



Unioncamere
Emilia-Romagna

 Regione Emilia-Romagna



OSSERVATORIO

SULL' INTERNAZIONALIZZAZIONE
DEL SISTEMA PRODUTTIVO
DELL'EMILIA-ROMAGNA

2011

**sprint**
EMILIA-ROMAGNA

Indice

Indice	3
Prefazione	5
Parte 1: Il commercio estero dell'Emilia-Romagna	7
Capitolo 1: Analisi del commercio estero regionale in una prospettiva di medio - lungo periodo.....	7
Uno sguardo d'insieme: L'Emilia-Romagna e le altre grandi regioni esportatrici italiane.....	7
Il ruolo del commercio estero nell'economia regionale.....	9
Analisi settoriale	10
I mercati di destinazione.....	13
Incrocio settori – mercati di destinazione.....	17
Capitolo 2: indicazioni emergenti dal primo semestre 2011.....	22
Capitolo 3: Le maggiori linee di tendenza.....	25
Parte 2: I percorsi di internazionalizzazione delle imprese dell'Emilia-Romagna	27
Capitolo 1: Le imprese dell'Emilia-Romagna ed il rapporto coi mercati esteri	27
Capitolo 2: Le strategie sui mercati esteri delle imprese esportatrici emiliano-romagnole.....	35
Capitolo 3: Linee di tendenza maggiori.....	58
Parte 3: Gli IDE nel contesto internazionale: opportunità e prospettive per l'Emilia-Romagna ..	61
Capitolo 1- Trend globali e prospettive: l'impatto della crisi e prospettive di recupero	61
1.2 – I paesi che attraggono gli IDE: i nuovi protagonisti diventano leader	65
1.3 – L'impatto degli IDE: i paesi avanzati rimangono leader.....	66
1.4 – Gli IDE in uscita: i paesi avanzati rimangono gli investitori più importanti.....	69
1.5 – La posizione dell'Italia	72
Capitolo 2. La distribuzione regionale: il ruolo dell'Emilia-Romagna	74
Le maggiori linee di tendenza	78
Parte 4: Conclusioni	81

AUTORI

Parte 1: Matteo Beghelli, con la supervisione di Ugo Girardi
 Parte 2: Guido Caselli e Matteo Beghelli, con la supervisione di Ugo Girardi
 Parte 3: Andrea Margelli, con la supervisione di Roberto Righetti
 Parte 4: Gianluca Baldoni e Ruben Sacerdoti

Prefazione

All'interno della collaborazione tra Regione e sistema camerale dell'Emilia-Romagna – le cui direttive generali risultano tracciate nell'**Accordo quadro per una nuova fase di sviluppo e per la competitività dell'economia regionale** – è prevista la realizzazione congiunta dell'**Osservatorio regionale sull'internazionalizzazione**, I rapporti annuali dell'Osservatorio – il primo è stato presentato nel 2007 - sono volti ad approfondire la conoscenza delle dinamiche del commercio con l'estero, degli investimenti esteri e delle strategie di internazionalizzazione delle imprese.

L'attività di analisi sviluppata nei tempi più recenti nell'ambito dell'Osservatorio è raccolta in questo Rapporto, presentato in occasione del Convegno sull'internazionalizzazione che rientra nel ciclo di incontri propedeutici al varo nel nuovo **Programma Triennale dell'Assessorato alle Attività Produttive e PRRITT**. Oltre ad una analisi degli **andamenti del commercio con l'estero** e – grazie anche al contributo di Eret – degli **investimenti in entrata ed in uscita** relativi all'Emilia-Romagna, il rapporto fornisce un'aggiornata disamina delle **strategie di internazionalizzazione** delle imprese, sulla base dei risultati di una indagine campionaria realizzata nel corso del 2010, che ha visto il coinvolgimento di oltre 1.500 imprese in ambito regionale.

I dati raccolti nel rapporto confermano il ruolo di **volano** dell'economia regionale svolto dalle esportazioni, come dimostrato dalla costante crescita del loro peso sul PIL dell'Emilia-Romagna. Anche a fronte della limitata capacità di assorbimento del mercato interno registratasi nell'ultimo decennio, le imprese della regione si sono sempre più rivolte ai mercati esteri per trovare opportunità di sviluppo. Lo dimostrano i tassi di crescita delle esportazioni verso i BRICST che hanno raggiunto percentuali ragguardevoli nel corso del primo semestre 2011 (Turchia +67,7 per cento, India +45,6 per cento, Cina +36,9 per cento, Russia +36,8 per cento, Brasile +17,2 per cento). Per di più, alcuni di questi Paesi sono ormai entrati stabilmente nella cerchia dei nostri principali partner commerciali: la Cina si colloca al sesto e la Russia al settimo posto.

Tali risultati sono stati raggiunti anche grazie ad un **irrobustimento della strategia sui mercati esteri** delle imprese della regione lungo il primo decennio del nuovo secolo. Questa positiva notizia emerge chiaramente considerando, in primo luogo, il notevole aumento delle imprese esportatrici che si sono dotate di un ufficio estero (da meno del 34 per cento del 2005 a più del 48 per cento del 2010). Una conferma viene, in secondo luogo, dall'aumento sia dell'incidenza del fatturato estero sul totale (33,5 per cento), sia del numero medio di Paesi verso i quali le imprese emiliano-romagnole esportano.

Si iscrive nell'ambito della stessa linea di tendenza l'aumento, anche se con saggi di variazione diversi, dell'utilizzo di tutti gli strumenti di relazione con l'estero (dalle filiali commerciali agli stabilimenti produttivi, dagli accordi commerciali e produttivi con imprese straniere ai contratti di sub-fornitura). Certo, rimane la pesante **dicotomia** tra le imprese che esportano - e hanno quindi possibilità di intercettare i flussi che si muovono da e verso i Paesi a maggiore tasso di sviluppo - e la maggioranza delle altre, che invece sono costrette a fare i conti con una domanda interna asfittica, data la perdurante stagnazione dei consumi.

Le istituzioni hanno accompagnato con impegno i percorsi di internazionalizzazione delle imprese dell'Emilia-Romagna, nell'alveo delle strategie e delle priorità fissate dalla Regione e approfondite nel ricostituito Comitato regionale per l'export. Lo Sportello regionale per l'internazionalizzazione si è confermato un prezioso punto di riferimento, garantendo il coordinamento delle iniziative dei diversi soggetti pubblici e privati operanti in materia di internazionalizzazione. Le Camere di commercio hanno svolto l'utile funzione di prossimità alle imprese, garantendo l'operatività degli sportelli provinciali dello SPRINT-ER. Parallelamente, per affiancare le strumentazioni tradizionali di **aggregazione delle imprese** (in primo luogo i consorzi export) sono state promosse modalità innovative di intervento: la promozione dell'utilizzo sia dei contratti di rete che del manager temporaneo per l'export ha contribuito ad accrescere la massa critica nelle azioni di penetrazione nei mercati esteri..

L'improvvisa e non ben meditata soppressione dell'ICE decisa a luglio dal Governo ha acuito le difficoltà di questa fase caratterizzata dall'intensificazione della concorrenza nel mercato globale, creando un vuoto nelle politiche pubbliche di accompagnamento delle imprese nei percorsi di internazionalizzazione e frenando l'attuazione di programmi già avviati e finanziati a livello nazionale. L'impegno della Regione, con la collaborazione anche del sistema camerale, è volto a superare tali difficoltà ed evitare il rallentamento dell'attuazione dei programmi di intervento impostati inizialmente insieme all'ICE in Emilia-Romagna.

