi di trasporto.

A prescindere dalle performance dell'Italia insulare (Sicilia +59,4%; Sardegna +47,6%), trainate anche l'anno scorso dalla dinamica dei prodotti petroliferi, sono la Valle d'Aosta (+36,2%), il Lazio (+24,0%) e la Puglia (+20,2%) a mostrare una ripresa delle esportazioni ad un tasso sensibilmente superiore alla media nazionale (18,8%).

Per meglio leggere le dinamiche territoriali e poter analizzare in modo approfondito le tendenze che hanno interessato il nostro Paese, si può procedere ad esaminare il contributo delle singole province italiane alla crescita complessiva dell'export nazionale (calcolato come l'incidenza tra il valore della crescita dell'export della singola provincia e quello relativo alla crescita complessiva nazionale). Nel dettaglio, dall'analisi riferita al periodo 2006-2010 emerge come la provincia che ha maggiormente contribuito alle esportazioni italiane sia stata Arezzo (il 28,5% dell'aumento delle vendite italiane all'estero proviene da tale dinamica provinciale). Altri contributi significativi risultano provenire da Roma (25,7%) e Frosinone (21,1%): nel caso di Roma, la crescita sperimentata durante questi ultimi anni è da attribuire alla performance registrata soprattutto dai settori della chimica e da quello dei prodotti petroliferi; nel caso di Frosinone, invece, è la farmaceutica ad aver sostenuto l'ottima performance delle esportazioni provinciali degli ultimi cinque anni. Anche le province di Cagliari e Siracusa evidenziano una dinamica certamente positiva, il cui contributo alla crescita delle esportazioni nazionali (pari rispettivamente al 17,4 e al 16,6%) è comunque sensibilmente influenzato dalla crescita del comparto della raffinaria. Al sesto posto si collocano le esportazioni del capoluogo ligure, trainate, nel corso del quinquennio in esame, soprattutto dal settore siderurgico e da quello dei mezzi di trasporto e supportate, altresì, da una buona tenuta dei comparti dell'impiantistica, della cantieristica navale e da quelli che fanno uso di tecnologie avanzate. La provincia di Parma, infine, ultima tra quelle che evidenziano una crescita a doppia cifra, deve tale dinamicità in primo luogo alle performance del comparto alimentare e della meccanica.



Graduatoria provinciale per contributo alla crescita delle esportazioni italiane nel periodo 2006-2010*Incidenza percentuale della crescita 2006-2010 provinciale su quella totale nazionale*

Pos.	Provincia	Contributo %	Pos.	Provincia	Contributo %
1	Arezzo	28,5	55	Oristano	0,0
2	Roma	25,7	56	Vibo Valentia	0,0
3	Frosinone	21,1	57	Cosenza	0,0
4	Cagliari	17,4	58	Medio Campidano	0,0
5	Siracusa	16,6	59	Reggio Calabria	-0,1
6	Genova	15,0	60	Imperia	-0,1
7	Parma	13,5	61	Ogliastro	-0,1
8	Livorno	9,7	62	Crotone	-0,1
9	Salerno	9,3	63	Messina	-0,2
10	Milano	9,3	64	Palermo	-0,3
11	Ravenna	8,7	65	Lucca	-0,4
12	Trieste	8,4	66	Sondrio	-0,8
13	Gorizia	8,0	67	Teramo	-0,9
14	Napoli	6,5	68	Viterbo	-0,9
15	Pavia	6,2	69	Reggio Emilia	-1,0
16	Bolzano	6,1	70	Bologna	-1,1
17	Cuneo	5,6	71	Massa Carrara	-1,1
18	Verona	5,6	72	Verbania	-1,1
19	Mantova	5,1	73	Matera	-1,3
20	Alessandria	5,0	74	Lecco	-1,3
21	Bari	5,0	75	Como	-1,8
22	Savona	4,5	76	Prato	-1,8
23	La Spezia	3,3	77	Carbonia-Iglesias	-1,9
24	Varese	3,0	78	Biella	-2,1
25	Firenze	2,8	79	Catania	-2,1
26	Perugia	2,3	80	Ferrara	-2,5
27	Lodi	2,2	81	Pistoia	-2,8
28	Padova	2,1	82	Lecce	-2,9
29	Caltanissetta	2,0	83	Udine	-3,0
30	Rovigo	2,0	84	Pisa	-3,1
31	Rimini	1,7	85	Modena	-3,2
32	Foggia	1,6	86	Sassari	-3,5
33	Piacenza	1,2	87	Isernia	-3,6
34	Treviso	1,2	88	Terni	-3,7
35	Caserta	1,0	89	Latina	-3,8
36	Brindisi	0,9	90	Forlì Cesena	-3,8
37	Campobasso	0,9	91	Macerata	-3,9
38	Asti	0,9	92	Pesaro Urbino	-4,0
39	Belluno	0,9	93	Taranto	-4,1
40	Ragusa	0,8	94	Avellino	-4,2
41	Pescara	0,6	95	Siena	-4,2
42	Benevento	0,6	96	Potenza	-4,4
43	Chieti	0,5	97	Novara	-4,5
44	Aosta	0,4	98	Bergamo	-4,6
45	Agrigento	0,4	99	L'Aquila	-4,9
46	Olbia-Tempio	0,4	100	Pordenone	-6,4
47	Grosseto	0,3	101	Rieti	-6,4
48	Cremona	0,3	102	Brescia	-8,4
49	Trapani	0,2	103	Venezia	-9,5
50	Trento	0,2	104	Torino	-10,2
51	Vercelli	0,2	105	Ascoli Piceno	-11,2
52	Catanzaro	0,2	106	Vicenza	-11,3
53	Nuoro	0,1	107	Ancona	-17,7
54	Enna	0,1	ITALIA		100,0

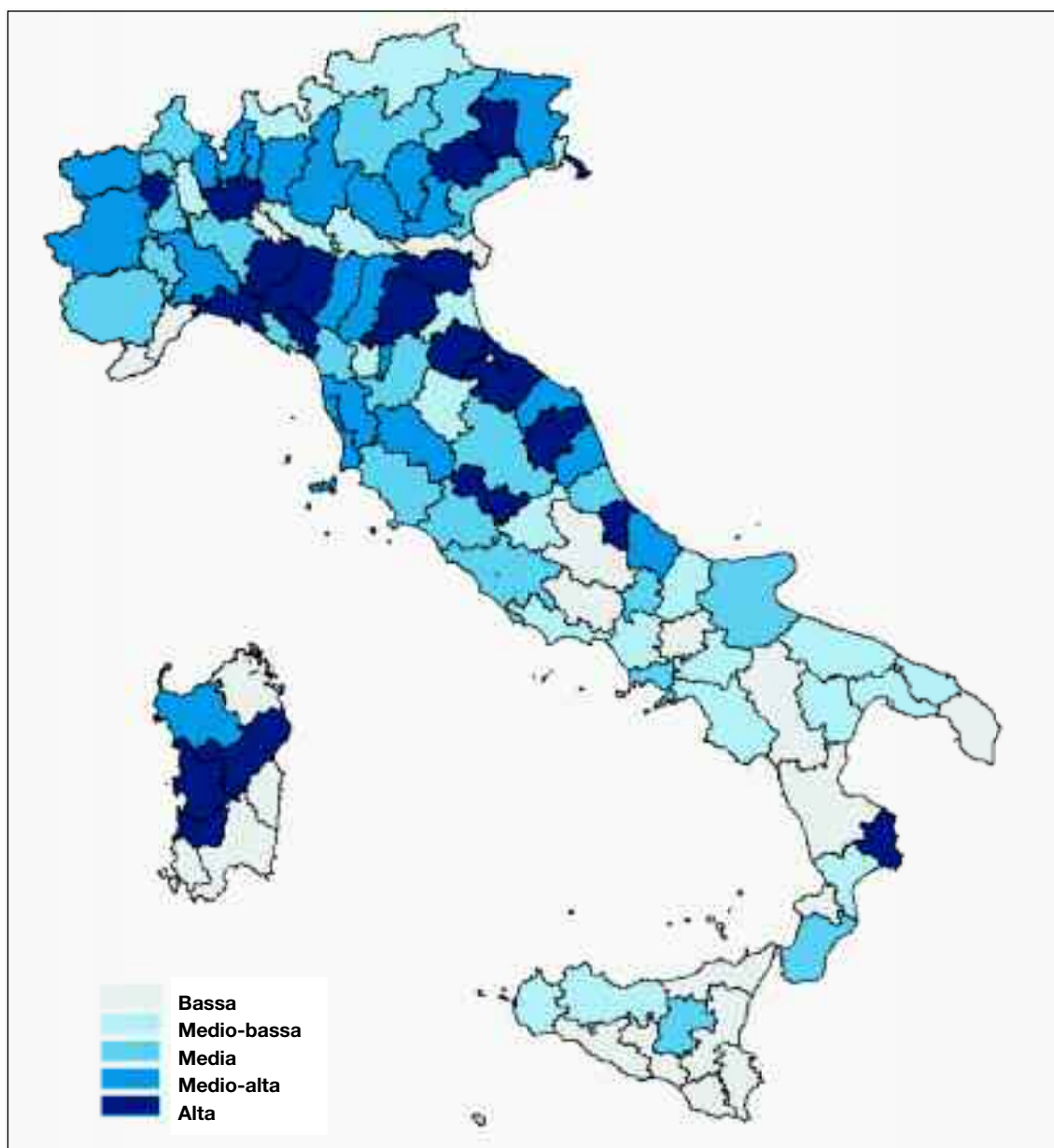
Fonte: elaborazioni su dati Istat

Concentrandosi sul più recente periodo 'post-crisi' (2010, rispetto al 2009) si possono porre in luce quelle province che hanno maggiormente contribuito al risollevarsi dell'economia nazionale all'indomani del periodo di massima ripercussione degli effetti della crisi sui volumi degli scambi internazionali. In particolare, l'apporto più significativo alla crescita annuale registrata nel 2010 dall'export nazionale sembra provenire dal capoluogo lombardo, dove le ottime performance devono essere attribuite soprattutto al sistema moda e alla chimica. All'interno del territorio regionale, inoltre, anche la provincia di Brescia ha favorito l'incremento nazionale dei flussi commerciali in uscita verso l'estero soprattutto grazie alla ripresa del settore siderurgico. Determinante, altresì, il contributo di Torino, dove il positivo apporto è da attribuire alla ripresa del settore automobilistico e dei comparti ad esso collegati (a partire dalla metallurgia, gomma e plastica, ecc.) che costituiscono la filiera dell'automotive.

Analizzando invece la graduatoria delle province italiane secondo la propensione all'export (considerando solo le prime ed ultime venti province), risulta Siracusa la realtà economica più aperta agli scambi commerciali con l'estero (58,9%). Tuttavia, la leadership della provincia siciliana è influenzata oltremodo dalla contabilizzazione delle esportazioni petrolifere che, da sole, pesano per oltre l'88% delle esportazioni provinciali del 2010. Nelle primissime posizioni, poi, si collocano le province di Arezzo (43,7%) e Vicenza (43,5%), entrambe caratterizzate da una significativa specializzazione nel settore orafa e dei gioielli cui devono gran parte della loro competitività sui mercati internazionali. Altra provincia caratterizzata da un'elevata apertura agli scambi commerciali è Modena (36,8%) dove, oltre alla specializzazione nelle attività della meccanica, emerge la storica collocazione del distretto di Sassuolo che, peraltro, costituisce uno dei principali poli produttivi mondiali delle piastrelle di ceramica. È interessante infine notare come, tra le prime venti province per grado di internazionalizzazione, ben 17 siano localizzate al Nord, solo una al Sud (Siracusa) e due al centro (Massa Carrara, specializzata nella produzione del marmo; Chieti, specializzata nella produzione di mezzi di trasporto).

Come più volte evidenziato nel corso della presente analisi, il mutamento degli equilibri geo-economici sta spostando l'epicentro del commercio internazionale verso quelle aree emergenti dalla cui crescita piuttosto sostenuta trarranno vantaggio quelle economie che meglio sapranno agire in termini di Investimenti Diretti Esteri ed export. Aree in via di sviluppo che spesso si fanno coincidere con i quattro Paesi BRIC (Brasile, Russia, India e Cina), rispetto ai quali il nostro Paese dovrà ancora sviluppare al massimo la propria capacità di penetrazione commerciale. Attualmente, il peso delle esportazioni verso i quattro Paesi sopra menzionati è pari al 7,1% del totale delle vendite sui mercati esteri. Le province che evidenziano performance migliori sono soprattutto quelle emiliane e marchigiane. Nello specifico, la leadership in termini di incidenza percentuale è da associare ad Oristano che, comunque, presenta una scarsa propensione all'export. Province dotate di un'elevata apertura commerciale ed un'attenzione nei confronti delle grandi economie emergenti sono invece, nell'ordine, Trieste (14,3%), Macerata (12,1%), Pesaro-Urbino (11,9%) e Bologna (11,5%).

**Incidenza delle esportazioni verso i Paesi BRIC
sul totale esportazioni per classe di intensità, per provincia**
Anno 2010



Fonte: elaborazioni su dati Istat

2.3 Le tendenze dell'export meridionale e le performance delle aziende esportatrici

Il ruolo di traino svolto dalla domanda internazionale, data la debole intonazione che ha contrassegnato le altre componenti della domanda aggregata, presenta dunque alcune evidenti differenze su scala territoriale, non solo tra le diverse ripartizioni geografiche del Paese, ma anche all'interno di ciascuna di esse. Con riferimento alle due grandi macroaree, le vendite all'estero, in termini nominali, hanno fatto segnare un progresso del 27% nel Mezzogiorno e di 15 punti percentuali nel Centro-Nord. Il dato appena visto rappresenta una netta inversione di tendenza rispetto alla pesante flessione osservata l'anno precedente, commisuratasi nel -29,2% nel Sud e nel -19,8% nel Centro-Nord.

Con riferimento al 2010, tuttavia, va aggiunto che la crescita relativamente maggiore del Meridione è essenzialmente attribuibile al forte incremento di prezzo subito dai prodotti energetici (petrolio e derivati), i cui impianti di trasformazione sono localizzati quasi esclusivamente proprio nel Sud. Al netto di questi, il progresso messo a segno dall'export meridionale nel 2010 è risultato pari al 17,8% (2009: -24,2%), mentre nel Centro-Nord la variazione congiunturale delle vendite all'estero senza e con i prodotti energetici è sostanzialmente la stessa (+15%). Per quanto attiene ai principali mercati di destinazione, l'export meridionale, sempre al netto dei prodotti petroliferi, verso la Ue a 27 si è accresciuto del 16,8%, mentre al di fuori dell'unione Europea la variazione congiunturale è risultata più elevata di ben quattro punti percentuali (20,6%). Risultato, si può presumere, indotto dal maggior dinamismo delle aree asiatiche. Sotto il profilo merceologico, la "spinta" maggiore nel Sud è provenuta, nel 2010, dai prodotti intermedi (+22,2%) e dai beni strumentali (+20,5%); minore è risultato il contributo offerto dai beni di consumo, sia di quelli non durevoli (+10,8%) e soprattutto durevoli (+3,7%). Anche nelle regioni centrosetentrionali i beni intermedi hanno fatto registrare un aumento cospicuo (+21,8%), mentre le altre tipologie di merci, a differenza di quanto osservato nel Sud, sono state interessate da aumenti di entità simile tra loro: beni strumentali (+11,5%), beni di consumo durevoli (+10,6%), beni di consumo non durevoli (+13,0%). E' questo un primo indizio, come si avrà modo di osservare anche più avanti, di come nelle regioni centrosetentrionali l'export coinvolga un numero di attività produttive (e spesso anche di territori) maggiore; esso presenta un'ampia diffusione, mentre nel Sud tendono, in media, a essere coinvolte in misura limitata quelle produzioni appartenenti ai beni di consumo e che tanto hanno contribuito al successo del *Made in Italy* nei mercati esteri.

Nel 2010, la Sicilia è la regione meridionale che, sempre con riferimento all'export complessivo al netto dei prodotti petroliferi, ha fatto segnare la variazione percentuale più ampia (+42,3%). I contributi maggiori a questa performance sono stati offerti dai prodotti intermedi e dai beni strumentali, che hanno parzialmente recuperato la forte caduta registrata nel 2009. Altre variazioni congiunturali di entità significativa sono state registrate in Puglia (+19,6%), Abruzzo (+18,6%), Campania (+17,9%). In Puglia, al netto dei beni di consumo durevoli (con un modesto +2,5%), tutti gli altri tre comparti hanno contribuito in maniera apprezzabile alla crescita dell'export regionale. Anche in Campania la crescita dell'export è stata piuttosto generalizzata, ma in questo caso il settore relativamente meno brillante è risultato quello dei beni di consumo non durevoli (+9,3%). In Abruzzo, infine, la dinamica dell'export è stata trainata dai beni strumentali (+29,7%), mentre i beni di consumo durevoli hanno fatto registrare una variazione negativa (-6,6%). In un quadro regionale sostanzialmente positivo, spicca il dato negativo della Basilicata (-14,7%), essenzialmente indotto dall'arretramento sperimentato dai beni strumentali (-21,6%) e, in misura inferiore, dai beni di consumo durevoli (-6,8%).