Da tempo manca inoltre l'aggiornamento degli indirizzi strategici di intervento a medio termine a livello statale, con la definizione dei Paesi e dei mercati prioritari. Da questo punto di vista, la presentazione del rapporto da parte della Regione e del sistema camerale può offrire una bussola per orientare in ambito regionale sia l'impostazione di programmi integrati di intervento dei soggetti pubblici, sia l'azione delle imprese impegnate a consolidare o avviare azioni di internazionalizzazione. Nella consapevolezza che dal volano delle esportazioni, oltre che dall'attrazione degli investimenti, può venire un significativo contributo a consolidare la ripresa e imboccare una nuova fase di sviluppo sostenibile, intelligente e inclusivo.

Carlo Alberto Roncarati
Presidente Unioncamere Emilia-Romagna

Gian Carlo Muzzarelli
Assessore attività produttive, piano
energetico e sviluppo sostenibile
Regione Emilia-Romagna

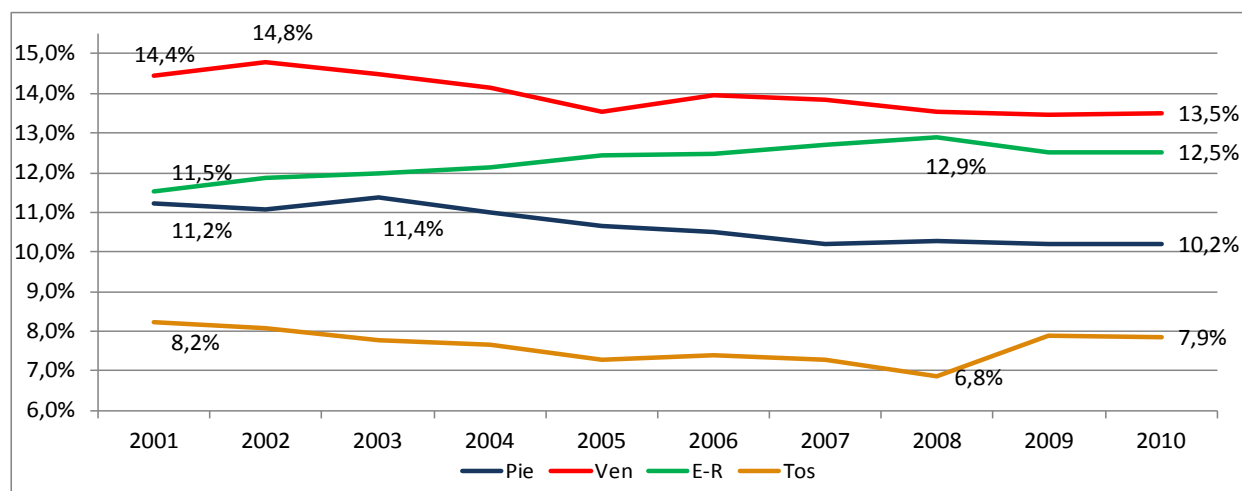
Parte 1: Il commercio estero dell'Emilia-Romagna

Capitolo 1: Analisi del commercio estero regionale in una prospettiva di medio - lungo periodo

Uno sguardo d'insieme: L'Emilia-Romagna e le altre grandi regioni esportatrici italiane

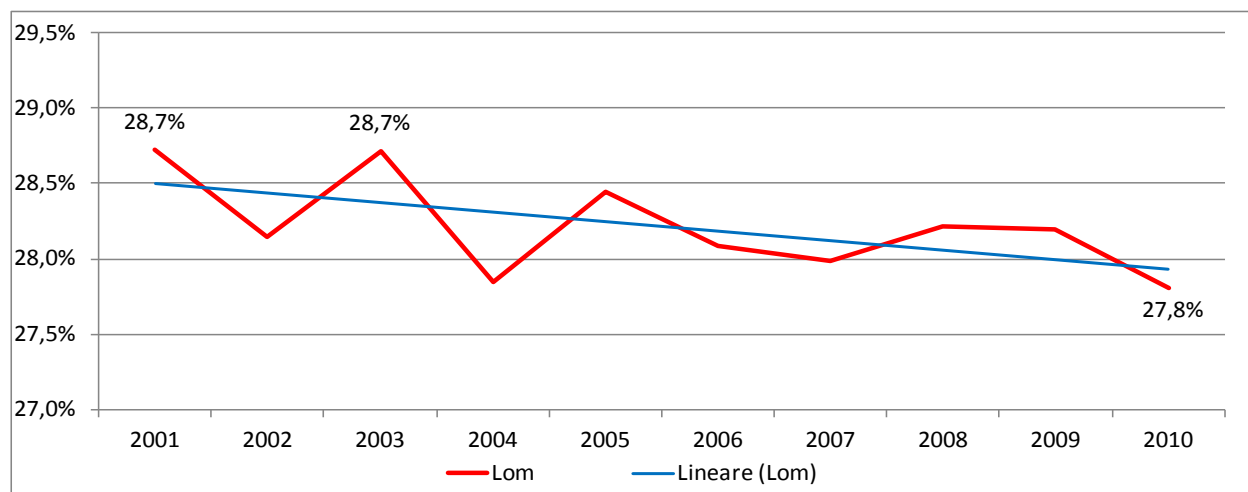
Attingendo ai dati Istat, è possibile analizzare quale sia stata l'evoluzione del ruolo dell'Emilia-Romagna nel commercio estero del nostro paese. Nel fare questo esercizio è necessario partire da un dato di fatto incontrovertibile: la regione col maggior peso sul commercio estero italiano è, di gran lunga, la Lombardia. Questo non solo perché la Lombardia è la regione più popolosa del paese ma anche per il ruolo che Milano gioca nell'economia nazionale. In questa ottica può essere letta la progressiva diminuzione del peso delle esportazioni di questa regione nel corso del decennio 2000 che, comunque, non scalfisce il primato della Lombardia che pesa, tutt'ora, per ben più di 1/4 delle esportazioni nazionali (ospitando meno di 1/6 della popolazione).

Fig. 1.1 Evoluzione del peso sulle esportazioni nazionali delle 4 maggiori regioni esportatrici, esclusa la Lombardia



Fonte: Elaborazione Centro studi e monitoraggio dell'Economia, Unioncamere Emilia-Romagna su dati ISTAT

Fig. 1.2 Evoluzione del peso sulle esportazioni nazionali della Lombardia



Fonte: Elaborazione Centro studi e monitoraggio dell'Economia, Unioncamere Emilia-Romagna su dati ISTAT

Detto questo, appare chiaro come abbia invece maggiore significato economico confrontare l'Emilia-Romagna con le altre grandi regioni industriali del Nord (Piemonte e Veneto) e del Centro (Toscana) di dimensione demografica e geografica comparabile e con un ruolo analogo nell'economia nazionale.

All'inizio del periodo di osservazione, nel 2001, il Veneto, seconda regione esportatrice italiana, generava il 14,4 per cento delle esportazioni nazionali mentre l'Emilia-Romagna ed il Piemonte erano impegnate in un testa a testa per la terza posizione con, rispettivamente, l'11,5 e l'11,2 per cento delle esportazioni nazionali. La Toscana seguiva a distanza con l'8,2 per cento.

Fig. 1.3 Evoluzione del peso sulle esportazioni nazionali delle 5 maggiori regioni esportatrici

Regione	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Piemonte	11,2%	11,1%	11,4%	11,0%	10,7%	10,5%	10,2%	10,3%	10,2%	10,2%
Lombardia	28,7%	28,1%	28,7%	27,8%	28,4%	28,1%	28,0%	28,2%	28,2%	27,8%
Veneto	14,4%	14,8%	14,5%	14,1%	13,6%	13,9%	13,9%	13,6%	13,5%	13,5%
Emilia-Romagna	11,5%	11,9%	12,0%	12,1%	12,4%	12,5%	12,7%	12,9%	12,5%	12,5%
Toscana	8,2%	8,1%	7,8%	7,7%	7,3%	7,4%	7,3%	6,8%	7,9%	7,9%

Fonte: Elaborazione Centro studi e monitoraggio dell'Economia, Unioncamere Emilia-Romagna su dati ISTAT

Da quell'anno le cose sono andate progressivamente cambiando. Il Veneto ha raggiunto la sua massima incidenza sull'export l'anno successivo, il 2002, portandosi al 14,8 per cento. Di lì in poi, con l'unica eccezione del 2006, il peso delle esportazioni venete è andato via, via diminuendo per attestarsi, nel corso degli ultimi 2 anni, al 13,5 per cento, per una contrazione di 1,3 punti percentuali (quasi il 10 per cento del peso 2010) rispetto al picco appena segnalato. Dal canto suo, il Piemonte ha visto il massimo peso del decennio nel 2003 (11,4 per cento) per poi andare in contro ad una costante diminuzione nel corso dei 4 anni successivi, arrivando a stabilizzarsi poco sopra il 10 per cento. L'Emilia-Romagna ha vissuto una vicenda quasi diametralmente opposta. Il peso dell'export di questa regione è cresciuto dal 2001 in poi, arrivando al massimo del decennio nel 2008 (12,9 per cento) per poi scendere nel corso del 2009 ed arrivare al 12,5 per cento. Valore riportato anche nel 2010. La Toscana, ha registrato una diminuzione del peso delle proprie esportazioni per tutto il decennio fino al minimo del 2008 (6,8 per cento) per poi riportarsi repentinamente al 7,9 per cento del 2009 e lì rimanere anche nel corso del 2010.

Quanto appena descritto delinea chiaramente il ruolo di primo piano dell'Emilia-Romagna nell'ambito del commercio estero nazionale.

Per cogliere correttamente le tendenze di lungo periodo sviluppatasi nel decennio 2000 è necessario considerare cosa è successo nel 2008, le conseguenze di questo e ciò che sta tutt'ora succedendo. Nel 2008 ha avuto avvio la maggior recessione che il mondo ricordi dal 1929 in poi. La crisi, innescata dai mutui sub-prime statunitensi e dal conseguente fallimento della Lehman Brothers, ha ben presto contagiato il settore reale dell'economia portando una notevolissima contrazione del volume di attività economica mondiale con elevatissime ripercussioni sul commercio mondiale, che in un solo anno ha subito una riduzione del 12,3 per cento¹ nel 2009. Dal 2010 anche nel mondo sviluppato ed in Italia è cominciata una lenta ed incerta ripresa sulla quale si è innescata, nel corso del 2011, una nuova crisi finanziaria generata, questa volta, dai problemi di molti paesi europei (prima Grecia, poi Irlanda, Spagna e Portogallo ed infine Italia) nella gestione dei propri debiti sovrani. Nello stesso tempo in cui realizzi questo lavoro, l'incertezza di mercato sulla capacità di gestione del debito sovrano sembra aver contagiato tutti i paesi europei allargando lo spread tra i rendimenti dei titoli di tutti i paesi e la Germania che a sua volta vede crescere i tassi ai quali riesce a finanziarsi.

Resta assolutamente problematico ipotizzare quel che succederà in questo ambito finanziario ed ancora più problematico prevedere le conseguenze di questo sulla sfera reale dell'economia.

Certo è che le tendenze di lungo periodo che stiamo analizzando in questa sede hanno subito fortemente l'influenza di questi movimenti dell'economia mondiale. Rispetto al periodo qui in osservazione, in particolare, la prima ondata della crisi internazionale, quella innescata dai muti sub-prime americani, ha dispiegato tutti i suoi effetti sulle esportazioni 2009 e 2010.

¹ World Economic Outlook, International Monetary Fund, 26th Jan 2010

Questo vuol dire che quanto sopra descritto può essere considerato come il comporsi di due fenomeni: una tendenza di lungo periodo, da una parte, su cui si innesta lo shock derivante della crisi internazionale, dall'altra.

Abbiamo quindi, una prima linea di tendenza messa in luce dagli andamenti ante-2009, che vede una progressiva diminuzione del peso dell'export di Lombardia, Veneto, Piemonte e Toscana ed un aumento del peso di quelle dell'Emilia-Romagna.

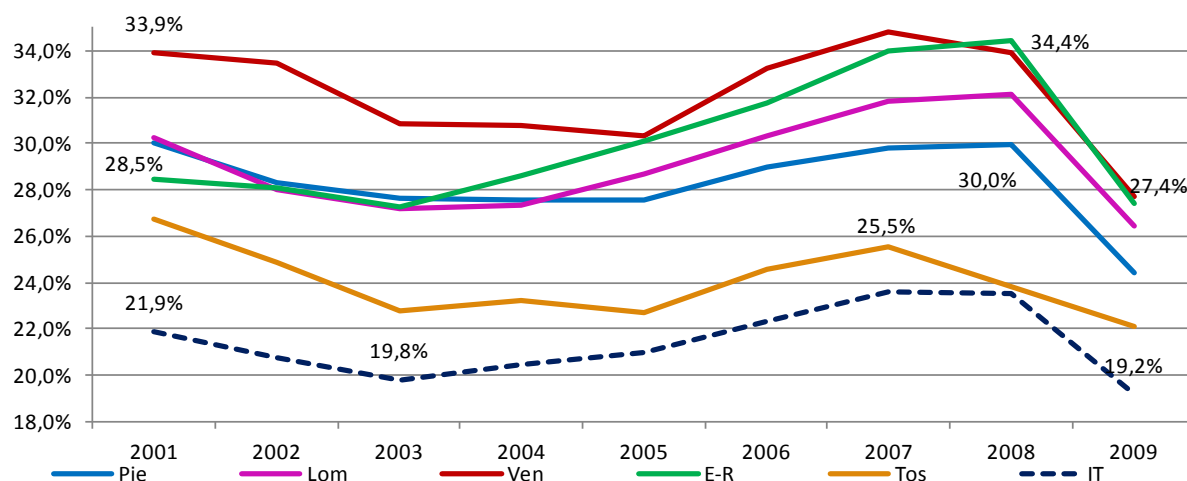
Su questa tendenza prima linea di tendenza di lungo periodo si è abbattuta la crisi, secondo macro fenomeno, che ha pesato diversamente sui diversi territori a seconda della diversa composizione settoriale dell'economia. Difficile riuscire a capire già da ora se questo scossone ha modificato la prima linea di tendenza di lungo periodo.

Il ruolo del commercio estero nell'economia regionale

Altro aspetto di assoluto rilievo è costituito dal peso delle esportazioni sul prodotto interno lordo. In questo caso, la disponibilità di dati (ISTAT o Istituto Tagliacarne²) si ferma al 2009, per cui le analisi non possono tener conto dell'andamento 2010.

Le maggiori regioni esportatrici italiane si caratterizzano tutte per un valore di questo parametro nettamente superiore alla media nazionale. Anche in questo caso, è interessante volgere l'attenzione all'evoluzione nel corso del decennio appena concluso. Il periodo di osservazione si apre con il Veneto che distacca notevolmente le altre regioni in termini di incidenza della esportazioni sul PIL regionale, con Piemonte e Lombardia sostanzialmente allineate attorno al 30 per cento, con l'Emilia-Romagna al 28,5 per cento e la Toscana ferma al 26,7. L'Italia è al 21,9 per cento.