Al di là di questi dati, che testimoniano, comunque, una positiva ripresa ciclica, si vuole rammentare che il peso del Mezzogiorno sull'Italia, in base a tutte le principali forme di internazionalizzazione commerciale e produttiva delle imprese, risulta largamente inferiore alle sue dimensioni demografiche (nel Sud vi è il 35% della popolazione nazionale) ed economiche (viene realizzato il 24% del Pil italiano). Il contributo del Mezzogiorno alle esportazioni italiane è inferiore al 12% per le merci e del 7% per i servizi, rivelando che la quota di produzione destinata direttamente ai mercati esteri è inferiore alla metà della media nazionale. Lo svantaggio comparato nei servizi rispetto alle merci si manifesta nonostante il grande potenziale di attrazione turistica del Mezzogiorno, e documenta lo scarso sviluppo dei settori di terziario avanzato più orientati ai mercati esteri. Ancora più bassa (3%) è la quota del Mezzogiorno sulle partecipazioni italiane in imprese estere, misurata in termini di addetti (c.d.

internazionalizzazione attiva). Anche la capacità del sistema economico meridionale di attirare l'interesse delle multinazionali straniere (c.d. internazionalizzazione passiva), fenomeno che tanto ha contribuito allo sviluppo delle economie di tanti paesi e/o regioni nel mondo, risulta largamente al di sotto di quanto avviene nel resto del Paese. La quota della ripartizione meridionale sugli addetti nelle partecipate estere in Italia è pari, infatti, ad appena il 5,5%. La modesta integrazione del Sud nell'economia mondiale si conferma, attualmente, come uno dei più rilevanti limiti a un più rapido progresso dell'area.

Per valutare i (possibili) mutamenti nell'orientamento geografico dell'export meridionale è opportuno adoperare un arco temporale di medio periodo, ossia nell'intervallo 2005-2010. Nel 2005, la Ue a 27 assorbiva il 61% dell'intero export meridionale, mentre gli altri Paesi europei al di fuori dell'Unione europea avevano un peso di poco superiore all'8%. Cinque anni dopo, le due percentuali sono risultate pari, rispettivamente, al 54% e a quasi il 14%. Lo spostamento nell'importanza relativa dei due blocchi di paesi europei ha riguardato, con questa intensità, solo le regioni del Sud. L'export centrosettentrionale verso la Ue a 27 ha infatti perso, nel medesimo periodo, 3 punti percentuali: dal 60,7% al 57%; mentre gli altri paesi europei hanno guadagnato circa un punto, dall'11% al 12,1%.

Sotto il profilo merceologico, la perdita di peso dell'Unione Europea per l'export meridionale è essenzialmente riconducibile a tre comparti: il tessile-abbigliamento, i prodotti in metallo, e il chimico farmaceutico (dove risultano predominanti, nel Sud, le produzioni chimiche di base). Queste attività, nell'Unione Europea, sono state soggette, con riferimento ai prodotti meno qualificati, ad una forte pressione verso il basso nei prezzi di vendita da parte delle nazioni di recente industrializzazione, circostanza che può aver parzialmente spiazzato le produzioni localizzate nel Sud.

Si è accresciuta, per le vendite all'estero meridionali, l'importanza dell'Africa settentrionale: da quasi il 6% del 2005 a poco oltre il 9% di cinque anni dopo. All'interno di quest'area, Tunisia e Libia, entrambe con una quota del 3%, sono le nazioni che assorbono la maggior quantità di merci prodotte nelle regioni del Sud. Più staccata, con una quota di quasi 1,5 punti percentuali, è la posizione dell'Egitto, mentre Marocco ed Algeria rivestono un ruolo marginale. Va tuttavia annotato che l'accresciuto peso rivestito dall'Africa settentrionale è un fenomeno che ha interessato solo il Sud, in quanto per le regioni centrosettentrionali tale area è rimasta complessivamente periferica (la quota di merci assorbita non è andata oltre, nel 2010, il 3%). Va ad ogni modo notato che la crescita dell'export meridionale verso l'Africa settentrionale si è verificata in un periodo nel quale l'area in oggetto è stata interessata da saggi di crescita del Pil sostenuti (intorno al 5%). Da questo punto di vista, lo "spazio" per un'ulteriore espansione dell'interscambio con questa parte di mediterraneo appare ampio, fatte salve le possibili ripercussioni legate alle tensioni geopolitiche nell'area del Medio Oriente e nel Nord Africa.

Tale considerazione viene rafforzata dall'analisi della composizione merceologica dell'export meridionale verso l'Africa settentrionale, approssimata, per comodità, dai due paesi verso i quali più intenso è il flusso di beni (Tunisia e Libia). Ebbene, tra il 2005 ed il 2010 l'export meridionale verso questi due paesi ha fatto registrare incrementi in praticamente tutti i principali settori di attività (13) che compongono il comparto manifatturiero. Vi sono stati, com'è normale in questi casi, alcuni picchi in specifiche produzioni - nell'export dei prodotti in metallo verso la Tunisia e negli apparecchi elettronici in direzione della Libia - ma la tendenza che emerge con forza è quella di un aumento diffuso e generalizzato della domanda di merci proveniente da questi paesi.

L'incidenza percentuale dell'export meridionale verso l'Asia nel suo complesso non ha subito modificazioni nel quinquennio considerato, rimanendo attestata intorno al 10%. Nel medesimo arco temporale, invece, il Centro-Nord ha accresciuto la quota di export verso l'Asia: dall'11,7% al 14,3%. La discrasia riscontrata non è, di per sé, indice di una *performance*, da parte delle imprese meridionali, relativamente peggiore in quanto l'orientamento geografico dell'export è influenzato da una pluralità di fattori, non ultimo la dimensione aziendale, generalmente maggiore proprio nelle regioni centrosettentrionali. Tuttavia, l'Asia è divenuta l'area maggiormente dinamica; ciò implica che una minore presenza nei paesi che la compongono, come è il caso del Sud, determina, a parità di altre condizioni, un ritmo di crescita dell'export complessivo relativamente più contenuto.

L'export è tuttavia un'attività che, specie nel Sud, non è diffusa in maniera omogenea nel territorio; anzi risulta piuttosto concentrata in specifiche zone. E' quindi interessante, nei limiti dei dati disponibili, verificare quali siano

le aree maggiormente *export-oriented*. L'analisi è condotta su base provinciale¹; ovvero le zone per le quali è possibile avere, da un lato, le informazioni territorialmente più disaggregate unitamente ad un'articolazione dei prodotti sufficientemente ampia.

A tal fine, le province meridionali sono state ordinate in base alla quota da esse detenuta sull'intero export nazionale nel 2010. Accanto a questa prima informazione, ne compare un'altra relativa al tasso di variazione delle esportazioni totali, sempre a base provinciale, nel periodo 2006/2010. Infine, per ogni provincia, è riportata la specifica attività² nella quale risulta maggiormente specializzata, in base, per l'appunto, ad un semplice indice di specializzazione. Quest'ultimo è uguale al rapporto tra l'export di un generico prodotto *i* e le vendite all'estero complessive della provincia osservata il tutto diviso, a sua volta, per il medesimo rapporto calcolato a scala nazionale. Un valore superiore a 1 indica che la provincia esaminata presenta una quota di beni venduti all'estero nel prodotto *i* maggiore di quanto avviene in media nel resto del paese - è quindi "specializzata" nella produzione della merce *i* - viceversa per valori dell'indice inferiori all'unità. Per ogni provincia è riportata l'attività produttiva per la quale l'indice di specializzazione assume il valore maggiore.

Nel 2010, le prime 10 province meridionali in termini di incidenza percentuale dell'export sul totale italiano sono risultate, nell'ordine: Napoli (1,44%), Chieti (1,21%), Bari (0,86%), Salerno (0,65%), Taranto (0,47%), Potenza (0,3%), Teramo (0,29%), Caserta (0,28%), Brindisi (0,26%), Avellino (0,25%). Solo le prime due province hanno una quota, sul totale nazionale, superiore all'1%. Nel "gruppo di testa", due province su dieci hanno sperimentato, nell'arco temporale considerato, una variazione negativa del proprio export: Potenza (-26,1%) e Avellino (-27,7%). Dall'altro lato della graduatoria, va detto che dieci province, di cui la metà situate in Calabria, hanno una quota sull'export nazionale uguale o inferiore allo 0,01%; questi territori sono sostanzialmente estranei ai traffici internazionali di merci e servizi.

Tornando, ora, al "gruppo di testa", i valori relativi all'indice di specializzazione, offrono un'idea di quale specifica produzione contribuisca maggiormente alla dinamica dell'export dell'area. Come è agevole osservare, sette delle dieci province maggiormente *export-oriented* risultano specializzate in attività che hanno una forte componente "esogena", nel senso che sono produzioni (autoveicoli, siderurgia, aeromobili, telecomunicazioni, ecc.) realizzate da imprese, spesso di grandi dimensioni, la cui "testa" è localizzata non solo al di fuori dell'area osservata, ma all'esterno dello stesso Sud (o Italia). Queste province se da un lato possono contare su volumi di export significativi grazie agli impianti ivi localizzati appartenenti a grandi imprese, spesso multinazionali, "esterne" sono, dall'altro, esposte ai cambiamenti nelle strategie adottate da tali aziende in base alle convenienze relative offerte dai vari territori su scala mondiale.

¹ L'analisi è stata condotta sulle 110 province presenti nel 2006. Nel 2010, rispetto a quattro anni prima, sono state create tre province nuove (Monza, Fermo, Andria-Barletta-Trani). Per non alterare la base territoriale adoperata nel confronto queste tre province non sono state considerate nel 2010 come entità autonome, ed i rispettivi flussi di export sono stati contabilizzati nei territori di appartenenza al 2006.

² Le attività considerate sono quelle relative al solo comparto manifatturiero che, si ricorda, coprono, rispettivamente, il 94,8% e il 97,0% dell'intero export meridionale e del Centro-Nord. La classificazione adoperata è l'ATECO 2007 che, per quanto attiene il comparto manifatturiero, prevede una suddivisione articolata in 89 attività. Da questa sono state escluse, per la loro natura di comparti soggetti a forte oscillazioni esogene, i soli prodotti petroliferi.

Graduatoria delle province meridionali in base alla quota sull'export nazionale

Anno 2010 (totale Paesi Ue ed extra-Ue)

Provincia	Quota % export provincia	Variazione % export 2006 /2010	Indice di specializ- zazione ⁽¹⁾	Settore di massima specializzazione
Napoli	1,44	9,07	12,5	Aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi
Chieti	1,21	0,77	14,1	Autoveicoli
Bari ⁽²⁾	0,86	8,78	8,2	Medicinali e preparati farmaceutici
Salerno	0,65	39,42	49,5	Frutta e ortaggi lavorati e conservati
Taranto	0,47	-7,20	26,3	Prodotti della siderurgia
Potenza	0,30	-23,63	23,4	Autoveicoli
Teramo	0,29	-6,80	12,5	Altri prodotti in porcellana e in ceramica
Caserta	0,28	6,54	14,1	Apparecchiature per le telecomunicazioni
Brindisi	0,26	12,71	13,9	Prodotti chimici di base, fertilizzanti, materie plastiche e gomma
Avellino	0,25	-27,77	14,6	Prodotti da forno e farinacei
L'Aquila	0,22	-32,88	55,2	Componenti elettronici e schede elettroniche
Siracusa	0,21	1,26	26,5	Cemento, calce e gesso
Catania	0,18	-26,72	67,2	Componenti elettronici e schede elettroniche
Foggia	0,14	33,30	22,6	Frutta e ortaggi lavorati e conservati
Cagliari	0,13	-17,47	25,9	Prodotti refrattari
Pescara	0,13	13,70	9,9	Altri prodotti delle industrie manifatturiere n.c.a.
Palermo	0,11	-5,49	38,4	Navi e imbarcazioni
Lecce	0,10	-38,34	151,9	Cemento, calce e gesso
Messina	0,09	0,94	34,3	Frutta e ortaggi lavorati e conservati
Campobasso	0,07	36,95	12,7	Prodotti da forno e farinacei
Matera	0,07	-32,99	20,9	Altri prodotti tessili
Trapani	0,06	6,01	91,0	Pesce, crostacei e molluschi lavorati e conservati
Sassari	0,06	-57,22	43,0	Cemento, calce e gesso
Isernia	0,05	-61,07	12,9	Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia
Ragusa	0,04	25,06	262,3	Cemento, calce e gesso
Reggio di Calabria	0,03	-0,22	30,7	Altri prodotti chimici
Benevento	0,03	59,73	48,8	Oli e grassi vegetali e animali
Caltanissetta	0,03	3,71	21,1	Prodotti chimici di base, fertilizzanti, materie plastiche e gomma
Nuoro	0,02	-0,47	40,9	Prodotti delle industrie lattiero-casearie
Agrigento	0,02	25,91	82,7	Pesce, crostacei e molluschi lavorati e conservati
Vibo Valentia	0,01	8,06	69,8	Pesce, crostacei e molluschi lavorati e conservati
Olbia-Tempio	0,01	173,00	110,0	Prodotti in legno, sughero, paglia e materiali da intreccio
Cosenza	0,01	35,54	107,1	Prodotti della fusione della ghisa e dell'acciaio
Catanzaro	0,01	30,54	15,6	Metalli di base preziosi e altri metalli non ferrosi
Crotone	0,01	-20,75	14,7	Prodotti da forno e farinacei
Oristano	0,01	10,89	36,9	Cemento, calce e gesso
Enna	0,00	38,06	30,2	Articoli sportivi
Carbonia-Iglesias	0,00	-89,14	24,3	Pesce, crostacei e molluschi lavorati e conservati
Ogliastra	0,00	-45,85	22,3	Tubi, condotti e relativi accessori in acciaio (escl. acciaio colato)
Medio Campidano	0,00	67,66	30,1	Articoli di maglieria

(1) Si riferisce al settore con il valore dell'indice più elevato all'interno di ogni provincia. Il settore è indicato nella colonna accanto

(2) Nel 2010 alcuni comuni della provincia di Bari sono passati alla nuova provincia di Barletta-Andria-Trani non considerata, per omogeneità territoriale con il 2006, nella presente graduatoria

Fonte: elaborazioni su dati Istat

E' comunque interessante notare che in questa particolare graduatoria vi sono tre province - Salerno, Teramo e Avellino - la cui capacità esportativa è basata su produzioni fortemente legate ai territori di appartenenza, nonché ad un tessuto produttivo di piccole-medie imprese. Precisamente, Salerno e Avellino risultano specializzate in produzioni legate alla filiera agro-alimentare, mentre Teramo in attività tipiche del *Made in Italy* (altri prodotti in porcellana e ceramica).

Per quanto riguarda le principali aree geoeconomiche di destinazione, Unione europea a 27 e Resto del Mondo, la graduatoria appena vista con riferimento all'export totale non subisce, nel primo caso (Ue a 27) modifiche di rilievo. Vi sono alcuni cambiamenti nell'importanza relativa di alcune province - ad esempio, Chieti passa al primo posto e Napoli scende al secondo - ma il gruppo delle dieci province maggiormente *export-oriented* resta lo stesso. Nel caso del mercato costituito dai paesi al di fuori della Ue a 27, invece, vi sono due province - Taranto e Potenza - che non entrano più nel gruppo dei primi 10 esportatori, e al loro posto compaiono Siracusa e L'Aquila. Ad ogni modo, sia le province che escono e quelle che entrano in graduatoria risultano specializzate in produzioni che fanno prevalentemente capo a (grandi) aziende esterne all'area. Si può quindi presumere che la modesta differenza nel gruppo di province maggiormente *export-oriented* ordinate in base al mercato di destinazione 'paesi extra-Ue a 27' sia da ricondurre a differenti strategie di vendita nei mercati esteri messe in atto proprio da queste grandi imprese.

Le considerazioni fin qui espresse hanno riguardato l'evoluzione aggregata dell'export meridionale, con particolare attenzione ai mercati di sbocco, tipologie merceologiche, territori maggiormente dinamici. Nel prosieguo dell'analisi, a queste informazioni verranno affiancate quelle relative ai comportamenti messi in atto dalle singole aziende, desunte dai bilanci delle società di capitale opportunamente riclassificati da Unioncamere. È il caso di far notare come quest'ultima fonte costituisca, proprio per la sua spinta articolazione "micro", un notevole passo in avanti nella comprensione dei meccanismi che sottendono le capacità, o le difficoltà, di andare all'estero. Precisamente, i bilanci di tutte le società di capitale localizzate nel Sud sono stati suddivisi in due raggruppamenti: imprese esportatrici e non esportatrici. Il periodo di riferimento dei bilanci analizzati è il triennio 2006-2008, ovvero due anni (2006 e 2007) caratterizzati da un'espansione del commercio mondiale e un terzo (il 2008) in cui è invece iniziata la crisi finanziaria globale. Il *focus* di questa sezione, tuttavia, non è tanto soffermarsi su elementi congiunturali, analizzati precedentemente, quanto evidenziare i principali parametri strutturali che individuano i due gruppi di imprese. A riguardo, è necessaria la seguente puntualizzazione. Le società di capitale rappresentano circa l'11% dell'intero *stock* di aziende manifatturiere localizzate nel Sud. Esse, ad ogni modo, impiegano la parte prevalente dell'intera occupazione del comparto manifatturiero meridionale e sono responsabili della quasi totalità delle vendite all'estero dell'area. Inoltre, a differenza delle altre tipologia di aziende (ditte individuali, società di persone, ecc.), le società di capitale hanno accresciuto la propria quota sul totale delle imprese attive lungo l'intero periodo esaminato, e anche precedentemente. In altre parole, le società di capitale, al di là della loro incidenza apparentemente esigua, rivestono un ruolo di primo piano nello sviluppo economico dei territori.

Una prima consistente differenza tra i due gruppi (imprese esportatrici e non) emerge sotto il profilo numerico. Lo *stock* di aziende meridionali che operano nei mercati esteri è rimasto grosso modo costante nell'intero periodo (2006-2008), attestandosi intorno ad un valore di 5.700 unità, circa un terzo del corrispondente valore che si riscontra nell'altro insieme (mediamente pari a 17.000 aziende). Il rapporto tuttavia si inverte con riferimento agli addetti impiegati nei due gruppi. Le aziende esportatrici hanno di norma impiegato, nel triennio 2006-2008, poco meno di 200.000 addetti a fronte dei circa 160.000 occupati in imprese che operano esclusivamente nel mercato interno. Da questo semplice raffronto è agevole desumere come, nel Sud, le unità produttive coinvolte in attività di export abbiano dimensioni medie significativamente maggiori rispetto alle altre. Questo dato viene confermato dall'analisi della distribuzione delle aziende per classe di fatturato all'interno di ciascun gruppo. Nella classe con un fatturato inferiore ai due milioni di euro è racchiuso quasi il 90% delle aziende non esportatrici, percentuale che scende al 53% con riferimento all'altro raggruppamento. Nel complesso, questi primi riscontri pongono in evidenza come nel Sud il fattore "dimensionale" abbia un peso relativamente maggiore nel determinare l'accesso ai mercati esteri rispetto a quanto avviene nel resto del Paese ove, spesso, anche aziende di dimensioni medio-piccole - da sole, organizzate in *network* o appartenenti a distretti - riescono a proiettarsi al di fuori dei confini nazionali.