Fig. 1.4 Evoluzione del peso dell'export sul PIL regionale delle maggiori regioni esportatrici italiane



Fonte: Elaborazione Centro studi e monitoraggio dell'Economia, Unioncamere Emilia-Romagna su dati ISTAT

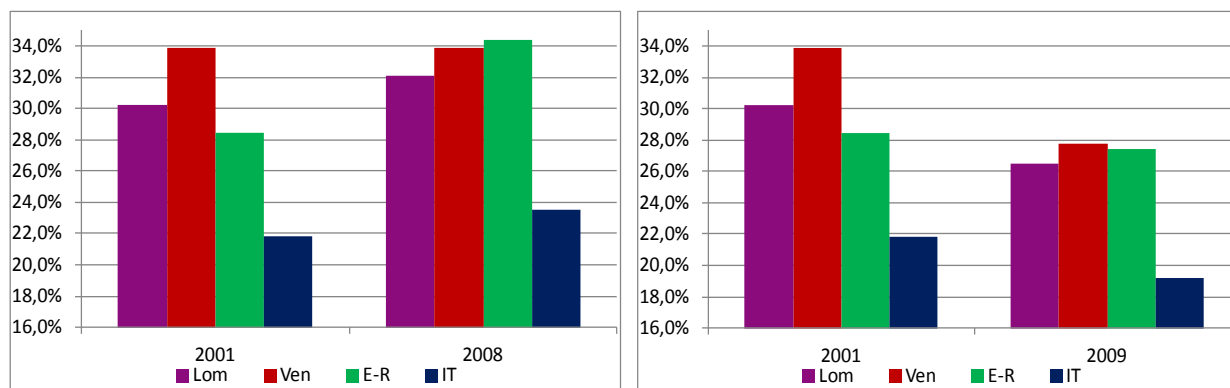
Da quell'anno, l'incidenza export/PIL del Veneto descrive una netta curva ad U fino al 2007-08, ritornando a fine periodo su valori sostanzialmente simili a quelli del 2001. Più fonti segnalano che la delocalizzazione delle imprese ha interessato la realtà veneta prima e più intensamente di altre economie regionali. Questo potrebbe spiegare, almeno in parte, questo fenomeno. Comportamento simile anche per la Toscana che però al termine della sua U ritrova valori inferiori a quelli iniziali. Piemonte,

Lombardia ed Emilia-Romagna, invece, dopo un iniziale calo del parametro (che per l'Emilia-Romagna è, più propriamente, una stabilità sui valori iniziali) vedono l'incidenza export/PIL aumentare progressivamente fino a raggiungere il massimo nel 2008, l'anno precedente la crisi del commercio mondiale. Le tre regioni differiscono, però, per momento in cui la curva inizia a piegare verso l'alto (comincia per prima l'Emilia-Romagna, segue la Lombardia e poi il Piemonte) e per velocità della crescita (più intenso per la nostra regione, intermedio per la Lombardia e più contenuto per il Piemonte). A seguito di questi andamenti, nel 2008 le due regioni con massima incidenza export/PIL sono Emilia-Romagna e Veneto, sostanzialmente parimerito. Nel 2009 tutte le regioni in analisi riportano un calo del parametro a

² Qui facciamo uso dei dati di fonte ISTAT per garantire maggiore omogeneità coi dati di commercio estero impiegati che sono, appunto, di fonte ISTAT.

seguito della crisi internazionale che colpisce il commercio estero prima, e più intensamente, del PIL. Fa eccezione la Toscana che aveva già segnalato diminuzione del parametro a partire dal 2008.

Fig. 1.5 Evoluzione del peso dell'export sul PIL delle 3 maggiori regioni esportatrici italiane: un confronto spot



Fonte: Elaborazione Centro studi e monitoraggio dell'Economia, Unioncamere Emilia-Romagna su dati ISTAT

Questi andamenti sottolineano che, a fronte della dinamica sostanzialmente stagnante della domanda interna che ha caratterizzato il decennio, le imprese si sono massicciamente rivolte al commercio internazionale per crescere il proprio volume d'affari. Le imprese emiliano-romagnole si sono dimostrate particolarmente reattive su questo fronte, tanto che nel 2008 l'incidenza delle esportazioni sul PIL regionale era cresciuta, rispetto all'inizio del periodo, di quasi 6 punti percentuali (dal 28,5 al 34,4 per cento). Anche nel 2009 l'Emilia-Romagna si è confermata, di nuovo a parimerito con il Veneto, la regione con maggiore apertura al commercio estero (se così vogliamo sintetizzare il significato del rapporto export/PIL).

Possiamo quindi concludere che il primo decennio degli anni 2000 si stava caratterizzando per un notevole rafforzamento del peso delle esportazioni sul PIL dell'Emilia-Romagna, segno di una forte reazione delle imprese della regione alle problematiche legate alla domanda interna. Questa conclusione è rafforzata anche dalle osservazioni che svolte nell'abito della parte del presente lavoro che si occupa di analizzare i risultati della seconda indagine campionaria sui percorsi di internazionalizzazione delle imprese dell'Emilia-Romagna. Su questo rafforzamento dell'apertura internazionale delle imprese della regione si è abbattuta la prima ondata di crisi del 2009 ed ora si stanno abbattendo le conseguenze della crisi dei debiti sovrani. Nei prossimi anni sarà fondamentale vedere come questi scossoni avranno modificato il comportamento individuale ed aggregato delle imprese emiliano-romagnole.

Analisi settoriale

I dati a disposizione permettono di analizzare quale sia stata l'evoluzione della composizione settoriale delle esportazioni nel decennio 2001 – 2010. La prima cosa che è possibile notare è che il peso delle esportazioni di prodotti dell'industria è assolutamente preponderante sia all'inizio sia alla fine del periodo di osservazione, passando dal 96,6 per 97,2 per cento.

Concentrando l'attenzione soltanto sui settori che a fine periodo avevano un peso sul totale superiore all'1 per cento, è possibile notare come l'incidenza dei comparti riconducibili alla *meccanica* sia andato crescendo, passando dal 54 al 54,8 per cento.

Non tutti i settori riconducibili a questo comparto hanno però manifestato comportamenti omogenei. In particolare, il settore di gran lunga più importante, quello dei macchinari ed apparati, ha avuto una buona crescita complessiva (+28,8 per cento) anche se inferiore al dato medio regionale (34,7 per cento). A seguito di ciò, il suo peso è andato diminuendo dal 30,2 al 28,8 per cento. Nonostante questo, il ruolo del settore nell'ambito delle esportazioni regionali rimane di assoluto primo piano poiché lo stesso sopravanza il secondo settore in termini di importanza (articoli in gomma e materie plastiche, anch'esso con un peso in calo) per quasi 19 punti percentuali.

Sempre all'interno del comparto meccanica, gli apparecchi elettronici ed ottici hanno registrato un aumento di valore che non arriva al 5 per cento in 10 anni. Un aumento, cioè, inferiore all'inflazione del periodo, oltre che alla media regionale, in conseguenza del quale il peso del settore si è ridotto arrivando al 2,2 per cento.

Di diverso tenore il comportamento degli altri settori riconducibili al comparto principe dell'economia regionale. I mezzi trasporto e gli apparecchi elettrici hanno fatto registrare tassi di crescita molto buoni

(rispettivamente, 40,2 e 49,1 per cento) a seguito dei quali il loro peso è aumentato arrivando, rispettivamente, 10,3 e 5,6 per cento. La performance più interessante del comparto è quella che spetta al settore dei metalli e prodotti in metallo che, con un aumento dell'80,2 per cento, porta il proprio peso al 7,9 per cento. In sintesi, quindi, i differenti risultati messi a segno dai settori del comparto hanno determinato una variazione nei rapporti di composizione dello stesso assicurando, nel contempo, una performance complessiva superiore alla media regionale, consentendo l'ulteriore leggero irrobustimento del ruolo di questo settore.