Sotto questo profilo, i dati di bilancio confermano ampiamente tale giudizio. Si è già avuto modo di osservare come le imprese esportatrici abbiano una dimensione media nettamente maggiore rispetto a quelle che operano nel mercato interno. Ciò trova puntuale riflesso nel dato inerente al fatturato medio per azienda che risulta, nel gruppo delle esportatrici, pari a poco più di 10 milioni di euro, valore di quasi otto volte superiore al dato riferito alle aziende *domestic oriented* (1,3 ml. di euro). Se, per certi versi, tale elemento può apparire scontato “data” la differente taglia dimensionale che, in media, caratterizza i due gruppi, meno ovvie sono le implicazioni che ne discendono con riferimento ad alcuni importanti parametri aziendali. In primo luogo in termini di incidenza del valore aggiunto sul fatturato, che risulta maggiore nelle imprese operanti solo in Italia: circa il 25%, in media, rispetto al 18% delle esportatrici.

Conto economico aggregato delle società di capitale: confronto fra imprese manifatturiere esportatrici e non esportatrici nel Mezzogiorno

Valori assoluti (migliaia di euro) e percentuale sul fatturato (Anni 2006-2008)

	Imprese esportatrici				Imprese non esportatrici			
	2006	2007	2008		2006	2007	2008	
	in %	in %	in %	val.ass.	in %	in %	in %	val.ass.
Fatturato netto	100,0	100,0	100,0	59.391.017	100,0	100,0	100,0	23.835.464
Variazione delle rimanenze di prodotti finiti	0,6	0,7	0,4	260.568	1,0	1,1	0,9	205.994
Costi capitalizzati	0,8	1,0	0,8	487.674	0,3	0,4	0,4	91.009
Ricavi diversi operativi	2,0	1,9	2,3	1.355.876	2,9	2,5	2,7	632.541
Valore della produzione	103,5	103,6	103,5	61.495.135	104,2	104,0	103,9	24.765.008
Acquisti	67,9	67,2	65,8	39.097.923	54,2	54,0	53,0	12.622.864
Servizi	16,9	17,4	17,5	10.369.474	20,9	21,2	21,7	5.177.428
Costi diversi d'esercizio	1,2	1,3	1,6	978.221	4,0	3,9	4,0	946.028
Variazione delle rimanenze di materie prime	-0,6	-0,4	0,0	-21.606	-0,5	-0,4	0,0	240
Valore aggiunto	18,1	18,1	18,6	11.071.122	25,7	25,3	25,2	6.018.448
Costo del lavoro	10,6	10,5	11,4	6.749.823	18,0	17,8	18,6	4.439.705
Margine operativo lordo	7,5	7,6	7,3	4.321.299	7,7	7,5	6,6	1.578.744
Ammortamenti e svalutazioni	4,3	3,8	4,2	2.505.940	4,5	4,4	4,4	1.055.046
Margine operativo netto	3,2	3,8	3,1	1.815.359	3,2	3,0	2,2	523.698
Saldo proventi e oneri finanziari	-0,9	-1,0	-1,3	-746.757	-1,7	-1,6	-1,8	-424.647
Proventi finanziari	0,8	0,9	0,8	450.119	0,4	0,4	0,4	104.967
Oneri finanziari	1,7	1,9	2,0	1.196.876	2,0	2,0	2,2	529.614
Risultato corrente	2,3	2,8	1,8	1.068.601	1,6	1,4	0,4	99.051
Saldo rettifiche valore attività finanziarie	-0,2	-0,1	-0,2	-95.751	-0,2	0,0	0,0	-9.665
Saldo proventi e oneri straordinari	0,3	0,3	0,2	147.378	0,4	0,7	0,9	206.567
Proventi straordinari	0,9	0,9	0,8	464.036	1,3	1,5	1,8	423.554
Oneri straordinari	0,6	0,6	0,5	316.658	1,0	0,8	0,9	216.987
Risultato d'esercizio prima delle imposte	2,5	3,1	1,9	1.120.229	1,7	2,2	1,2	295.953
Imposte sul reddito	1,7	1,7	1,3	780.658	2,1	2,0	1,6	382.533
Risultato d'esercizio	0,8	1,3	0,6	339.571	-0,4	0,1	-0,4	-86.579

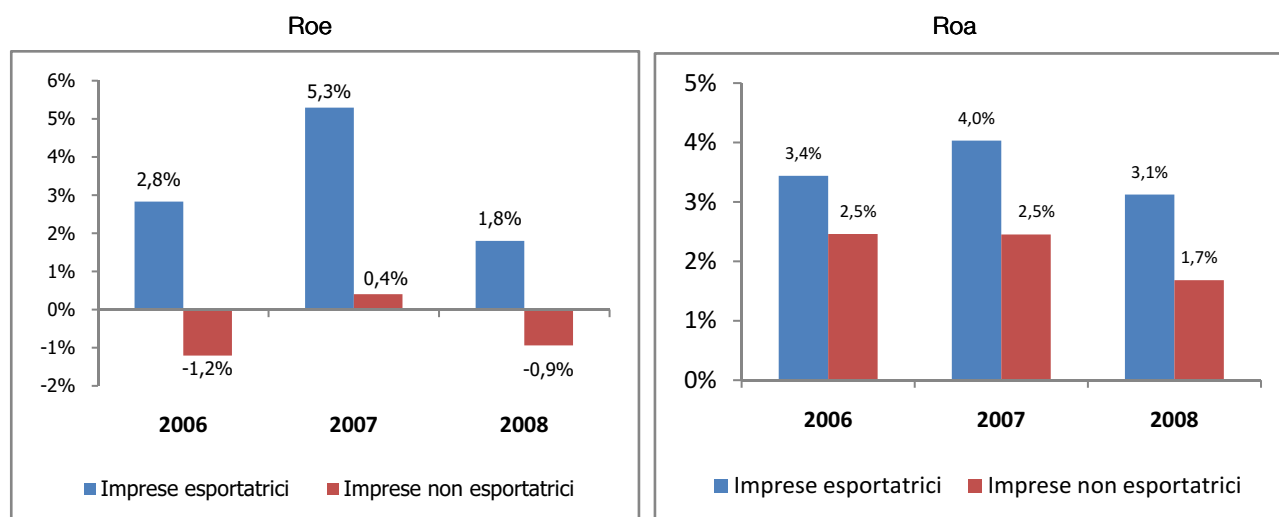
* Il segno (-) indica un accumulo di scorte mentre il segno (+) un aumento del magazzino

Fonte: Centro Studi Unioncamere - Osservatorio sui bilanci delle società di capitale, 2010

Ciò è in larga parte dovuto al fatto che le imprese orientate al mercato interno, “data” la loro minore scala di attività, hanno una struttura concentrata sul *manufacturing*, ma relativamente povera di altre funzioni. Tuttavia, il costo del lavoro, proprio perché insiste su un volume d'affari minore, assorbe, nelle imprese “locali”, una quota di fatturato maggiore: circa il 18% contro il 10,5% delle altre. A sintesi di questi andamenti, il margine operativo lordo (MOL) presenta un'incidenza, sempre sul fatturato, praticamente analoga in entrambi i gruppi di aziende, e pari a poco più del 7% nel triennio di riferimento. La situazione, ad ogni modo, cambia sostanzialmente passando da questo primo indicatore di redditività - il MOL - ad altri che tengono conto anche del costo del capitale e dei mezzi presi a prestito.

Il primo di questi è il ROA (calcolato come rapporto tra i margini netti ed il totale attivo tangibile), che è un indice relativo alla redditività della gestione caratteristica. Esso è risultato, nel gruppo delle imprese esportatrici e lungo l'intero periodo esaminato, sistematicamente superiore al valore fatto segnare nell'altro gruppo. Con riferimento alle imprese esportatrici, infatti, il ROA si è attestato intorno ad un valore compreso tra il 3% ed il 4%; nelle imprese a mercato domestico il *range* è risultato invece compreso tra l'1,7% e il 2,5%. Su questa differente *performance* ha sicuramente influito la maggiore quota di attivo immobilizzato che hanno le imprese orientate al mercato locale nei confronti delle altre; ciò a ulteriore conferma della preminenza che in dette aziende riveste la funzione produttiva. La controparte di ciò è costituita dalla scarsa diffusione, o spesso assenza, di quelle funzioni aziendali a monte ed a valle del processo produttivo vero e proprio. Passando poi al ROE (uguale al risultato d'esercizio in rapporto al patrimonio netto meno lo stesso risultato), l'indicatore di profittabilità che esprime il rendimento del capitale di rischio, la situazione appena esaminata in riferimento al ROA appare ancora più netta. Le società di capitale manifatturiere meridionali che operano nel mercato domestico presentano un livello del ROE che è risultato in ben due anni negativo e in uno appena positivo. Nell'altro raggruppamento, non solo il valore del ROE è risultato sempre positivo, ma in due anni esso si è attestato su un valore maggiore del corrispondente dato riferito al ROA. Le aziende esportatrici, quindi, spesso riescono a sfruttare un effetto “leva” positivo, ovvero il costo dei mezzi presi a prestito è inferiore al rendimento degli stessi impiegati nell'attività produttiva.

**Confronto degli indicatori di redditività fra imprese manifatturiere
esportatrici e non esportatrici nel Mezzogiorno**
Anni 2006-2008



Fonte: Centro Studi Unioncamere - Osservatorio sui bilanci delle società di capitale, 2010

Con riferimento alla profittabilità, i tratti velocemente delineati si ritrovano, tra i due insiemi di imprese, in ben otto dei nove settori nei quali è possibile disaggregare il comparto manifatturiero (ossia Alimentare; Sistema moda; Carta editoria; Ceramica ed edilizia; Chimico e farmaceutico; Legno e prodotti in legno; Meccanica; Trattamento metalli; Altri settori manifatturieri).

In definitiva, ciò che appare emergere con forza è che la possibilità di accedere ai mercati esteri rappresenta, per le imprese del Sud, un elemento di sviluppo decisivo, in quanto garantisce un incremento cospicuo della propria scala di attività. Il minore volume d'affari che, generalmente, caratterizza le unità produttive che operano nel mercato locale si riverbera invece non tanto sulla gestione corrente (MOL), quanto nella possibilità di remunerare adeguatamente il capitale investito e/o accedere a risorse esterne. Ma la possibilità di accrescere in maniera adeguata gli investimenti, attività che richiede per definizione l'apporto di fonti di finanziamento reperite al di fuori del perimetro aziendale, è oggi essenziale per implementare quelle funzioni, diverse dal *manufacturing*, in grado di favorire un *upgrading* dell'impresa stessa e sfuggire, così, alla formidabile pressione competitiva proveniente dai paesi di nuova industrializzazione.

Le politiche volte ad accrescere il grado di internazionalizzazione delle imprese appaiono, quindi, poter esercitare un effetto assai positivo sulle unità produttive meridionali. Queste misure, infatti, sono in grado di accrescere la competitività delle aziende coinvolte alla stregua, grosso modo, di altri interventi che agiscono su differenti fattori (innovazione, capitale umano, ecc.), ma, in più, agiscono direttamente su un importante vincolo alla crescita - la scala di attività relativamente ridotta - presente in gran parte del tessuto produttivo.

Sotto questo profilo, lo spazio a disposizione appare ancora notevole. In un quadro già comparativamente poco favorevole (caratterizzato da un'incidenza degli Aiuti di Stato pari, in Italia, appena allo 0,25% del Pil), le regioni del Nord-Est e quelle del Nord-Ovest nel 2007 hanno assorbito insieme oltre l'85% delle agevolazioni destinate ad accrescere l'internazionalizzazione delle unità produttive. Se, da un lato, la distribuzione territoriale di questa tipologia di incentivi appare essere fortemente correlata alla localizzazione del cuore del nostro tessuto economico, le unità produttive meridionali risultano, dall'altro, di fatto 'razionate' nell'accesso a misure che, come visto, possono avere invece un impatto potenzialmente assai elevato, finendo così per limitare la possibilità di contribuire a un riequilibrio territoriale tra le diverse macro-aree del Paese.

2.4 Il primato delle medie imprese industriali sui mercati internazionali

L'analisi delle medie imprese industriali italiane realizzata annualmente da Mediobanca e Unioncamere fornisce un importante contributo alla comprensione delle strategie che hanno caratterizzato l'evoluzione di questo importante segmento del tessuto produttivo italiano e dei motivi alla base delle loro performance sui mercati esteri.

L'ultimo censimento, relativo al 2008, ha individuato complessivamente 3.921 medie imprese operanti nei settori che costituiscono il tradizionale modello di specializzazione italiano: alimentare, beni per la persona e la casa, meccanica, elettronica, metallurgia, chimica e farmaceutica. I settori tipici del *Made in Italy* rappresentano il 62,4% del fatturato e il 67,7% delle esportazioni; in ciò si differenziano rispetto ai gruppi maggiori dove le stesse attività, nel 2008, incidono rispettivamente per il 21,1% e il 21,8%.

La distribuzione territoriale delle medie imprese avviene lungo un'area a forma di "y" speculare che copre i territori alpini e subalpini, la pianura padana e il Centro Italia, mentre più rarefatta è la loro presenza nel Centro Sud e nelle Isole. La regione italiana più densamente popolata di aziende industriali è la Lombardia che ospita il 19,9% delle imprese manifatturiere italiane, ma ben il 31% di quelle di media dimensione, con la sola provincia di Milano che ne conta 330. Le altre due regioni dove la numerosità di medie imprese è elevata sono Veneto ed Emilia-Romagna. È invece bassa la presenza in Toscana (ospita il 5,2% delle medie imprese italiane contro il 9,5% di tutte le imprese), Campania (rispettivamente 2,8% contro 6,9%), Lazio (2% contro 5,3%) e Puglia (1,6% contro 5,4%), oltre che nell'insieme delle 'Altre Regioni Meridionali e Isole' (2,2% contro 10,7%). Più in dettaglio, il 38,7% delle medie imprese ha sede in aree distrettuali e similidistrettuali. Queste aziende si caratterizzano per la maggiore propensione all'export: essa è pari al 44,3% del fatturato per le medie imprese che operano nei

distretti veri e propri e al 36% per quelle che localizzate negli altri Sistemi produttivi locali, contro il 33,1% delle imprese localizzate in altre aree.

Rispetto al 1999, la diffusione della media impresa è aumentata: l'incremento netto è stato di 366 società, pari al 10,3% che combina il +5,4% nel Nord Ovest, il +10,4% delle aree NEC e il +34,7% nel Centro Sud e Isole. Tale incremento appare significativo e risulta da variazioni annuali costantemente positive, fatta eccezione per il 2008, anno in cui l'universo delle medie imprese ha subito un calo significativo, anche a seguito della crisi dei mercati finanziari. I dati mettono in evidenza una grande turbolenza soprattutto in prossimità della soglia inferiore: nel 2008, 443 medie imprese sono tornate piccole (non superando i parametri di fatturato e dipendenti definiti dall'indagine di Mediobanca e Unioncamere), mentre 43 sono divenute grandi. Nell'intero decennio 1999-2008, vi sono state 3553 piccole imprese divenute medie e 2306 medie tornate piccole; all'opposto, 654 imprese hanno varcato la soglia della grande dimensione (cui si sono contrapposte 194 imprese che hanno percorso la strada inversa), ma ciò ha comportato per le stesse aziende un aumento dei casi di default. Il tasso di fallimento lievita, infatti, in maniera significativa per quelle medie imprese che hanno oltrepassato la media dimensione, pur restando più solide della media del sistema (0,8% contro 1,6%).

Le medie imprese hanno coperto nel 2008 il 16% circa del valore aggiunto dell'industria manifatturiera italiana, mentre la loro incidenza sulle esportazioni nazionali ha superato il 17%. Il 48% del valore aggiunto delle medie imprese ha origine nelle aree del NEC (principalmente nel Nord Est), il 43% in quelle del Nord Ovest ed il residuo 9% nelle regioni centro-meridionali.

Nel periodo 1999-2008 le medie imprese hanno mantenuto il primato della crescita, con un incremento del valore aggiunto del 40% contro il 24,7% delle grandi imprese (la percentuale sale al 30,2% per le imprese medio-grandi, seconda area del cosiddetto "quarto capitalismo"). Il rendimento del capitale (roi) investito nelle medie imprese nel 2008 è stato pari al 9,5% contro l'8,5% dei gruppi maggiori italiani. La componente finanziaria consente alle grandi di recuperare lo svantaggio prodotto da minori margini (9,4% contro il 23,7% delle medie imprese), ma non ne risolve l'eccesso di capitale il cui turnover è inferiore di circa 16 punti rispetto alle medie aziende.