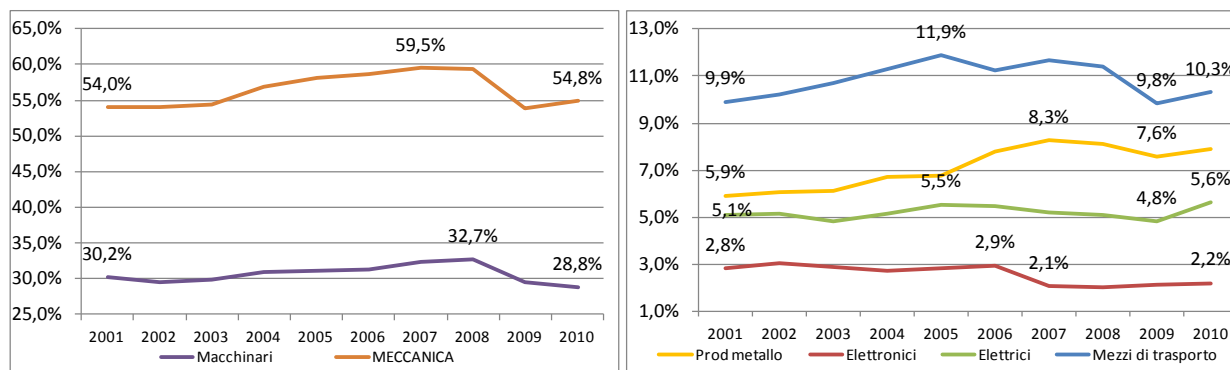
Dalla disamina dell'andamento del peso dei settori meccanici di anno in anno emerge chiaramente che il settore dei macchinari ha risentito più di altri degli effetti della crisi internazionale. Questo risultato non deve destare sorpresa poiché i macchinari sono per eccellenza beni strumentali, cioè beni che servono per produrre altri beni. In altre parole sono beni di investimento. In situazioni congiunturali negative, è la domanda di questi beni quella che ne risente più velocemente e più intensamente poiché le imprese, prevedendo un calo della richiesta di prodotti finali, procrastinano i propri progetti di investimento e, quindi, smettono di acquistare macchine.

Fig. 1.6 Variazione delle esportazioni emiliano-romagnole per settore 2001-2010. Valori correnti in migliaia di euro.

Export per settore	2001	2010 rett	Diff. peso	Trend peso	Var % valore	Trend valore	Trend valore vs media
A-PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, DELLA SILVICOLTURA E DELLA PESCA	666.587	814.190	-0,2%	→	22,1%	↑	↓
B-PRODOTTI DELL'ESTRAZIONE DI MINERALI DA CAVE E MINIERE	27.550	28.928	0,0%	→	5,0%	→	↓
CA-Prodotti alimentari, bevande e tabacco	2.154.201	3.580.581	1,6%	↑	66,2%	↑	↑
CB-Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	3.374.673	4.330.840	-0,5%	↓	28,3%	↑	↓
CC-Legno e prodotti in legno; carta e stampa	384.403	483.279	-0,1%	→	25,7%	↑	↓
CD-Coke e prodotti petroliferi raffinati	21.683	51.317	0,1%	→	136,7%	↑	↑
CE-Sostanze e prodotti chimici	1.669.159	2.495.966	0,6%	↑	49,5%	↑	↑
CF-Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	222.426	950.480	1,5%	↑	327,3%	↑	↑
CG-Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	4.446.544	4.628.051	-3,2%	↓	4,1%	→	↓
CH-Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti*	1.860.231	3.352.205	2,0%	↑	80,2%	↑	↑
CI-Computer, apparecchi elettronici e ottici*	893.312	937.421	-0,6%	↓	4,9%	→	↓
CJ-Apparecchi elettrici*	1.599.870	2.384.634	0,5%	↑	49,1%	↑	↑
CK-Macchinari ed apparecchi n.c.a.*	9.501.183	12.177.948	-1,5%	↓	28,2%	↑	↓
CL-Mezzi di trasporto*	3.112.736	4.364.812	0,4%	→	40,2%	↑	↑
*TOTALE MECCANICA	16.967.332	23.217.021	0,8%	↑	36,8%	↑	↑
CM-Prodotti delle altre attività manifatturiere	1.221.870	1.396.671	-0,6%	↓	14,3%	↑	↓
TOTALE ATTIVITA' MANIFATTURIERE	30.462.291	41.134.206	0,2%	→	35,0%	↑	→
D-ENERGIA ELETTRICA, GAS, VAPORE E ARIA CONDIZIONATA	0	0	0,0%	→	NA	NA	NA
E-PRODOTTI DELLE ATTIVITA' DI TRATTAMENTO DEI RIFIUTI E RISANAMENTO	9.803	102.865	0,2%	→	949,3%	↑	↑
J-PRODOTTI DELLE ATTIVITA' DEI SERVIZI DI INFORMAZIONE E COMUNICAZIONE	96.841	217.421	0,2%	→	124,5%	↑	↑
M-PRODOTTI DELLE ATTIVITA' PROFESSIONALI, SCIENTIFICHE E TECNICHE	1.392	417	0,0%	→	-70,0%	↓	↓
R-PRODOTTI DELLE ATTIVITA' ARTISTICHE, SPORTIVE, DI INTRATTENIMENTO E DIVERTIMENTO	2.584	5.296	0,0%	→	104,9%	↑	↑
S-PRODOTTI DELLE ALTRE ATTIVITA' DI SERVIZI	48	9	0,0%	→	-81,0%	↓	↓
V-MERCI DICHIARATE COME PROVISTE DI BORDO, MERCI NAZIONALI DI RITORNO E RESPINTE, MERCI VARIE	162.903	30.051	-0,4%	→	-81,6%	↓	↓
TOTALE GENERALE	31.429.998	42.333.383			34,7%	↑	→

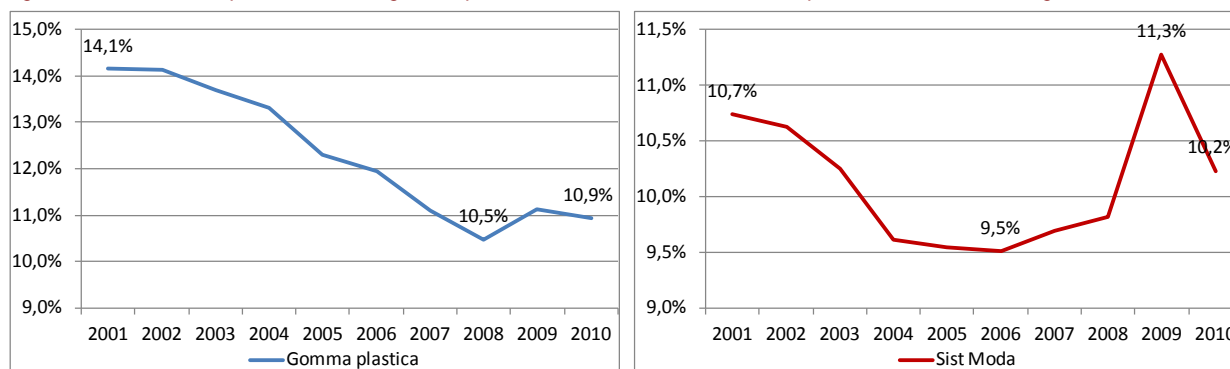
Fonte: Elaborazione Centro studi e monitoraggio dell'Economia, Unioncamere Emilia-Romagna su dati ISTAT

Fig. 1.7 Andamento del peso dei settori riconducibili al comparto della meccanica sulle esportazioni emiliano-romagnole