Indici di sviluppo delle medie imprese industriali italiane nel periodo 1999-2008 ⁽¹⁾

Variazioni percentuali

	Fatturato netto	Esportazioni	Valore aggiunto	Immobilizzazioni materiali ⁽²⁾	Numero dipendenti
Totale generale	70,1	96,6	40,0	66,7	16,9
Totale Nord Ovest	69,8	104,8	38,9	61,7	13,0
Totale Nord Est	69,6	87,4	43,3	64,8	18,9
Totale Centro NEC	72,1	98,4	43,4	75,6	22,4
Totale Nord Est e Centro	70,1	89,4	43,4	66,9	19,7
Totale Centro Sud e Isole	72,0	99,2	27,5	87,6	20,6
Piemonte e Valle d'Aosta	52,8	75,5	25,3	56,7	10,9
Liguria	91,3	419,9	58,7	58,6	17,8
Lombardia	74,1	110,2	42,5	63,3	13,6
Veneto	61,5	79,6	39,5	66,9	18,3
Trentino-Alto Adige	75,5	83,5	43,6	61,9	27,0
Friuli Venezia Giulia	82,2	132,3	60,7	73,2	21,9
Emilia-Romagna	75,6	91,1	44,5	60,9	17,9
Toscana	59,0	87,5	39,3	67,4	17,0
Marche	86,4	104,3	50,8	89,9	30,1
Umbria	83,9	137,5	39,0	74,8	20,2
Lazio	39,3	106,5	17,0	77,6	2,4
Abruzzo	75,7	103,8	23,7	74,9	19,9
Campania	106,0	95,8	47,5	94,8	30,5
Puglia	73,8	65,2	39,1	105,9	41,5
Altre Regioni Meridionali e Isole	56,5	78,9	12,8	96,2	15,9
Società appartenenti a distretti	62,0	80,9	30,7	63,7	13,5
Società appartenenti ad altri sistemi produttivi locali	67,3	96,3	43,8	71,3	16,4
Società non appartenenti a distretti e ad altri SPL	74,4	106,3	42,7	66,9	18,5
Alimentare	69,7	97,2	47,7	77,8	18,6
Beni per la persona e la casa	41,3	46,9	21,1	55,4	11,5
Beni diversi per la persona e la casa	47,5	48,3	37,0	79,0	13,3
Carta e stampa	60,1	94,7	20,5	73,7	12,3
Chimico e farmaceutico	67,4	105,5	33,5	64,6	18,0
Meccanico	80,3	116,0	52,4	67,1	20,4
Metallurgico	150,8	228,2	59,6	82,3	19,8
Altri settori	117,6	141,3	41,3	57,0	18,3

(1) Elaborazioni su insiemi chiusi e su dati non consolidati.

(2) Al netto delle rivalutazioni ex leggi n. 342-2000, n. 448-2001, n. 350-2003, n. 266-2005 e n. 2-2009.

Fonte: Mediobanca-Unioncamere

Oltre che per i risultati economici, le medie imprese industriali italiane spiccano soprattutto per la loro solidità patrimoniale. Nel 2008 il capitale investito tangibile è finanziato per il 47% dal patrimonio netto e per il resto da debiti finanziari, prevalentemente verso banche. Il passivo a media e lunga scadenza rappresenta il 38,9% dell'indebitamento complessivo; sommato al patrimonio, copre poco più dei due terzi del capitale investito tangibile.

L'indagine conferma la maggiore solidità finanziaria di questa tipologia di imprese. Il 53,7% delle medie imprese merita un punteggio a livello di *investment grade* – la classe di merito di credito più elevata – mentre la media

nazionale per tutte le PMI è del 34,3%, e del 39,3% per le PMI manifatturiere; su scala territoriale, il livello *investment grade* viene raggiunto dal 54,3% delle medie imprese con sede nelle province distrettuali, contro il 49,2% di quelle con sede nelle province di grande impresa. Nel complesso, il ricorso alla borsa e al private equity tuttavia resta trascurabile: le medie imprese quotate sono infatti solo lo 0,5% del totale.

La crisi economica ha però colpito anche le medie imprese industriali che, essendo tradizionalmente orientate all'export, hanno risentito in modo particolare del forte crollo della domanda dei mercati internazionali di sbocco. Nell'esercizio 2008 gli utili aggregati sono stati pari all'1,4% del fatturato – peggiore risultato del periodo dopo il 2003 – registrando una diminuzione del 16% circa rispetto al 1999. La criticità del 2003 e del 2008 può essere meglio valutata considerando che un quarto delle società censite in quegli anni (rispettivamente 3980 e 3921) ha chiuso il bilancio in perdita. I risultati dell'esercizio successivo si prevedono ancora in calo: nel 2009 l'insieme delle medie imprese manifatturiere censite ha infatti accusato una flessione del risultato netto pari al 10%.

Osservando il trend dei margini operativi nel periodo 1999-2008, con proiezione al 2009 stimata sulla base dei dati Mediobanca, per le medie imprese sono evidenti tre fasi: la prima di progressivo regresso dei margini sino al 2003; la seconda mette in luce una ripresa con margini al 2007 sullo stesso livello di quelli del 2000; la terza evidenzia un regresso che proseguirà nel 2009 a causa della crisi economica mondiale.

L'indagine svolta da Unioncamere e Mediobanca su un campione rappresentativo di medie imprese industriali mostra poi chiari segnali di ripresa a partire dal 2010, e per il 2011 si prevede un ulteriore miglioramento di tutti gli indicatori economici. Il 63,7% prevede infatti per quest'anno un aumento del fatturato (era il 61,7% nel 2010 e solo l'11,4% nel 2009) e il 55,9% un incremento della produzione. Nell'ultimo biennio, le medie imprese hanno ulteriormente accresciuto la propensione all'export, tanto che la quota di aziende esportatrici è passata dall'83% del 2009 al 94% del 2011; per quest'anno sono convinte che le vendite all'estero continueranno ad aumentare (lo prevede il 57,3%) ma, allo stesso tempo, riprenderà vigore anche il mercato domestico (è quanto si attende il 42%). D'altro canto, questi campioni del *Made in Italy*, che nel tempo hanno allargato la propria diffusione sui mercati mondiali anche attraverso processi di acquisizione di imprese estere (1.834 le aziende estere controllate, di cui 355 manifatturiere), hanno risposto alla crisi della domanda internazionale ampliando i propri mercati di sbocco: se nel 2008 un terzo delle medie imprese esportava solo nell'Unione europea, nel 2010 questa quota si è ridotta al 3%. Lo scorso anno, l'88% delle medie aziende operava sia nella Ue che sui mercati extraeuropei (13% con gli Usa, 11% con Russia ed Est Europa, 9% con Brasile, India e Cina, 7% con i Paesi del Mediterraneo e con quelli arabi). Quest'anno, poi, le medie imprese intravedono migliori prospettive soprattutto negli Usa e nei Paesi emergenti, mentre alcune incertezze sembrano riguardare le prospettive di crescita delle quote di mercato in Russia e nei Paesi arabi.

Produzione, fatturato ed esportazioni delle medie imprese italiane

*Indicazioni di stabilità, aumento e diminuzione (in %);
saldi tra indicazioni di aumento e di diminuzione*

	Produzione		Fatturato		Esportazioni	
	2010	Prev. 2011	2010	Prev. 2011	2010	Prev. 2011
Forte aumento	20,9	6,1	24,1	8,3	17,2	7,9
Sensibile aumento	35,1	49,8	37,6	55,4	38,5	49,4
Stabile	24,3	34,4	19,8	28,4	33,3	36,7
Sensibile diminuzione	15,2	7,8	13,1	6,2	7,4	4,2
Forte diminuzione	4,5	1,9	5,4	1,7	3,6	1,8
Saldo +/-	36,3	46,2	43,2	55,8	44,7	51,3

Fonte: indagine Unioncamere-Mediobanca sulle medie imprese industriali italiane, 2011

Il 2010 è stato inoltre caratterizzato da una forte ripresa degli investimenti, anche se è diffusa una certa cautela nelle prospettive per il 2011: le imprese investitrici, aumentate dai tre quarti del 2008-2009 al 96% del 2010, nel 2011 raggiungeranno il 93,5% del totale. Alla base di tali tendenze vi è senz'altro un miglioramento dei rapporti con le banche (la percentuale di imprese di media dimensione che ha evidenziato difficoltà di accesso al credito nel 2010 si è ridotta al 22,3% contro il 27% del 2009), mentre il 40% delle aziende monitorate segnala un peggioramento dei tempi di pagamento dei clienti: solo il 12% vede infatti i propri crediti saldati entro 60 giorni, mentre il 47% riceve quanto le spetta oltre i 90 giorni.

Buone notizie anche sul fronte dell'occupazione: il 30,5% delle medie imprese ha ricominciato lo scorso anno ad espandere la propria base occupazionale, riducendo progressivamente il ricorso agli ammortizzatori sociali. E per dare un'ulteriore iniezione di "qualità" alle proprie produzioni, queste imprese hanno puntato principalmente su assunzioni qualificate di professioni tecniche (tecnici dei rapporti con i mercati, dell'amministrazione e dell'organizzazione, delle scienze ingegneristiche, specialisti in scienze gestionali, commerciali e bancarie, ingegneri) e sugli operai specializzati (montatori di carpenteria metallica, meccanici e manutentori di macchinari, addetti all'assemblaggio e al confezionamento di prodotti industriali, conduttori di macchinari per la fabbricazione di articoli di gomma e materie plastiche). Questo processo di innalzamento qualitativo del personale e di riorganizzazione interna ha portato il 27% delle medie aziende a maturare l'intenzione di riportare all'interno fasi di lavorazione prima affidate all'esterno, e un ulteriore 80% ha intenzione di concentrarsi maggiormente su attività strategiche di progettazione e produzione.

Alla ripresa della domanda internazionale, la media impresa italiana punta dunque a rafforzare la leadership all'interno delle nicchie di mercato (spesso pregiate) tipiche dei settori del *Made in Italy*, dove la competizione si gioca su fattori come la qualità, lo stile, il marchio e meno sulle economie di scala e sulla sola leva del prezzo. È proprio la ricerca della qualità e lo sforzo a rinnovare di continuo il mix dell'offerta ciò che differenzia davvero le medie imprese: non si tratta infatti di piccole imprese cresciute semplicemente dal punto di vista dimensionale, ma di piccole imprese che si sono trasformate qualitativamente, modificando in profondità il proprio modello competitivo. Ed è tale cambiamento a rappresentare l'origine e il motivo della loro crescita e del loro successo.

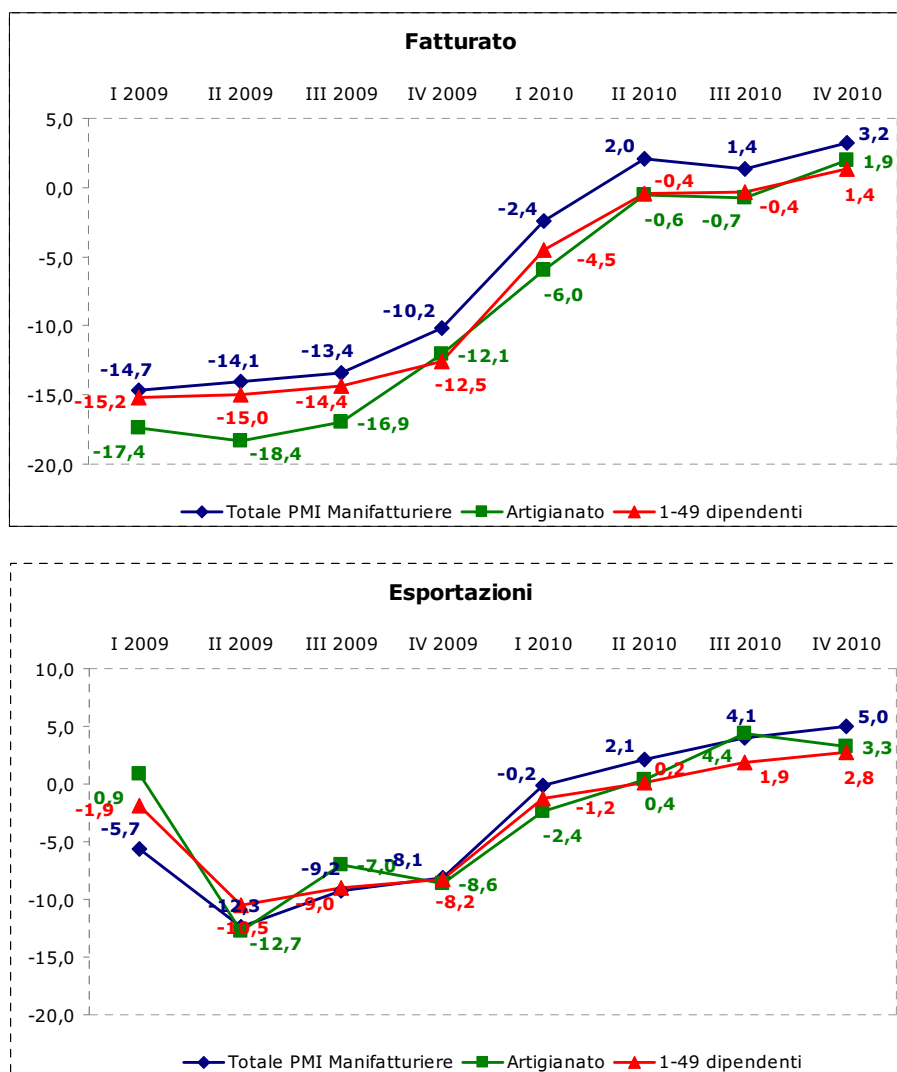
2.5 La domanda estera come leva per la ripresa delle imprese artigiane

I dati fin qui esposti attestano che il tessuto produttivo nazionale si è dimostrato solido pur nelle gravi difficoltà dei mesi più critici a cavallo tra 2008 e 2009: ha saputo raccogliere le sfide derivanti dai mutamenti dello scenario estero e in relazione ad essi ha dimostrato una notevole adattabilità. Non sono tuttavia mancati effetti negativi: se, da un lato, le imprese con una maggiore vocazione internazionale hanno risentito pesantemente del calo della domanda estera, anche quelle più piccole, dall'altro lato, hanno subito le conseguenze della debolezza del mercato interno e dell'interruzione di molti canali di subfornitura.

Se sotto l'aspetto dell'andamento delle principali variabili economiche la crisi ha rappresentato un punto di rottura, non sembrano aver subito interruzioni alcuni fenomeni a carattere strutturale che una parte consistente della base imprenditoriale aveva intrapreso prima della crisi e dei quali si erano iniziati a cogliere i primi frutti in termini di miglioramento del posizionamento competitivo sui mercati. Anzi, la loro prosecuzione si è resa quanto mai necessaria, perché le rinnovate sfide richiedono assetti aziendali adeguati e rafforzamento delle capacità innovative. In tali processi di ristrutturazione sono ormai coinvolti, a diverso livello, anche gli operatori più piccoli, buona parte dei quali appartenenti al mondo artigiano. Tali soggetti stanno cercando di reagire sia attraverso processi di ristrutturazione e consolidamento delle strutture societarie, sia attraverso riorganizzazioni produttive volte ad ampliare le reti di collaborazione, alla ricerca dell'inserimento in filiere che permettano la diversificazione delle fonti della domanda e riducano così la vulnerabilità agli andamenti di mercati che in talune fasi congiunturali possono rivelarsi scarsamente dinamici e non sufficientemente ampi.

Andamento tendenziale del fatturato e delle esportazioni delle imprese manifatturiere artigiane e del totale delle imprese di piccola dimensione

Variazioni % rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente



Fonte: Centro Studi Unioncamere – Indagine sull'industria manifatturiera

L'urgenza di tali cambiamenti è attestata dalle criticità incontrate dalle imprese artigiane nel corso del 2009, che solo in parte hanno visto una inversione di tendenza nel corso del 2010. Nella prima metà dello scorso anno, infatti, i risultati economici, occupazionali e demografici di questo importante segmento del sistema produttivo (costituito da quasi un milione e 480mila imprese secondo i dati più recenti del Registro imprese) non hanno brillato rispetto a quelli complessivi delle Pmi manifatturiere. Sulla base delle Indagini congiunturali del Centro Studi di Unioncamere, nel 2010 si è verificato un recupero sostanziale rispetto alle flessioni a due cifre fatte registrare dall'artigianato di produzione durante l'intero 2009, ma più contenuto rispetto alle performance rilevate per le altre piccole imprese. Nel corso dell'anno tali riduzioni sono poi andate progressivamente assottigliandosi (si è passati per la produzione da -4,5% a -1,1% e per il fatturato da -6,0% a -0,7%), facendo così presagire una completa diffusione dei positivi effetti della ripresa dalle imprese più grandi su tutto il sistema produttivo, compreso il mondo dell'artigianato. Infatti, nell'ultimo trimestre del 2010 si è verificato il ritorno ad incrementi di produzione e fatturato anche per le imprese artigiane (rispettivamente, +1,7% e +1,9%), che inoltre hanno potuto beneficiare in tutta la seconda metà dell'anno di una dinamica delle esportazioni più intensa di quella delle altre piccole imprese (+3,3% tendenziale, contro il +2,8% di queste ultime). Nello specifico, questo andamento potrebbe segnalare che una parte non marginale delle aziende artigiane (la quota di imprese artigiane

esportatrici si attesta intorno al 15%, con un peso del fatturato estero sul fatturato totale di poco inferiore al 40%) stia riuscendo a collocarsi all'interno di filiere produttive particolarmente sensibili agli andamenti positivi della domanda estera, con un'accelerazione proprio nell'ultima parte dell'anno.

La lentezza con cui si è snodato il processo di riassorbimento degli effetti della crisi, in particolare per le imprese di taglia più piccola, ha tuttavia comportato un recupero più lento del segmento del mercato del lavoro alimentato da questi operatori. Nel 2010 è rimasto, infatti, negativo e crescente il saldo tra gli ingressi e le uscite di lavoratori dipendenti previsti dalle aziende dell'artigianato (-48.930 il saldo nel 2010 contro -44.110 unità nel 2009).

Questo non è però il riflesso di una mancanza di vitalità di tali operatori sotto il profilo della domanda di lavoro; al contrario, con un tasso di entrata dell'8%, un punto percentuale sopra alla media, in questa fase l'artigianato mostra di essere caratterizzato piuttosto da un'elevata volatilità delle posizioni occupazionali, visto che anche il tasso di uscita sembra eccedere decisamente il valore riportato dalla totalità delle aziende. Un contributo sostanziale all'andamento delle uscite viene tuttavia dalla dinamica ancora riflessiva delle costruzioni, che sulla base dei più recenti dati disponibili (2009) ha un'incidenza del 30% circa sull'occupazione del settore e dovrebbe aver riportato nel 2010 un tasso di variazione degli occupati in netta contrazione (-4,1%). Invece, l'artigianato manifatturiero, che spiega da solo oltre il 40% dei dipendenti artigiani, sembra presentare un tasso di turn-over in linea con quello complessivo del comparto (-3,2%).

Dei quasi 122mila nuovi ingressi preventivati nel 2010 nell'artigianato, una quota attorno all'80% dovrebbe essere destinata ad assunzioni non stagionali. E' significativo segnalare che in un anno così sfidante per tutte le imprese, ma in particolare per le più piccole, le aziende artigiane abbiano reagito sotto il profilo occupazionale intraprendendo strategie di *upgrading* del capitale umano, puntando quindi su figure in grado di migliorare i processi produttivi e di favorire progressi organizzativi. Sebbene questa evoluzione fosse già in atto dal 2007, nel 2010 essa ha trovato un nuovo slancio proprio nella reazione alla crisi. A fronte di flessioni del peso sulle assunzioni previste di oltre due punti percentuali per le professioni non qualificate e di quasi un punto e mezzo per gli operai specializzati, fulcro questi ultimi del sistema produttivo artigiano (con un'incidenza sul totale pari al 45%), sembra destinato a continuare a rafforzarsi il ruolo delle figure più qualificate (è di oltre 5 punti percentuali il guadagno complessivo conseguito tra il 2007 e il 2010), da inserire in posizioni a monte o a valle rispetto alle attività core del settore artigiano.

Assunzioni non stagionali previste nell'artigianato per gruppo professionale

Anni 2007-2010

	2007	2008	2009	2010	Variaz. quota 2007-2010	Valore assoluto 2010
Totale assunzioni previste*	162.550	158.270	93.410	97.700	---	97.700
di cui (quote % sul totale)						
Professioni dirigenziali	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2	160
Professioni specialistiche intellettuali e scientifiche	0,9	1,4	1,4	1,5	0,6	1.420
Professioni tecniche	8,0	9,5	10,7	11,6	3,6	11.360
Impiegati	6,1	6,6	8,0	6,0	-0,1	5.860
Professioni commerciali e dei servizi	9,2	8,4	9,5	10,4	1,2	10.180
Operai specializzati	46,5	46,8	46,4	45,1	-1,4	44.030
Conduttori di impianti e addetti a macchin.fissi e mobili	17,6	16,2	13,6	15,8	-1,8	15.430
Professioni non qualificate	11,7	10,9	10,4	9,5	-2,2	9.270
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0		

* Valori assoluti arrotondati alle decine. A causa di questi arrotondamenti, i totali possono non coincidere con la somma dei singoli valori.

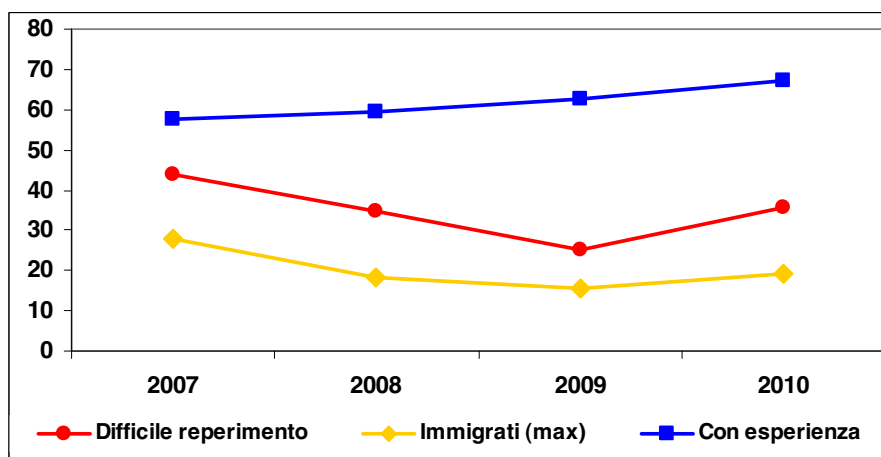
Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2010

Numeri di rilievo sono quelli raggiunti dalle professioni tecniche, che possono fornire apporti significativi nelle fasi di progetto e nell'innovazione di prodotto, e dalle professioni commerciali e dei servizi che possono risultare, invece, di supporto nella vendita e nello sviluppo dei rapporti con la clientela, ormai *asset* strategici da coltivare anche per le aziende di minori dimensioni.

In costante crescita è la richiesta di personale con esperienza, che arriva al 67% del totale delle assunzioni: un *training* che può essere stato anche generico o settoriale e in circa il 22% dei casi deve essere avvenuto direttamente nella mansione da ricoprire. Potrebbe sembrare un controsenso la rilevanza attribuita alla presenza di esperienza e la propensione relativamente più elevata delle imprese artigiane ad assumere personale al di sotto dei 24 anni (15,8% il peso dei giovani sulle assunzioni contro il 10,2% per tutte le altre aziende). In realtà queste due caratteristiche congiunte si devono alla sempre maggiore diffusione degli strumenti di formazione professionale *in itinere*, quali tirocini e stage in azienda, che rappresentano un tassello basilare per favorire l'orientamento sia dal lato della domanda, sia da quello dell'offerta di lavoro. L'esperienza è, comunque, sempre più da intendersi come la composizione di un insieme di azioni formative sia pratiche che teoriche: se nel 2007 alla maggioranza assoluta dei nuovi assunti nell'artigianato non era richiesta alcuna formazione specifica, negli anni successivi la quota di coloro cui è richiesto il possesso di un diploma è salita rapidamente, guadagnando 15,5 punti percentuali, spiazzando in parte anche la domanda di qualifiche professionali.

Le principali caratteristiche delle assunzioni non stagionali previste nell'artigianato

Anni 2007-2010



Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2010

Tornano ad essere in lieve crescita le previsioni di assunzioni di personale immigrato, ma il vero salto verso l'alto (dal 25,1% al 35,5% del totale delle assunzioni in un solo anno) è quello compiuto dalle figure potenzialmente strategiche, ma delle quali le aziende lamentano difficoltà di reperibilità. E' quasi di 10 punti percentuali in più rispetto al sistema produttivo nel complesso, l'incidenza delle professionalità di cui le imprese artigiane stimano una carenza (circa 34.700 unità): sia la mancanza di un numero adeguato di candidati relativamente alla domanda sia l'inadeguatezza della professionalità di coloro che si presentano costituiscono cause pressoché equivalenti delle difficoltà di copertura di alcune posizioni cardine per le aziende artigiane. Nel secondo caso, iniziative dal lato della formazione o azioni per conseguire l'esperienza necessaria a espletare le mansioni richieste possono costituire validi strumenti per migliorare la qualità dell'offerta, con oltre il 60% delle imprese artigiane che segnala comunque l'intenzione di attivare programmi per migliorare la preparazione dei neo-assunti; nel caso, invece, di "vera scarsità dell'offerta" (sono circa 12.200 le ricorrenze di tale problematica) sembra che siano necessari ripensamenti più radicali sotto l'aspetto comunicativo e formativo da parte di tutti gli attori in campo per far sì che non venga persa una quota così cospicua di opportunità di sviluppo individuale e produttivo offerta dal mondo artigiano.

Le prime 20 figure professionali più difficili da reperire dalle imprese artigiane nel 2010

Professione	Assunzioni programmate nel 2010	% di difficile reperimento
Montatore e riparatore serramenta e infissi	690	85,9
Aiuto parrucchiere	1118	80,9
Parrucchiere	1720	74,4
Meccanico autoveicoli	997	72,9
Idraulico	872	72,1
Addetto lavorazione dei metalli	519	71,1
Pasticciere	489	67,7
Impiantista civile	571	63,4
Manutentore caldaie	626	61,5
Carpentiere in metallo	485	55,5
Sciampista	552	54,9
Addetto macchine a controllo numerico	484	53,3
Addetto manutenzione macchine	531	50,1
Saldatore metalli	650	49,1
Estetiste	477	47,6
Escavatorista	482	44,4
Commesso di negozio	744	40,3
Conduttore di escavatrice meccanica	491	39,1
Termoidraulico	804	38,2
Addetto armature edili	568	37,9
Totale	97.770	35,5

Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2010

Tra le figure professionali che hanno dato luogo al maggior numero di posti vacanti si segnalano profili per cui sono richiesti lunghi periodi di formazione *on the job*, come il gruppo dei servizi personali (parrucchieri, estetisti e assimilati), con appena il 30% delle richieste delle imprese soddisfatte dai candidati disponibili. Un'altra famiglia professionale che denuncia carenza di personale è quella degli artigiani specializzati in mansioni per l'edilizia civile (idraulici, impiantisti, ecc.), dove poco meno di due terzi delle richieste rimarranno molto probabilmente inevase. E' risultato difficile anche il reperimento di operai addetti a macchinari fissi o mobili: ne sarebbero stati necessari circa 2.500, ma ne è emersa una disponibilità limitata a 1.430 unità.

L'evoluzione quantitativa preventivata per l'occupazione nell'artigianato durante il 2010, descritta in precedenza, è anche il frutto degli andamenti della nati-mortalità delle imprese del comparto, che ancora non hanno consentito di recuperare i livelli di attività persi durante la crisi. Dopo il profondo calo demografico messo a segno nel 2009 dalle imprese artigiane, nel 2010 le iscrizioni sono tornate a far segnare un lieve aumento (+1,12%), mentre le cessazioni hanno subito un drastico taglio (-7,74%) rispetto all'anno precedente. Tuttavia, questa dinamica non è stata sufficiente a far tornare in positivo il bilancio numerico dell'artigianato (-5.064 unità il saldo) e, dunque, lo stock di imprese registrate si è ridotto per il secondo anno consecutivo. E' principalmente l'andamento della natalità a non fornire un apporto sufficiente a ristabilire l'equilibrio demografico: alla base di tale risultato potrebbe esserci un incompleto recupero della capacità di attrarre nuove iniziative imprenditoriali da parte di quei mercati da cui le imprese artigiane attingono le principali fonti di domanda.

Andamento demografico delle imprese artigiane

Anni 2007-2010

Anno	Imprese registrate ⁽¹⁾	Iscrizioni	Cessazioni ⁽²⁾	Saldo	Tasso di Crescita ⁽³⁾
2007	1.494.517	137.304	124.783	12.521	0,84%
2008	1.496.645	125.484	120.027	5.457	0,37%
2009	1.478.224	108.542	124.456	-15.914	-1,06%
2010	1.470.942	109.753	114.817	-5.064	-0,34%

(1) Lo stock delle imprese registrate tiene conto delle cancellazioni d'ufficio delle Camere di Commercio (vedi nota successiva). In considerazione di ciò, il suo ammontare può diminuire anche in presenza di un saldo attivo tra i flussi di iscrizioni e cessazioni, essendo queste calcolate al netto di quelle disposte amministrativamente dalle Camere.

(2) A partire dal 2005, in applicazione del D.p.r. 247 del 23/07/2004 e successiva circolare n° 3585/C del Ministero delle Attività Produttive, le Camere di commercio possono procedere alla cancellazione d'ufficio dal Registro delle imprese di aziende non più operative da almeno tre anni. Per tenere conto di tali attività amministrative, ai fini statistici di Movimprese i confronti con gli anni 2004 e 2003 sono stati calcolati depurando i relativi stock dalle cancellazioni disposte d'ufficio.

(3) Il tasso di crescita è dato dal rapporto tra il saldo tra iscrizioni e cessazioni nette rilevate nel periodo e lo stock delle imprese registrate all'inizio del periodo considerato.

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

D'altronde il negativo tasso di crescita demografica (-0,34%) delle imprese artigiane nel 2010 è da attribuire prevalentemente al risultato delle ditte individuali, su cui si concentra circa il 78% delle attività del comparto, mentre le forme giuridiche più strutturate stanno conoscendo una fase di espansione numerica (+5,08% e +2,94%, rispettivamente i tassi di crescita delle società di capitali e delle "Altre forme"). Pur mantenendo ancora pesi molto esigui rispetto all'insieme delle imprese, tali tipologie stanno diffondendosi anche nell'artigianato, che sta dunque andando lentamente incontro ad una progressiva trasformazione del tessuto imprenditoriale. Se la flessibilità e la snellezza delle strutture societarie e produttive ha da sempre rappresentato una caratteristica vincente del settore artigiano, rendendolo un tassello di supporto e un attore complementare a tutta l'industria manifatturiera, sembra che una certa maturazione degli assetti societari sia ormai un processo irreversibile per raggiungere quella massa critica necessaria a continuare a gestire con successo la complessità dei fenomeni economici in continua evoluzione.

Nella sua declinazione territoriale, il bilancio demografico delle imprese artigiane presenta andamenti eterogenei: mentre nel 2009 solo la Valle d'Aosta non era allineata ai tassi di crescita negativi di tutte le altre regioni, nel 2010 emergono segnali positivi in una realtà significativa per le consistenze delle imprese artigiane come il Lazio, che, con il 6,99% degli operatori del settore registrati, mostra il tasso di crescita più elevato (+0,64%). Superano di poco il mezzo punto per cento di rialzo anche i tassi di turn-over in Liguria, Abruzzo e Valle d'Aosta, regioni in cui si concentra un altro 6% circa delle attività artigianali. Le regioni a maggiore intensità artigiana, come Lombardia, Veneto, Emilia Romagna, Piemonte e Toscana (che contribuiscono al 55% dello stock totale), pur recuperando sensibilmente rispetto al 2009 non riescono a riportarsi in fase di espansione demografica e deprimono, dunque, il risultato complessivo del comparto. Solo Calabria e Sardegna, con un peso di poco superiore al 5% sullo stock totale dell'artigianato, non riescono a riportare una flessione meno intensa del numero di attività artigiane rispetto al 2009.

Nati-mortalità delle imprese artigiane nelle regioni italiane

Anno 2010

Regioni	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Stock al 31.12.2010	Tasso di crescita anno 2010	Tasso di crescita anno 2009
Piemonte	11.023	11.230	-207	136.334	-0,15%	-0,49%
Valle d'Aosta	336	314	22	4.267	0,52%	0,50%
Lombardia	20.028	20.525	-497	267.891	-0,18%	-0,98%
Trentino A. A.	1.625	1.565	60	26.970	0,22%	-1,55%
Veneto	10.546	10.841	-295	143.369	-0,20%	-1,87%
Friuli V.-G.	2.202	2.378	-176	30.446	-0,57%	-1,30%
Liguria	3.846	3.552	294	47.382	0,62%	-0,12%
Emilia Romagna	10.925	12.786	-1.861	143.285	-1,29%	-1,99%
Toscana	10.047	10.569	-522	118.165	-0,44%	-0,49%
Umbria	1.780	1.930	-150	24.186	-0,61%	-0,96%
Marche	3.715	3.961	-246	51.099	-0,47%	-1,41%
Lazio	8.766	8.110	656	102.825	0,64%	-0,59%
Abruzzo	2.815	2.626	189	36.469	0,52%	-0,37%
Molise	445	505	-60	7.612	-0,78%	-1,83%
Campania	5.445	5.503	-58	75.572	-0,08%	-0,92%
Puglia	5.473	5.929	-456	78.510	-0,58%	-1,23%
Basilicata	649	769	-120	11.966	-0,99%	-1,35%
Calabria	2.298	2.765	-467	37.171	-1,24%	-1,02%
Sicilia	5.101	5.385	-284	85.451	-0,33%	-0,93%
Sardegna	2.688	3.574	-886	41.972	-2,07%	-1,17%
Italia	109.753	114.817	-5.064	1.470.942	-0,34%	-1,06%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

2.6 Scenari di sviluppo economico e di crescita competitiva all'estero dell'industria italiana

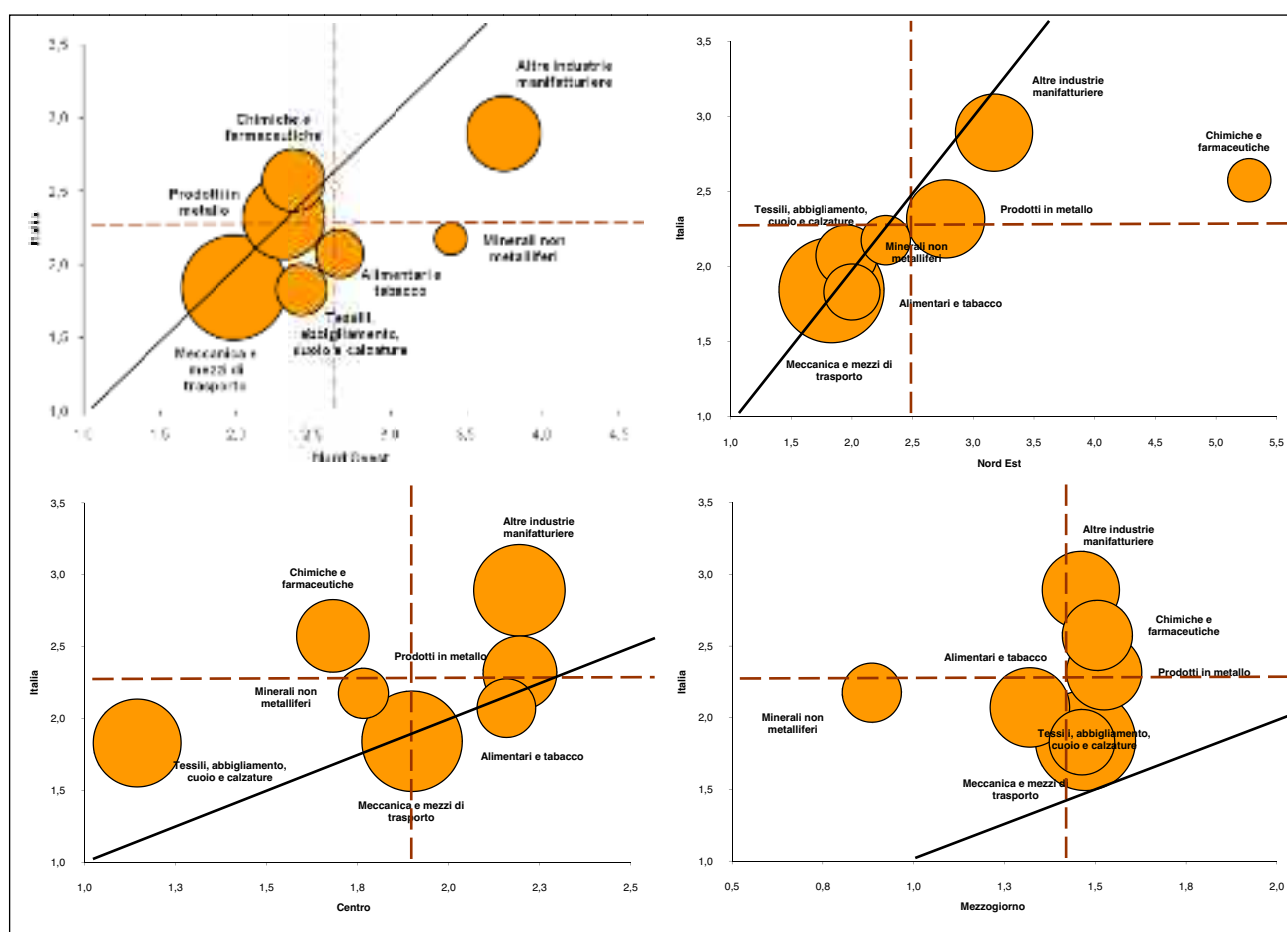
Dopo il crollo di quasi il 16% registrato nel 2009, il valore aggiunto dell'industria italiana ha segnato una crescita del 4,8% nel 2010, mostrando una dinamica migliore di quella degli altri comparti. Il recupero dovrebbe proseguire quest'anno e nel prossimo biennio: tra il 2011 e il 2013 per il settore industriale si prevede, infatti, una crescita del 2,3% in media all'anno, mentre l'incremento del valore aggiunto complessivo dovrebbe attestarsi sull'1,4%. Nello stesso periodo, il chimico-farmaceutico e i prodotti in metallo dovrebbero essere i comparti industriali maggiormente dinamici, mentre, all'estremo opposto, si posizionerebbero due settori chiave dell'apparato produttivo italiano, ovvero il sistema moda e la meccanica.