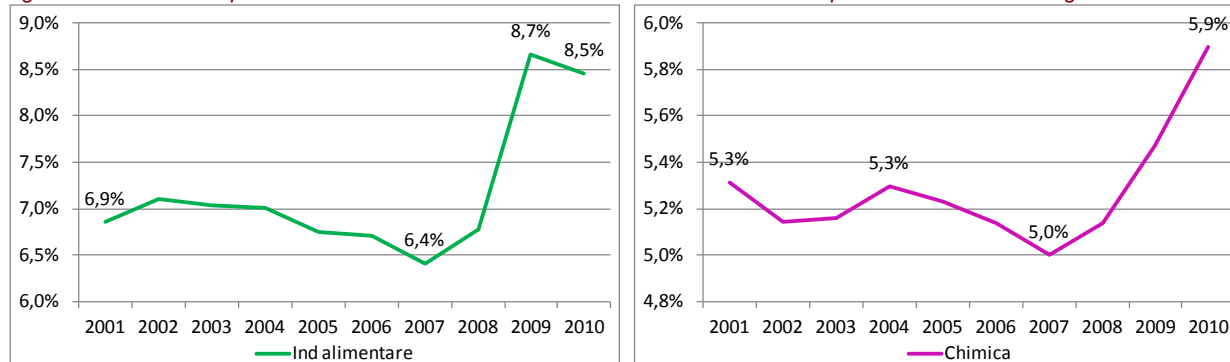
Fonte: Elaborazione Centro studi e monitoraggio dell'Economia, Unioncamere Emilia-Romagna su dati ISTAT

Fig. 1.8 Andamento del peso del settore gomma-plastica e del sistema moda sulle esportazioni emiliano-romagnole



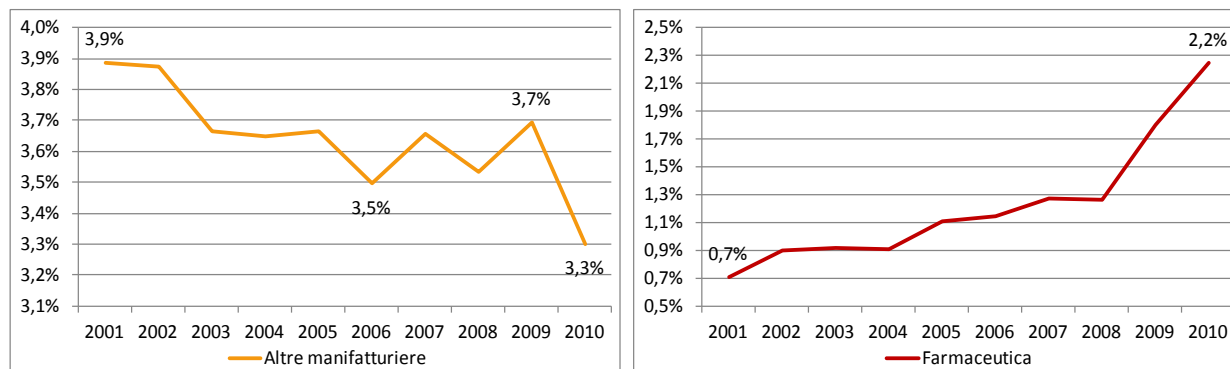
Fonte: Elaborazione Centro studi e monitoraggio dell'Economia, Unioncamere Emilia-Romagna su dati ISTAT

Fig. 1.9 Andamento del peso dei settori della chimica e dell'industria alimentare sulle esportazioni emiliano-romagnole



Fonte: Elaborazione Centro studi e monitoraggio dell'Economia, Unioncamere Emilia-Romagna su dati ISTAT

Fig. 1.10 Andamento del peso dei settori delle altre attività manifatturiere e della farmaceutica sulle esportazioni emiliano-romagnole



Fonte: Elaborazione Centro studi e monitoraggio dell'Economia, Unioncamere Emilia-Romagna su dati ISTAT

Come preannunciato, il settore più importante delle esportazioni regionali, una volta considerati quelli riconducibili alla meccanica, è quello dei prodotti in gomma e materie plastiche. Le performance di questo settore sono state inferiori alla media regionale per tutti il decennio facendo sì che il peso dello stesso passasse da oltre il 14 per cento del 2001 al 10,5 per cento del 2008. Il settore in parola ha, tuttavia, conosciuto un aumento del proprio peso sull'export regionale nel 2009, questo grazie ad una performance negativa ma comunque migliore della media regionale, segno di una minore esposizione alle conseguenze della crisi del commercio mondiale. Alla ripresa del commercio estero nel corso del 2010, l'importanza del settore sembra però diminuire nuovamente a seguito di una minore dinamica di crescita sempre rispetto al benchmark della media regionale, a conferma di una minore sensibilità al ciclo economico.

Di assoluto interesse l'evoluzione decennale del sistema moda regionale. Durante i primi anni del decennio, dal 2001 al 2006, il settore si è caratterizzato per una dinamica positiva ma inferiore alla media regionale a seguito della quale il peso dello stesso è andato fortemente diminuendo, tanto che si parlava apertamente del ridimensionamento del ruolo del settore nell'economia regionale. Nel triennio 2007 - 2009 il settore si è invece distinto per, prima, un aumento dei valori delle esportazioni superiori alla media e, poi, per una contrazione molto inferiore a quella subita dall'export regionale. Nella fase di uscita dalla crisi, tuttavia, il settore ha dimostrato una reattività inferiore a quella di altri assistendo ad una nuova diminuzione del proprio peso sul complessivo export.

Il settore dell'industria alimentare si caratterizza per una minore elasticità delle vendite e delle esportazioni rispetto al ciclo economico. Per questo motivo il settore viene normalmente definito anticiclico (anche se sarebbe più corretto definirlo a-ciclico). Questa sua caratteristica è dovuta al fatto che produce beni spesso di prima necessità la cui domanda è piuttosto rigida nel tempo e rispetto alle disponibilità economiche dei consumatori. A seguito di ciò, nei momenti nei quali la domanda internazionale è in forte crescita, le esportazioni del settore faticano a tenere il ritmo di altri settori – e questo è quanto è successo per tutta la prima parte del decennio, dal 2001 al 2008, nei momenti in cui, invece, la domanda internazionale subisce i contraccolpi di una crisi, l'export di questi beni ne risente in misura attenuata – questo è quanto è successo nel 2009. A seguito, poi della ripresa del commercio mondiale nel 2010, pare che il peso di questo settore sul complessivo regionale risulti in diminuzione in assoluta coerenza a quanto detto.

Un comportamento in parte simile sembra essere quello dell'industria chimica emiliano-romagnola. Il peso del settore è infatti rimasto sostanzialmente costante nel corso del decennio per poi registrare un deciso incremento dal 2008 in poi. In questo fatto risiede la principale differenza col comparto agro-alimentare: le esportazioni della chimica non solo sono diminuite meno della media regionale nel corso del 2009 ma sono aumentate più in fretta di altri settori nel 2010 alla ripresa del commercio mondiale.

Un caso interessante che merita di essere messo in luce è quello dell'industria farmaceutica. Fino al 2004 il ruolo del settore pareva essere destinato a rimanere marginale con un peso sulle esportazioni inferiore all'1 per cento ed un andamento sostanzialmente coincidente con quello della media regionale. Da quell'anno in poi le esportazioni del settore hanno cominciato a crescere più velocemente di quelle degli altri settori determinando un deciso incremento della loro incidenza sul totale regionale. Il momento di svolta del settore è stato proprio l'annus orribilis del commercio mondiale, il 2009, anno in cui, in assoluta controtendenza, il settore ha continuato a far crescere il proprio export di quasi il 10 per cento (a fronte di una dinamica regionale negativa di oltre il 23 per cento). Parlo di anno di svolta poiché nel corso del 2010 le esportazioni del settore hanno continuato a crescere più della media regionale.

Quindi, in estrema sintesi e con tutti i distinguo appena citati, la composizione dell'export industriale regionale nel 2010 differisce da quella del 2001 per un aumento del peso della meccanica, della chimica, dell'industria alimentare e della farmaceutica e per una riduzione dell'incidenza del peso della moda e del settore gomma – plastica.