A livello territoriale, la crescita 2011-2013 del valore aggiunto dell'industria risulterebbe più ampia di 0,2-0,3 punti percentuali nelle regioni settentrionali rispetto alla media nazionale, mentre una minore dinamicità interesserebbe l'area centro-meridionale. Nello specifico, dall'analisi dell'evoluzione 2011-2013 del valore aggiunto per singolo comparto dell'industria e ripartizione si nota per il Nord-Ovest un incremento più modesto della media nazionale solo nel chimico-farmaceutico; il differenziale di crescita rispetto all'Italia, inoltre, è più ampio per le altre industrie manifatturiere e per la lavorazione dei minerali non metalliferi, prossimo allo zero per la meccanica e i prodotti in metallo. Il Nord-Est è caratterizzato da una dinamica del valore aggiunto più sostenuta della media italiana in tutti i comparti industriali, ad eccezione di quello alimentare; nell'area, inoltre, la

crescita è particolarmente sostenuta nel comparto chimico-farmaceutico, nelle altre industrie manifatturiere e nei prodotti in metallo. Il Centro mantiene un differenziale di crescita debolmente positivo rispetto alla media nazionale nella meccanica e nell'alimentare; quest'ultimo settore, assieme ai prodotti in metallo e alle altre industrie manifatturiere, mostra un andamento migliore di quello del valore aggiunto industriale dell'area. La *performance* più deludente del Mezzogiorno rispetto all'Italia interessa tutti i comparti presi in considerazione, con differenziali negativi di crescita relativamente più ampi nelle altre industrie manifatturiere, nella lavorazione dei minerali non metalliferi e nel chimico-farmaceutico, più contenuti nella meccanica e nel sistema moda.

Scenario di previsione del valore aggiunto per settore e ripartizione nel 2011-2013

Variazioni percentuali medie annue calcolate su valori reali



----- industria in senso stretto

La dimensione delle bolle è proporzionale al peso del settore sul valore aggiunto dell'industria in senso stretto dell'area

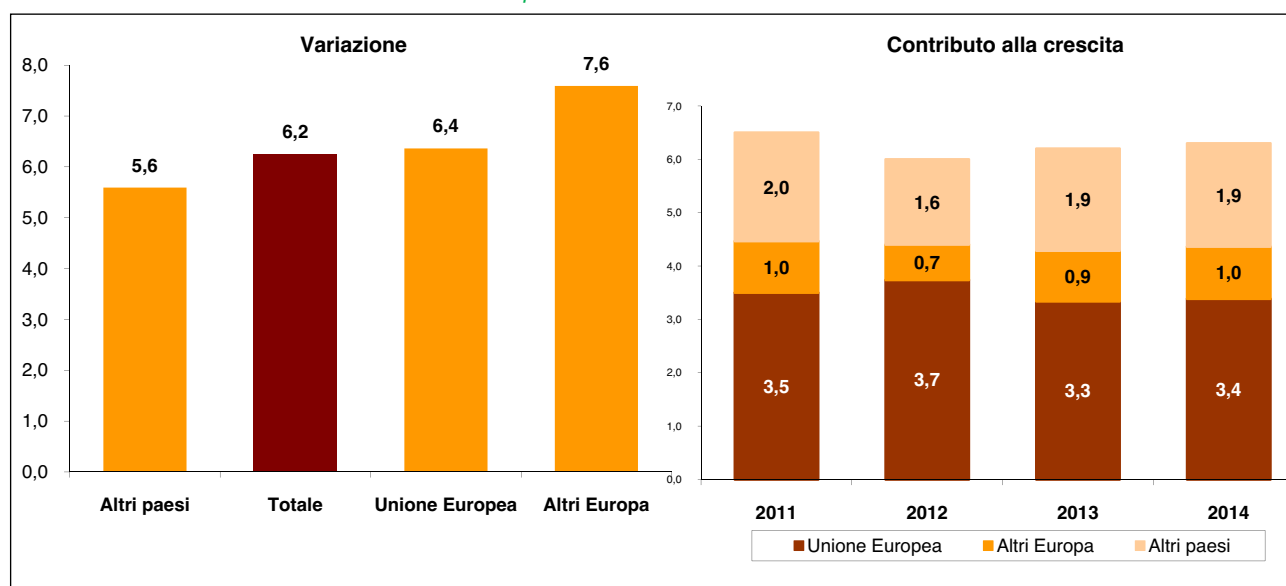
Fonte: Unioncamere-Prometeia, *Scenari di sviluppo delle economie locali italiane 2011-2013* (aprile 2011)

Per quanto concerne la presenza all'estero, le prospettive delle imprese italiane operanti nei diversi settori del manifatturiero devono esser lette alla luce dell'evoluzione del commercio internazionale, rispetto al quale, come si vedrà, possono presentare alcune differenze. A partire dagli effetti della crisi nordafricana e mediorientale, che a livello globale dovrebbero invece essere relativamente modesti, dato il peso di tali paesi sull'export manifatturiero mondiale. Nel biennio in corso, pertanto, si prevede la continuazione di una fase espansiva del commercio mondiale, sebbene su ritmi di sviluppo più contenuti di quelli sperimentati nel 2010. Una maggiore dinamicità coinvolgerà le economie di più recente sviluppo, mentre all'estremo opposto si posizioneranno i paesi dell'Europa occidentale. Il *mix* settoriale della crescita si orienterà maggiormente sui beni di consumo, segnale degli sforzi compiuti dalle economie emergenti per rafforzare la domanda interna.

L'impegno delle imprese italiane nell'indirizzare i propri prodotti verso i mercati più promettenti trova in parte conferma nella previsione per il periodo 2011-2014 di un incremento relativamente sostenuto (7,6% in media all'anno rispetto al 6,2% del totale) delle esportazioni dirette nell'area europea non Ue, di cui fanno parte alcuni tra i paesi caratterizzati da una maggiore dinamicità della domanda. Ciononostante, in termini di contributo alla crescita dell'export, quest'anno e nel prossimo biennio l'Unione Europea continua a svolgere un ruolo preponderante, pesando per più della metà sulla crescita. Per contro, lo sviluppo della capacità di penetrazione delle merci italiane sui mercati più dinamici e più lontani (in primo luogo quelli asiatici) appare connessa alla necessità di adottare scelte strategiche di medio-lungo periodo, al fine di sfruttare appieno le potenzialità offerte dai paesi interessati.

Variazione percentuale media annua delle esportazioni manifatturiere per aree geografiche e relativo contributo alla crescita dell'export complessivo 2011-2014

Variazioni percentuali calcolate su valori reali



Fonte: Elaborazioni su banca dati FIPICE

A livello settoriale, per i prossimi tre anni si prospetta una crescita dell'export più sostenuta per il comparto della chimica e della farmaceutica e per i prodotti in metallo. Nel caso della farmaceutica, è opportuno ricordare che l'Italia ospita sedi produttive di molte multinazionali del settore, mentre nei prodotti in metallo l'export italiano riceve un impulso dalla dinamicità della domanda del principale mercato di destinazione, ossia i Paesi avanzati dell'Europa occidentale. Il maggiore contributo alla crescita delle esportazioni dovrebbe provenire, invece, dalla meccanica, comparto di punta del sistema produttivo italiano e in cui le imprese hanno evidenziato una maggiore capacità di penetrazione nei mercati più lontani.

A livello territoriale, l'evoluzione 2011-2013 delle esportazioni nell'industria in senso stretto, pur non evidenziando differenze particolarmente significative, resta più favorevole all'area settentrionale del Paese e meno al Mezzogiorno. Una maggiore eterogeneità emerge dall'esame dell'export per ripartizione e settore. Il Nord-Ovest mostra una crescita dell'indicatore meno intensa di quella dell'Italia nel sistema moda, nella lavorazione dei minerali non metalliferi e nella meccanica, mentre il Nord-Est evidenzia una dinamica più lenta di quella italiana solo nel settore alimentare. Nel Centro le esportazioni crescono meno di quanto è previsto per l'Italia nel chimico-farmaceutico e nel settore dei prodotti in metallo; per contro, quest'ultimo è l'unico comparto in cui l'export del Mezzogiorno aumenta più di quello nazionale. In tutte le ripartizioni, ad eccezione del Centro, il chimico-farmaceutico e i prodotti in metallo evidenziano la dinamica più sostenuta; per le regioni centrali, invece, i settori che crescono di più sono la lavorazione dei minerali non metalliferi e l'alimentare, comparti che, tuttavia, incidono relativamente poco sul totale delle esportazioni dell'area.

Scenario di previsione 2011-2013 delle esportazioni verso l'estero di beni, per settore e ripartizione

Variazioni percentuali calcolate su valori reali

	2011	2012	2013
Nord-Ovest			
<i>Industria in senso stretto</i> , di cui:	7,0	6,1	6,3
- Alimentari e tabacco	8,0	4,1	3,9
- Tessili, abbigliamento, cuoio e calzature	3,0	4,4	3,3
- Chimiche e farmaceutiche	17,4	9,2	10,2
- Minerali non metalliferi	5,2	5,2	5,3
- Prodotti in metallo	9,1	8,5	9,0
- Meccanica e mezzi di trasporto	5,1	5,2	5,4
- Altre industrie manifatturiere	3,2	4,5	4,6
Nord-Est			
<i>Industria in senso stretto</i> , di cui:	6,1	6,4	6,4
- Alimentari e tabacco	2,5	5,1	4,9
- Tessili, abbigliamento, cuoio e calzature	2,5	5,3	4,2
- Chimiche e farmaceutiche	10,0	10,4	11,4
- Minerali non metalliferi	6,3	5,2	5,3
- Prodotti in metallo	11,6	9,9	10,2
- Meccanica e mezzi di trasporto	5,7	5,9	6,0
- Altre industrie manifatturiere	5,3	5,5	5,5
Centro			
<i>Industria in senso stretto</i> , di cui:	6,4	6,1	6,2
- Alimentari e tabacco	17,3	4,1	3,9
- Tessili, abbigliamento, cuoio e calzature	5,5	4,4	3,3
- Chimiche e farmaceutiche	5,5	9,2	10,2
- Minerali non metalliferi	19,4	5,2	5,3
- Prodotti in metallo	-5,5	8,5	9,0
- Meccanica e mezzi di trasporto	9,9	5,2	5,4
- Altre industrie manifatturiere	5,7	4,5	4,6
Mezzogiorno			
<i>Industria in senso stretto</i> , di cui:	5,7	4,5	5,1
- Alimentari e tabacco	0,7	1,8	1,7
- Tessili, abbigliamento, cuoio e calzature	10,8	-0,6	-1,4
- Chimiche e farmaceutiche	2,9	8,6	9,7
- Minerali non metalliferi	-2,6	5,2	5,3
- Prodotti in metallo	19,4	3,4	4,2
- Meccanica e mezzi di trasporto	8,0	2,6	2,9
- Altre industrie manifatturiere	9,7	-0,5	-0,2
Italia			
<i>Industria in senso stretto</i> , di cui:	6,5	6,0	6,2
- Alimentari e tabacco	5,8	4,1	3,9
- Tessili, abbigliamento, cuoio e calzature	3,6	4,4	3,3
- Chimiche e farmaceutiche	9,9	9,2	10,2
- Minerali non metalliferi	5,9	5,2	5,3
- Prodotti in metallo	7,9	8,5	9,0
- Meccanica e mezzi di trasporto	6,2	5,2	5,4
- Altre industrie manifatturiere	5,1	4,5	4,6

Fonte: Unioncamere-Prometeia, Scenari di sviluppo delle economie locali italiane 2011-2013 (aprile 2011)

In sintesi, la competitività internazionale dell'Italia e delle sue ripartizioni nel prossimo futuro continuerà a giocarsi su un terreno globale in cui i processi di cambiamento subiscono accelerazioni continue. Il contesto internazionale, pertanto, diventa sempre più sfaccettato e caratterizzato da nicchie di mercato importanti ai fini di una penetrazione più massiccia delle merci italiane. Un più ampio orientamento della domanda internazionale sui beni di consumo, inoltre, può rappresentare un volano efficace per lo sviluppo del *Made in Italy*. Più in dettaglio, nelle economie di recente sviluppo la fascia alta della sempre più consistente *middle class* potrebbe avvantaggiare quelle imprese italiane che ne sapranno intercettare gusti e preferenze. La necessità di presidiare i mercati più lontani e dinamici impone, tuttavia, un approccio meno tattico e contingente e più strategico e a lungo termine da parte delle nostre imprese e degli organismi a sostegno dell'internazionalizzazione, per far sì che siano sfruttate appieno le possibilità offerte dai paesi dalla domanda più dinamica ma più lontani geograficamente.

2.7 Lo sviluppo economico del Nord Africa e i possibili effetti della crisi

Dopo le grandi trasformazioni che in questo primo scorcio di 2011 stanno sconvolgendo il panorama geopolitico del Nord Africa e del Vicino Oriente, il Mediterraneo non sarà più lo stesso. Certamente, è difficile prevedere come si evolverà nel breve periodo la situazione in un'area che, nonostante tutto, ha vissuto negli ultimi anni un eccezionale processo di sviluppo sociale ed economico. Una fase di crescita in cui le imprese italiane, forti di una tradizione e di una presenza storicamente consolidata, hanno svolto un ruolo di primo piano, a partire dal settore delle costruzioni. Basti pensare che, anche considerando tutto il continente Africano, il volume d'affari dei grandi contraenti italiani ha superato, già nel 2007, quello delle imprese francesi e americane, attestandosi al di sotto soltanto delle grandi ditte cinesi.

Proprio il settore delle costruzioni aveva peraltro messo in luce le grandi potenzialità dell'Africa mediterranea, facendo registrare numeri eccezionali, come una crescita media annua degli investimenti del 6,5% tra 2000 e 2009 e un volume complessivo delle risorse che ha raggiunto, nel 2009, 53 miliardi di euro (pari a tutto il settore non residenziale italiano).

Bisogna ricordare, inoltre, che stiamo parlando di un grande mercato di più di 160 milioni di persone (Germania, Francia e Spagna superano di poco i 190), con importazioni più che raddoppiate tra 2000 e 2008 (da 67 a 146 miliardi di euro), e lo stesso vale per le esportazioni. Per non parlare poi del turismo, cresciuto in media del 9% tra 2005 e 2008, tanto che oggi il peso del settore sul prodotto interno lordo dell'intera area Nord Africana supera il 4% (22 miliardi di dollari nel 2008). Gli investimenti diretti esteri sono in continua crescita e rappresentano il 30% di tutti gli investimenti stranieri in Africa. Ma basterebbe dire come l'economia, in generale, sia cresciuta in termini di PIL reale di quasi il 55% in 10 anni (tra 2000 e 2010, circa il doppio della crescita mondiale) e in termini di ricchezza procapite del 30% nello stesso periodo, per rendersi conto delle grandi potenzialità a disposizione del Nord Africa.

Insomma, la situazione è sicuramente difficile ed è altrettanto difficile prevederne l'evoluzione, tra le svariate ipotesi di democratizzazioni più o meno liberali e più o meno credibili. La certezza però è che l'Italia e le sue imprese dovranno continuare a guardare con interesse e attenzione ai Paesi dell'Africa del Nord, che sono destinati ad assumere un ruolo economico e demografico di primo piano in un'ottica di sviluppo Pan-Mediterraneo. Uno sviluppo che dovrà essere assecondato e promosso con la giusta convinzione, aprendo i mercati (compreso quello agricolo), gestendo i problemi migratori in modo realistico, incentivando la penetrazione delle imprese nazionali, proponendo soluzioni sostenibili e promuovendo lo sviluppo locale. Un'impresa certo non facile (si pensi al fallimento del processo di Barcellona) ma che permetterebbe all'Italia, e soprattutto alle regioni e alle imprese del Mezzogiorno, di affacciarsi, forte di una posizione sicuramente strategica, su un mercato potenziale (considerando tutta l'area mediterranea) di oltre 600 milioni di persone.