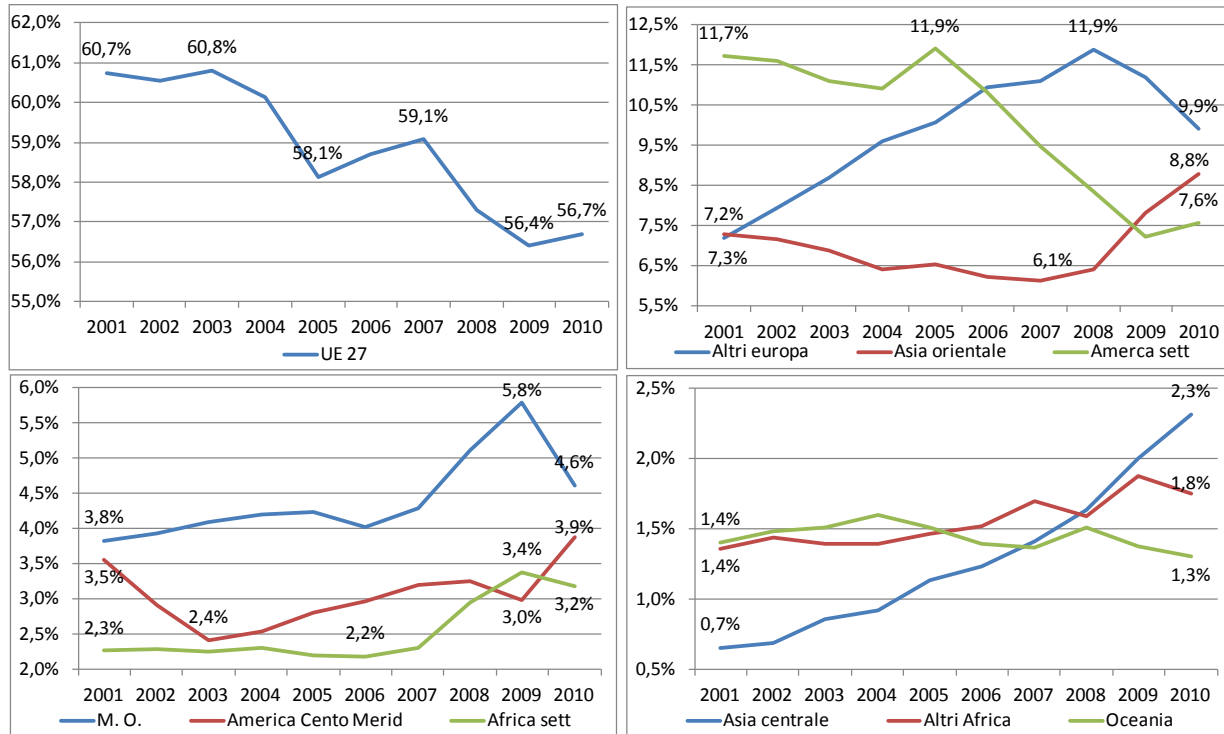
I mercati di destinazione

Il primo decennio del 2000 ha portato novità non solo nell'aspetto settoriale del commercio estero dell'Emilia-Romagna ma anche dal punto di vista dei mercati di destinazione. Osservando con ottica macro le tendenze di lungo periodo, è possibile notare una diminuzione del peso complessivo delle tradizionali aree di sbocco delle merci emiliano-romagnole a fronte di un irrobustimento selettivo delle aree che più di recente si sono affacciate massicciamente al commercio mondiale.

Più in dettaglio, l'Unione Europea, nella sua attuale conformazione a 27 paesi, continua ad essere l'area più importante per le esportazioni regionali ma vede il suo ruolo ridimensionarsi, passando dal 60,7 per cento del 2001 al 56,7 per cento del 2010, dopo aver toccato un minimo del 56,4 per cento a seguito

del pesante calo del commercio mondiale nel 2009. Si tratta di una diminuzione di 4 punti percentuali che può apparire limitata considerando il peso dell'area sul nostro commercio estero. In realtà, si tratta di un cambiamento che non esito a definire epocale, poiché si tratta di una variazione superiore al valore complessivo delle esportazioni verso l'America centrale e meridionale e più che doppia di quelle verso l'Asia centrale (in cui è ricompresa l'India).

Fig. 1.11 Andamento del peso delle aree economiche sulle esportazioni emiliano-romagnole



Fonte: Elaborazione Centro studi e monitoraggio dell'Economia, Unioncamere Emilia-Romagna su dati ISTAT

Dello stesso segno la variazione del ruolo dell'America settentrionale, anche se questa è avvenuta in un lasso temporale ancora più ridotto. Più in dettaglio, il peso di quest'area ha raggiunto il suo massimo nel 2005 per poi declinare velocemente e raggiungere il 7,4 per cento nel 2009 e risalire leggermente al 7,6 per cento nel 2010. Anche in questo caso si tratta di una variazione notevolissima superiore al peso del valore delle esportazioni verso molte aree geo-economiche.

Il peso dell'Oceania e dell'Africa sub-sahariana appare sostanzialmente costante lungo il decennio in osservazione. Meglio, ci sono delle variazioni, come è normale che sia, ma queste non sono tali da rendere evidente una tendenza sottostante di qualche tipo.

Il ruolo delle esportazioni verso l'Europa extra-UE è stata in costante aumento per tutta la prima parte del decennio, passando dal 7,2 del 2001 all'11,9 del 2008 ma poi sembra aver cambiato decisamente direzione dal 2009 in poi a seguito del dispiegarsi degli effetti della crisi economica su questi paesi. L'evoluzione futura di quest'area andrà tenuta attentamente sotto osservazione.

Le esportazioni verso il Medio oriente hanno avuto un vero e proprio picco nel periodo dal 2007 al 2009 ma il loro ruolo si è fortemente ridimensionato con la ripresa del commercio mondiale nel 2010.

Di assoluto interesse il comportamento dell'America centrale e meridionale dell'Asia orientale e di quella centrale. In particolare, l'Asia centrale fa riportare un irrobustimento del proprio peso costante nel corso degli anni 2000 in forza del quale è passata da una incidenza dello 0,7 per cento ad una del 2,3 per cento. Andamento meno lineare quello evidenziato dalle altre due aree dette. Più in dettaglio, mentre le esportazioni verso l'America latina evidenziano un andamento ad U del proprio ruolo, con un valore a fine periodo non dissimile da quello del 2001, le esportazioni verso l'Asia orientale parevano non riuscire a tenere il passo con quelle verso gli altri paesi fino al 2007 ma dal 2008 in poi conoscono una vera impennata che non sembra essere dovuta al solo fatto che i paesi dell'area hanno risentito in misura molto limitata dalla crisi che ha investito i paesi occidentali. Il peso dell'area, infatti risulta in aumento anche nel corso del 2010 quando l'intero commercio mondiale è risultato in ripresa. A seguito del dispiegarsi congiunto di queste tendenze, l'Asia orientale ha scalzato l'America settentrionale come terza area di destinazione dell'export regionale.

I dati a disposizione consentono di analizzare l'andamento delle esportazioni nei confronti dei principali partner commerciali della regione e dei partner che hanno mostrato più elevata crescita nell'assorbimento delle esportazioni regionali.

E' possibile osservare che, tra i maggiori partner commerciali dell'Emilia-Romagna nel 2010, le prime cinque posizioni sono sempre occupate da Germania, Francia, Stati Uniti, Gran Bretagna e Spagna e nello stesso ordine a distanza di 10 anni. Questa apparente stabilità non deve però ingannare, le variazioni sono presenti e non sono di poco conto. Mentre nel 2001 questi 5 paesi assorbivano da soli oltre il 50 per cento delle esportazioni regionali, gli stessi ne compravano nel 2010 meno del 42 per cento.

Fig. 1.12 Evoluzione delle esportazioni emiliano-romagnole verso i principali partner commerciali. 2001 e 2010 a confronto. Valori in migliaia di euro.