Ma la presenza di finanziatori emergenti e di altri paesi occidentali costituisce una sfida con la quale l'Italia deve confrontarsi se non vuole perdere le opportunità offerte da questi mercati. D'altra parte, è stata proprio la nuova attenzione da parte di molti paesi emergenti come Cina, India, Brasile a permettere all'Africa di acquisire una

centralità senza precedenti nello scacchiere economico e geopolitico internazionale. Una situazione che sembra aver colto quasi di sorpresa i paesi più industrializzati, specialmente quelli europei, per certi versi ancora legati ad una concezione dell'Africa come mero serbatoio di risorse naturali.

Per comprendere appieno le dinamiche in atto in questo particolare contesto territoriale, l'analisi delle dinamiche demografiche rappresenta una chiave di lettura sempre fondamentale. Secondo le stime dell'ONU, nel 2011 la popolazione complessiva residente nei cinque Paesi nordafricani ha superato 166 milioni, una crescita di oltre il 21% rispetto al 2000. Il Paese più popoloso è l'Egitto (circa 80 milioni di abitanti), mentre il meno popolato è la Libia (6 milioni e mezzo).

Dinamiche demografiche in Nord Africa Popolazione in milioni

	2000	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Nord Africa	137,1	151,8	155,2	157,5	160,8	163,4	166	168,7	171,5	174,3
Algeria	30,4	33,8	34,4	34,5	35,6	36,1	36,7	37,2	37,8	38,4
Egitto	63,3	71,3	73,6	75,2	76,8	78,3	79,9	81,5	83,1	84,8
Libia	5,3	6,0	6,2	6,3	6,4	6,6	6,6	6,7	6,9	7,0
Marocco	28,5	30,5	30,8	31,2	31,5	31,9	32,2	32,5	32,9	33,2
Tunisia	9,6	10,1	10,2	10,3	10,4	10,5	10,7	10,8	10,9	11,0

Fonte: elaborazioni su dati ONU

Ma è lo studio dell'evoluzione della struttura per età della popolazione a fornire indicazioni sulle reali potenzialità di un territorio di produrre ricchezza e innovazione. L'arricchimento della struttura anagrafica, ovvero un suo spostamento verso la fascia di popolazione giovane e in età lavorativa, è un'indicazione della vivacità culturale ed economica del tessuto demografico, anche in prospettiva. Una struttura per età giovane implica, infatti, una maggiore spinta innovatrice e riformista, una maggiore apertura culturale, una maggiore intraprendenza e vivacità. È noto, d'altra parte, come la regione nordafricana sia caratterizzata da percentuali molto elevate, rispetto agli standard europei, di popolazione giovane. Basti pensare che, nel 2001, la popolazione con meno di 15 anni rappresentava un terzo della popolazione complessiva. Ancora nel 2009, in Egitto il 32% della popolazione aveva meno di 15 anni, il 30% in Libia, il 28% in Marocco, il 27% in Algeria e il 23% in Tunisia. A titolo di paragone, nel nostro Paese i giovani con meno di 15 anni rappresentano il 14,2% della popolazione, e senza il contributo degli stranieri la quota sarebbe anche minore. I giovani italiani rappresentano, infatti, il 13,7% della popolazione totale italiana, mentre i giovani stranieri incidono per il 19% sul totale degli stranieri. D'altra parte, secondo alcuni analisti proprio una struttura anagrafica così spostata verso la fascia più giovane ha rappresentato uno dei fattori determinanti nell'innescare delle spinte riformiste e delle tensioni sociali che stanno alla base delle rivolte in atto.

Anche sostenuto dalla crescita demografica, negli ultimi anni il Nord Africa ha sperimentato uno sviluppo economico eccezionale. Basti pensare che il Prodotto Interno Lordo è cresciuto, in termini reali, del 55% tra il 2000 e il 2010 e che nello stesso periodo la ricchezza pro-capite è passata da 3.658 euro a 4.740 euro (misurati a parità di potere d'acquisto). Risultati decisamente superiori a quelli medi dei paesi occidentali, ma anche superiori alle *performance* dell'economia mondiale. La crisi economica, d'altra parte, ha comportato soltanto un rallentamento della crescita del PIL, attestatosi al +3,1% nel 2009 (rispetto al +4,7% medio tra 2000 e 2008). Ma nel 2010, i dati più aggiornati diffusi ad aprile dal Fondo Monetario Internazionale già individuavano una decisa ripresa (+4,1% del PIL rispetto al 2009).

Confronto della dinamica del Prodotto Interno Lordo tra Paesi del Nord Africa e Ue

Valori in miliardi di euro a prezzi costanti 2009 e variazioni %

	2000	2010	Var%. medie 2000-2008	Var.% 2009	Var. % 2010	Var.% 2010/2000
Nord Africa	252,85	390,66	4,70%	3,10%	4,10%	54,50%
Algeria	71,67	103,66	4,00%	2,40%	3,30%	44,60%
Egitto	87,71	141,87	4,90%	4,70%	5,10%	61,80%
Libia	30,68	45,05	4,80%	-2,30%	4,20%	46,90%
Marocco	41,96	67,67	5,10%	4,90%	3,10%	61,30%
Tunisia	20,84	32,4	4,80%	3,10%	3,70%	55,50%
Italia	1.499,70	1.537,61	0,80%	-5,20%	1,30%	2,50%
UE-15	9.858,16	11.056,95	1,80%	-4,20%	1,70%	12,20%
Usa	8.834,99	10.424,40	2,10%	-2,60%	2,80%	18,00%
Mondo	32.803,17	42.744,95	3,10%	-1,90%	4,10%	30,30%

Fonte: elaborazioni su dati FMI

Certamente, già a partire dalla seconda parte del 2008, il crollo dei prezzi delle *commodities* (in particolare degli idrocarburi) aveva prodotto per Libia e Algeria un sensibile rallentamento della crescita, acuitosi nel 2009, quando la Libia aveva addirittura accusato una flessione; per gli altri paesi, meno esposti alle dinamiche del prezzo degli idrocarburi, l'impatto è stato invece meno traumatico.

Confronto della dinamica della ricchezza pro-capite a parità di potere d'acquisto

Valori pro-capite in euro 2009 e variazioni %

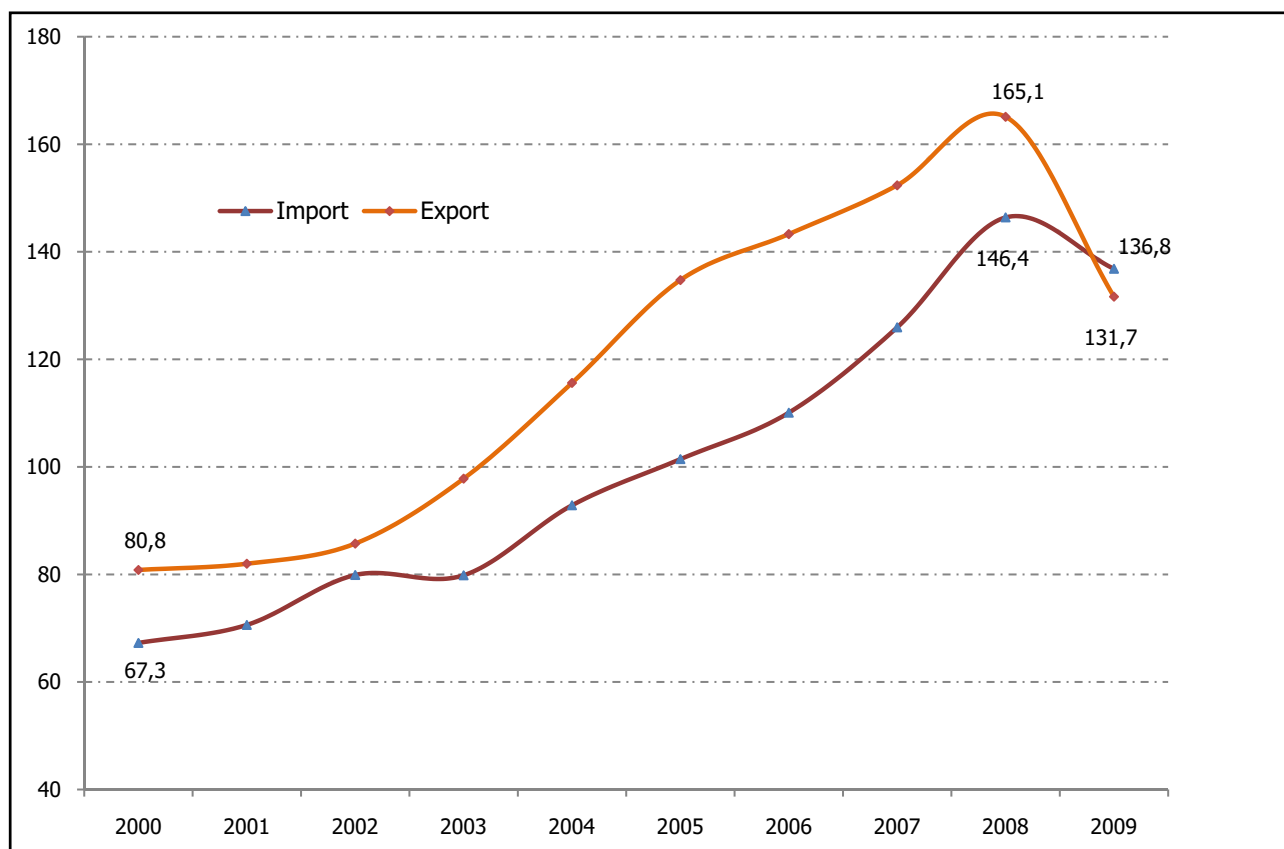
	2000	2010	Var.% 2010/2000
Nord Africa	3.657,6	4.740,5	29,6%
Algeria	4.059,8	4.942,8	21,8%
Egitto	3.457,4	4.519,2	30,7%
Libia	8.204,7	9.817,5	19,7%
Marocco	2.345,7	3.381,3	44,2%
Tunisia	4.782,7	6.744,6	41,0%
Italia	21.611,8	20.903,7	-3,3%
UE-15	22.421,7	23.886,0	6,5%
Stati Uniti	31.296,9	33.627,4	7,4%
Mondo	6.644,4	7.670,7	15,4%

Fonte: elaborazioni su fonti diverse

D'altra parte, lo sviluppo economico della regione aveva favorito, prima della flessione complessiva del 2009, l'espansione del commercio estero. L'ammontare dell'interscambio commerciale con l'estero è infatti più che raddoppiato sia per quanto riguarda l'import (passato, dal 2000 al 2008, da 67 miliardi di euro - a valori costanti 2009 - a 146 miliardi), sia per l'export, salito da 81 a 165 miliardi. Mentre la flessione del 20% del valore complessivo delle esportazioni nel 2009 va ricondotta al calo del valore delle esportazioni di petrolio che per Libia e Algeria è stato pari al -41% e -42%, rispettivamente.

Importazioni ed esportazioni del Nord Africa

Valori in miliardi di euro costanti 2009



Fonte: elaborazioni su fonti diverse

La riduzione dei flussi turistici e il calo delle entrate derivanti dal traffico commerciale nel canale di Suez, oltre al calo delle esportazioni, hanno invece pesato in particolar modo nel rallentamento dell'economia egiziana nel 2009. Anno che si era comunque chiuso con una crescita economica del 4,7%. Le stime per il 2010, tuttavia, indicano come la dinamica del PIL sia tornata ai livelli medi pre-crisi.

Proprio il settore turistico ha rappresentato una risorsa di crescente importanza per le economie nordafricane. Al di là delle prevedibili difficoltà del settore legate all'esplosione delle tensioni sociali nel 2011, che si aggiungeranno al già avvenuto rallentamento dovuto alla crisi economica, nel lungo periodo i flussi turistici internazionali sono destinati a crescere sensibilmente, sostenuti dalla crescita dei redditi nei paesi emergenti, Cina in primo luogo, ma anche India e Russia.

D'altra parte, negli anni recenti, il numero degli arrivi da paesi esteri è cresciuto con continuità ad un ritmo medio del 9% tra 2005 e 2008, e nel 2009 sono stati quasi 58 milioni (12 milioni nel solo Egitto) i turisti stranieri che hanno scelto il Nord Africa come meta per le proprie vacanze. In particolare proprio l'Egitto, che rappresenta circa il 40% dei flussi turistici internazionali nella regione, ha visto il numero di turisti stranieri crescere del 16% solo nel 2008, prima della flessione del 3% registrata nel 2009. Oggi il peso del settore sul prodotto interno lordo dell'area Nord Africana supera il 4% (22 miliardi di dollari nel 2008), una quota superiore a quella di paesi come Italia, Spagna o Francia.

Flussi turistici internazionali*Arrivi in milioni di persone e variazione % media*

	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	Crescita media 2008/2005
Africa	17,2	23,0	33,3	45,7	50,2	53,9	56,6	57,6	7,4%
<i>Nord Africa</i>	10,5	10,3	15,7	22,3	23,7	26,5	29,0	29,1	9,2%
<i>Sub-sahariana</i>	6,7	12,7	17,6	23,4	26,5	27,3	27,6	28,6	5,8%
Quota Nord Africa/Africa	61,0%	44,8%	47,1%	48,8%	47,2%	49,2%	51,2%	50,4%	-
Quota Africa/Mondo	3,9%	4,3%	4,9%	5,7%	5,9%	6,0%	6,2%	6,5%	-
Mondo	438	534	684	804	853	901	919	880	4,6%

Fonte: elaborazione su dati UNWTO

Ma il Nord Africa dei primi anni duemila è stato al contempo un eccezionale catalizzatore di investimenti esteri (IDE), anche grazie all'adozione di diversi programmi di incentivazione dell'imprenditoria straniera e di privatizzazione di aziende statali.

Investimenti diretti esteri in Nord Africa*Valori in miliardi di dollari*

	2000	2006	2007	2008	2009
Nord Africa	3,0	19,6	22,3	21,5	15,3
<i>Algeria</i>	0,4	1,8	1,7	2,6	2,8
<i>Egitto</i>	1,2	10,0	11,6	9,5	6,7
<i>Libia</i>	0,1	2,0	4,7	4,1	2,7
<i>Marocco</i>	0,4	2,5	2,8	2,5	1,3
<i>Tunisia</i>	0,8	3,3	1,6	2,8	1,7
Africa	9,8	55,4	63,1	72,2	58,6
Quota Nord Africa/Africa	30,7%	35,4%	35,4%	29,8%	26,0%

Fonte: elaborazione su dati UNCTAD

L'Egitto rappresenta il secondo attrattore di IDE di tutto il continente africano, preceduto solo dall'Angola, dove però la quasi totalità degli investimenti è diretta al settore estrattivo minerario. Nel Nord Africa, invece, le risorse si localizzano soprattutto nel settore dei servizi, in particolare servizi finanziari, trasporti e telecomunicazioni.

Distribuzione settoriale dei flussi di IDE nei principali Paesi del Nord Africa

Anno 2006

	Egitto	Marocco	Tunisia
Primario	37,70%	0,50%	21,70%
Agricoltura, caccia e pesca	0,20%	0,10%	-
Industria estrattiva	37,50%	0,40%	21,40%
Secondario	8,10%	34,40%	7,90%
Terziario	38,40%	64,70%	70,40%
Costruzioni	0,50%	0,10%	-
Commercio	-	4,00%	-
Turismo, Alberghi e ristoranti	-	-	0,40%
Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	18%	30,30%	67,50%
Finanza	17,70%	11,80%	-
Attività direzionali	0,30%	15,80%	-
Altri servizi	2%	2,60%	2,50%
Altro non specificato	15,85	0,40%	-
Totale	100%	100%	100%

Fonte: elaborazione su dati UNCTAD

Ma le grandi potenzialità dell'Africa Mediterranea sono messe ancora meglio in luce dall'analisi delle dinamiche del settore delle costruzioni. La disponibilità di informazioni dettagliate raccolte in serie storica permette una conoscenza approfondita delle dinamiche del settore al livello di singolo Paese, fino a un livello di dettaglio corrispondente ai singoli comparti (residenziale, non residenziale e genio civile), divisi tra investimenti in nuove opere e in opere di rinnovo e manutenzione. Lo sviluppo eccezionale del settore delle costruzioni in Nord Africa è riassunto da pochi numeri. Gli investimenti sono cresciuti tra 2000 e 2010 del 70% (contro il 30% mondiale) ad un tasso annuo medio (prima della flessione del 2010) del 6,4%, arrivando nell'anno passato a una stima pari a oltre 52 miliardi di euro (costanti 2009), ovvero un valore simile all'intero settore non residenziale italiano. Gli investimenti pro-capite hanno superato 630 euro (a parità di potere d'acquisto), quasi 200 euro a persona in più rispetto al 2000, quando nello stesso periodo in Italia si perdevano oltre 350 euro a persona (quasi 600 euro negli Stati Uniti). Il peso del settore e del suo indotto sull'economia è passato dal 12% al 13,4% (in Italia dal 12% all'11%, nell'Ue-15 dal 12,7 al 10,5%, negli Stati Uniti dall'8% al 5,8%).

Confronto della dinamica degli investimenti in costruzioni

Valori in euro 2009, variazioni % e composizioni %

	Investimenti (mld. di euro 2009)			Investimenti procapite a p.p.p.		Costruzioni / PIL	
	2000	2010	Var. % 2010/2000	2000	2010	2000	2010
Algeria	9,6	19,7	103,9%	546,1	937,3	13,5%	19,0%
Egitto	9,6	13,1	37,0%	377,2	417,5	10,9%	9,2%
Libia	4	4,5	13,4%	1.070,0	988,7	13,0%	10,1%
Marocco	5,1	10,5	105,9%	284,3	523,3	12,1%	15,5%
Tunisia	2,6	4,7	77,9%	599,9	967,9	12,5%	14,4%
Nord Africa	30,9	52,4	69,6%	447,1	636,2	12,2%	13,4%
Italia	187,7	172,7	-8,0%	2.705,1	2.348,1	12,5%	11,2%
UE-15	1.251,7	1.158,50	-7,4%	2.846,8	2.502,6	12,7%	10,5%
Stati Uniti	712,7	607,1	-14,8%	2.524,6	1.958,4	8,1%	5,8%
Mondo	3.607,8	4.671,2	29,5%	730,8	838,3	11,0%	10,9%

Fonte: elaborazioni su fonti diverse

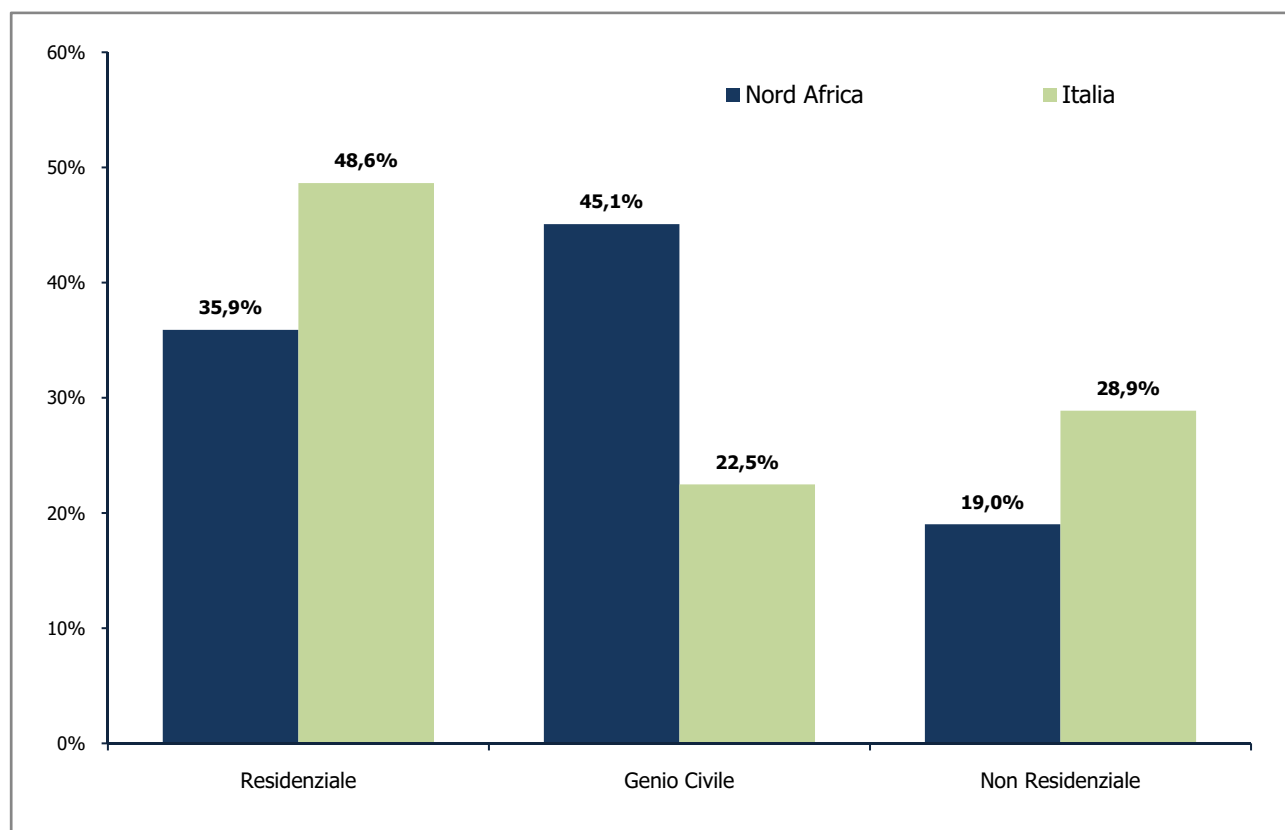
La crisi economica che in occidente, in concomitanza con l'inversione del ciclo edilizio, ha comportato flessioni degli investimenti nel 2009 anche del 15-20%, in Nord Africa ha rallentato l'espansione del mercato e nel 2010 le stime indicano una flessione generale degli investimenti del 2,1%. L'anno peggiore per il settore appare proprio quello appena passato, mentre negli anni precedenti le dinamiche dei singoli mercati hanno mostrato un'espansione continua.

Lo sviluppo dell'edilizia, specialmente in paesi come Libia, Algeria o Marocco, è stato sostenuto dal genio civile. In questi ultimi anni, infatti, per colmare il grave ritardo nella dotazione infrastrutturale, vero e proprio freno dello sviluppo dell'area, quasi tutti i Paesi del Maghreb hanno messo in atto o hanno annunciato investimenti in ambiziosi progetti infrastrutturali.

Si stima che nel 2010 gli investimenti in infrastrutture abbiano rappresentato oltre il 45% di tutto il mercato delle costruzioni (era il 43% nel 2006), con gli investimenti che sono passati da 13 a 24 miliardi di euro tra il 2000 e il 2010. Le quote maggiori si riscontrano, appunto, in Algeria, Marocco e Libia, con percentuali anche superiori al 50% del mercato. A titolo di paragone, in Italia il genio civile rappresenta invece, in media, poco più di un quinto degli investimenti.

Segmentazione del mercato degli investimenti in infrastrutture

Anno 2010



Fonte: elaborazioni su fonti diverse

Ma le costruzioni in Nord Africa non sono solo infrastrutture. In Tunisia, e soprattutto in Egitto, il settore residenziale nel 2010 ha assorbito più della metà delle risorse. Un settore che è arrivato a valere quasi 19 miliardi di euro (9 in più del 2000). D'altra parte, considerate le dinamiche demografiche e la struttura anagrafica, la domanda abitativa nei prossimi anni è destinata ad espandersi. Senza considerare poi la componente legata all'espansione della domanda da parte della popolazione flottante, seconde case e residenze turistiche.

Segmentazione del settore delle costruzioni nei Paesi del Nord Africa

Valori in miliardi di euro 2009 e quota % per Paese - Anno 2010

	Residenziale	Quota	Infrastrutture	Quota	Non residenziale	Quota
Libia	1,0	23%	2,0	44%	1,5	33%
Tunisia	2,6	56%	1,3	28%	0,8	16%
Marocco	2,6	25%	5,3	50%	2,6	25%
Algeria	5,7	29%	10,5	54%	3,4	17%
Egitto	6,8	52%	4,5	35%	1,7	13%
Nord Africa	18,8	36%	23,6	45%	10,0	19%

Fonte: elaborazioni su fonti diverse

Anche il settore non residenziale si è espanso in maniera significativa. Nel 2000 gli investimenti ammontavano a poco più di 7 miliardi, mentre nel 2007, prima dell'impatto della crisi economica, sono arrivati a quasi 15 miliardi. E' chiaro che la crisi economica, che è stata soprattutto crisi di liquidità, ha impattato più duramente sul settore: basti ricordare come gli investimenti esteri nell'area nordafricana sono calati da 21 a 15 miliardi di dollari tra 2008 e 2009. Ma gli orizzonti di sviluppo dell'economia per gli anni futuri, inseriti in un'ottica di stabilizzazione della situazione geopolitica, aprono scenari e prospettive estremamente positive.

Negli ultimi anni gli investimenti diretti italiani nell'Africa settentrionale sono aumentati costantemente. Se nel 2003 erano 468 (con 32.400 addetti) le imprese con partecipazione italiana nel Maghreb, nel 2009 sono passate a 535, pari a 39mila addetti. Imprese capaci di sviluppare un fatturato complessivo di oltre 18 miliardi di euro, cresciuto di oltre 13 miliardi di euro rispetto al 2003. Si tratta per lo più di imprese attive nel settore manifatturiero (il 43%), in particolare nel settore dell'abbigliamento, tessile e alimentare.

Imprese con partecipazione italiana in Nord Africa per settore

Anno 2009

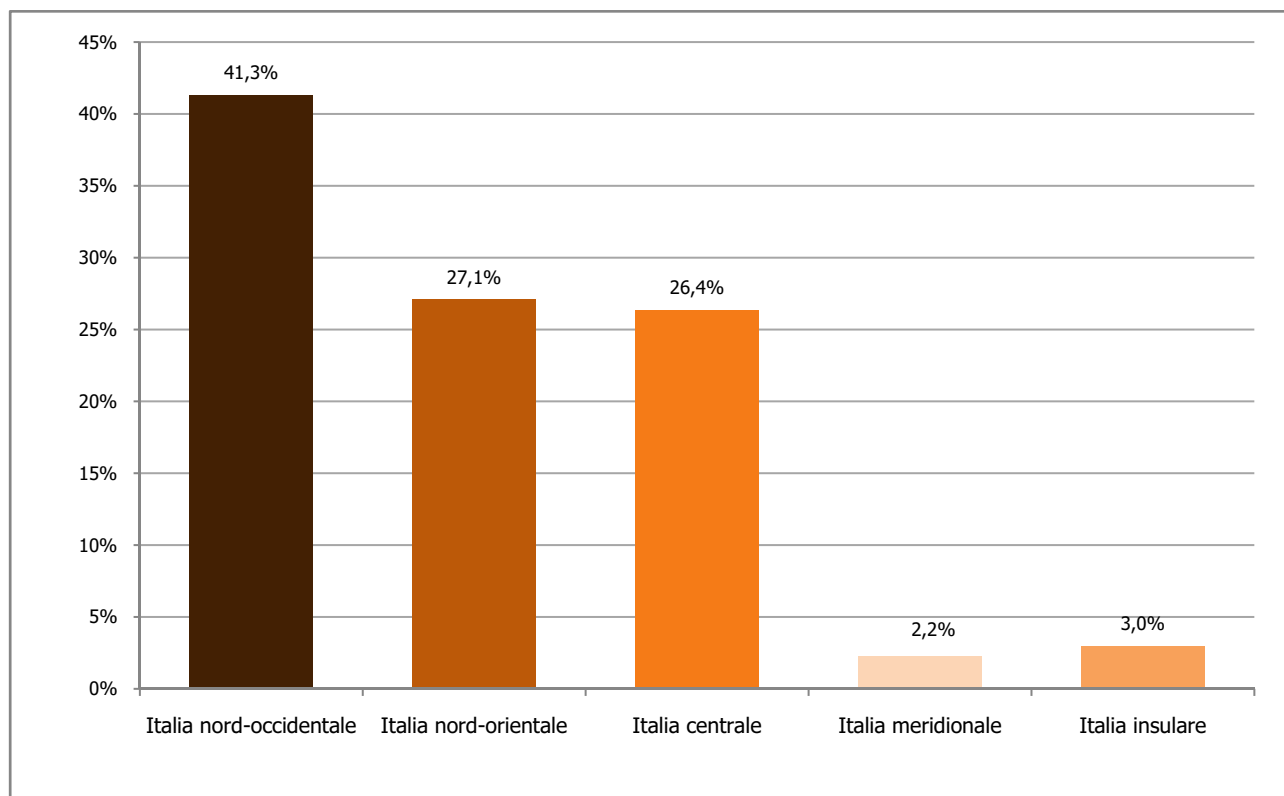
	Imprese	Composizione %	Addetti	Composizione %	Fatturato	Composizione %
Industria estrattiva	36	6,7%	1.344	3,5%	14.048	77,0%
Industria manifatturiera	232	43,4%	30.405	78,1%	2.823	15,5%
Energia, gas e acqua	9	1,7%	52	0,1%	14	0,1%
Costruzioni	74	13,8%	4.079	10,5%	220	1,2%
Commercio all'ingrosso	113	21,1%	1.904	4,9%	677	3,7%
Logistica e trasporti	37	6,9%	429	1,1%	291	1,6%
Servizi di telecomunicazione e di informatica	8	1,5%	216	0,6%	12	0,1%
Altri servizi professionali	26	4,9%	500	1,3%	161	0,9%
Totale	535	100,0%	38.929	100,0%	18.246	100,0%

Fonte: elaborazioni su dati ICE-Reprint

Il 41% degli investitori è rappresentato da imprese del Nord-Ovest e il 27% del Nord-Est. Ma è interessante osservare che, nonostante l'indubbia posizione favorevole in termini di vicinanza e di facilità logistica, sono solo il 5,2% le imprese Nordafricane partecipate da operatori del Mezzogiorno.

Imprese con partecipazione italiana in Nord Africa: distribuzione territoriale

Anno 2009



Fonte: elaborazioni su dati ICE-Reprint

In termini di import-export, i Paesi del Nord Africa rappresentano il partner commerciale italiano privilegiato di tutta l'Africa, sia in termini di export che di import. Le esportazioni, in particolare, hanno mostrato un trend costante di crescita, e, sospinte dalle ottime *performance* economiche, hanno superato i 13 miliardi di euro nel 2010, dopo la leggera flessione registrata nel 2009. Più sensibile è stato il calo delle importazioni tra 2009 e 2010. Nel 2008, infatti, il valore complessivo dell'import italiano dal Nord Africa aveva raggiunto la cifra record di oltre 31 miliardi di euro; nel 2009, secondo i dati dell'Istat, le importazioni si erano ridotte a 20 miliardi, salvo poi risalire a 24 miliardi nel 2010. Di questi, oltre l'84% hanno riguardato prodotti di estrazione (grezzi o lavorati), pari in valore a 19 miliardi di euro di petrolio e gas naturale. Nello specifico, dalla Libia l'Italia ha importato più di 11 miliardi di euro di prodotti petroliferi, e altri 7 miliardi e mezzo dall'Algeria.

Scambi commerciali tra Italia e Nord Africa

Valori in milioni di euro

	2000	2006	2007	2008	2009	2010
Export						
Marocco	719	1.148	1.440	1.684	1.369	1.429
Algeria	864	1.558	1.848	3.013	2.587	2.872
Tunisia	1.911	2.590	2.906	2.954	2.543	3.429
Libia	1.028	1.403	1.623	2.645	2.438	2.702
Egitto	1.542	1.539	2.147	2.906	2.603	2.940
Nord Africa	6.063	8.238	9.964	13.201	11.540	13.372
Import						
Marocco	556	541	625	609	421	527
Algeria	5.629	8.022	6.099	8.597	6.040	7.914
Tunisia	1.367	2.101	2.454	2.329	2.037	2.331
Libia	6.384	12.656	13.979	17.409	10.243	11.864
Egitto	1.131	2.170	1.821	2.247	1.442	1.902
Nord Africa	15.067	25.490	24.979	31.191	20.184	24.538

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Alla luce degli avvenimenti che hanno comportato il rovesciamento di equilibri politici che duravano da 30-40 anni in Tunisia, Egitto e Libia, diventa estremamente difficile delineare uno scenario plausibile sugli equilibri politici e sociali di tutta l'Africa mediterranea, sia per la rapidità con cui la situazione è stata capace di evolversi fino ad ora, sia soprattutto per il pericolo concreto di contagio ad Algeria e Marocco, in una direzione, e al Vicino Oriente, nell'altra.

Ma è altrettanto vero che il Nord Africa rappresenta un'area dalle potenzialità eccezionali. Non mancano le risorse naturali, in particolare energetiche. E non mancano le risorse umane, come attestato dallo sviluppo demografico e dalla ricchezza anagrafica rappresentata da una popolazione con un'età media bassissima. Per non parlare degli ampi spazi e della strategicità dell'area, posta quasi a fare da filtro tra la ricchissima Europa e l'immensa Africa sub sahariana.

Tutta l'Africa rappresenta, dopotutto, un territorio dalle potenzialità ancora del tutto inesprese ma eccezionali, dove gli interessi delle grandi potenze emergenti, Cina e India in primo luogo, stanno favorendo e accelerando lo sviluppo di un mercato con possibilità di espansione altrettanto straordinarie. E proprio la crisi ha accelerato questo fenomeno di penetrazione delle economie emergenti in tutta l'Africa. Per dare un'idea: la Cina ha investito in Africa nel solo 2006 oltre 6 miliardi di dollari. Il valore delle esportazioni africane verso la Cina si è moltiplicato per dodici fra il 1999 e il 2005, mentre gli scambi commerciali hanno superato i 100 miliardi di dollari nel 2008. Il gigante asiatico ha soppiantato i paesi industrializzati come principale partner commerciale di paesi come il Sudan, il Congo e l'Angola e, ad oggi, un terzo delle importazioni di petrolio della Cina vengono dall'Africa, ma esiste un obiettivo di portarle al 40% nei prossimi 5 anni. L'India, dal canto suo, ha avviato una serie di insediamenti produttivi in particolare nei settori a sostegno della meccanizzazione agricola (trattori, macchine utensili, pompe idrauliche) e nel farmaceutico, raggiungendo nel 2007 oltre 5 miliardi di dollari di stock di investimenti diretti. L'obiettivo è di triplicare gli scambi commerciali con l'Africa di raggiungere i 100 miliardi di dollari entro il 2014, traguardo già conseguito dalla Cina.

Insomma, l'Italia e le sue imprese dovranno recuperare la propria capacità di competere con i paesi asiatici e con gli altri paesi occidentali, per non perdere le opportunità offerte da quest'area e il ruolo privilegiato storicamente acquisito da anni di presenza sul territorio. Un territorio nonostante tutto (si pensi anche all'importante gap infrastrutturale, al deficit in termini di dotazione tecnologica, ricerca e sviluppo o capitale umano) capace, negli ultimi anni, di *performance* economiche straordinarie. La convinzione è che il Nord Africa sia destinato a rappresentare, a prescindere dall'evoluzione degli scenari geopolitici, non solo una fonte preziosa per la fornitura di materie prime, ma soprattutto un importante mercato di sbocco per le esportazioni italiane, in particolare nei settori trainanti del *Made in Italy*.