Paese	2001	Peso %	2010	Peso %	Var %	Trend	Rank 2001	Rank 2010	Var Rank	Trend	Var peso in punti	Trend
Germania	4.426.326	14,1%	5.552.056	13,1%	25,4%	↗	1	1	0	→	-1,0%	↓
Francia	4.005.595	12,7%	4.942.077	11,7%	23,4%	↗	2	2	0	→	-1,1%	↓
Stati Uniti	3.325.381	10,6%	2.822.392	6,7%	-15,1%	↘	3	3	0	→	-3,9%	↓
Regno Unito	2.124.222	6,8%	2.253.389	5,3%	6,1%	↗	4	4	0	→	-1,4%	↓
Spagna	1.925.697	6,1%	2.098.027	5,0%	8,9%	↗	5	5	0	→	-1,2%	↓
Cina	377.359	1,2%	1.379.602	3,3%	265,6%	↗	13	6	7	↑	2,1%	↑
Russia	557.202	1,8%	1.349.055	3,2%	142,1%	↗	11	7	4	↑	1,4%	↑
Belgio	843.360	2,7%	1.114.561	2,6%	32,2%	↗	7	8	-1	↘	-0,1%	→
Svizzera	817.505	2,6%	1.084.959	2,6%	32,7%	↗	8	9	-1	↘	0,0%	→
Paesi Bassi	949.807	3,0%	1.009.891	2,4%	6,3%	↗	6	10	-4	↓	-0,6%	↓
Polonia	485.447	1,5%	1.007.999	2,4%	107,6%	↗	12	11	1	↘	0,8%	↑
Austria	795.481	2,5%	975.138	2,3%	22,6%	↗	9	12	-3	↓	-0,2%	→
Turchia	252.791	0,8%	750.481	1,8%	196,9%	↗	20	13	7	↑	1,0%	↑
Giappone	670.722	2,1%	685.009	1,6%	2,1%	↗	10	14	-4	↓	-0,5%	↓
Brasile	302.269	1,0%	604.798	1,4%	100,1%	↗	17	15	2	↑	0,5%	↑
Romania	239.140	0,8%	573.272	1,4%	139,7%	↗	21	16	5	↑	0,6%	↑
Svezia	336.754	1,1%	534.679	1,3%	58,8%	↗	15	17	-2	↓	0,2%	→
Ceca, Repubblica	255.836	0,8%	470.688	1,1%	84,0%	↗	19	18	1	↘	0,3%	→
Hong Kong	335.138	1,1%	448.463	1,1%	33,8%	↗	16	19	-3	↓	0,0%	→
Arabia Saudita	260.682	0,8%	429.522	1,0%	64,8%	↗	18	20	-2	↓	0,2%	→
India	123.000	0,4%	426.043	1,0%	246,4%	↗	26	21	5	↑	0,6%	↑
Algeria	179.520	0,6%	418.715	1,0%	133,2%	↗	24	22	2	↑	0,4%	↑
Canada	356.050	1,1%	380.578	0,9%	6,9%	↗	14	23	-9	↓	-0,2%	→
Emirati Arabi Uniti	196.774	0,6%	359.991	0,9%	82,9%	↗	23	24	-1	↘	0,2%	→
Corea del Sud	230.820	0,7%	303.346	0,7%	31,4%	↗	22	25	-3	↓	0,0%	→
Sudafrica	133.785	0,4%	271.514	0,6%	102,9%	↗	25	26	-1	↘	0,2%	→

Fonte: Elaborazione Centro studi e monitoraggio dell'Economia, Unioncamere Emilia-Romagna su dati ISTAT

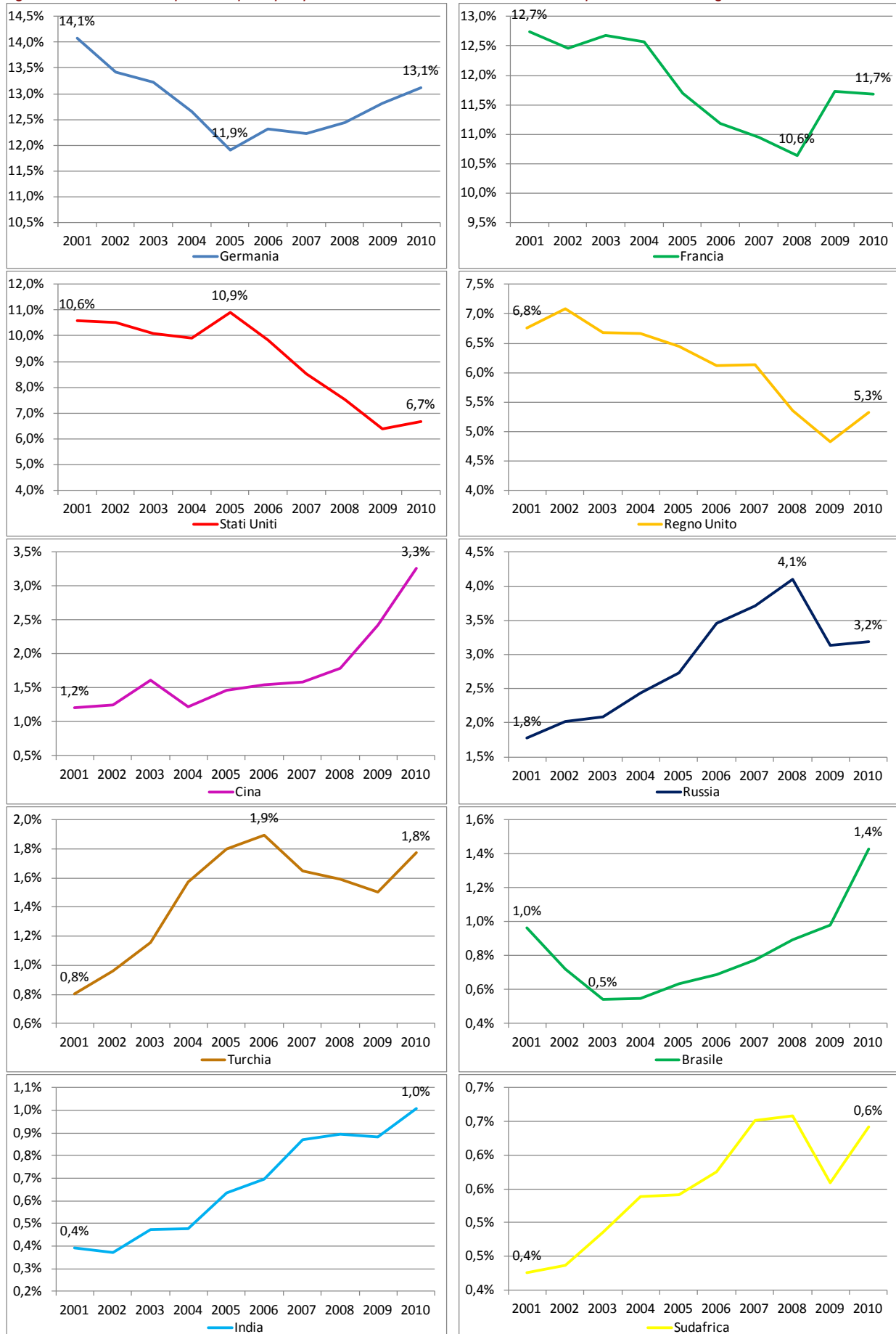
La quota di assorbimento del nostro export da parte di tutti questi paesi è, infatti, in calo. Emblematico il caso degli Stati Uniti che perdono quasi 4 punti percentuali di peso registrando, addirittura, una variazione assoluta negativa dell'assorbimento dell'export regionale. A questo va però aggiunto che sulla posizione degli USA nel 2010 pesano ancora gli strascichi della crisi, come dimostra la dinamicità del nostro export nel primo semestre 2011.

Dalla sesta posizione in poi le novità si fanno più evidenti. La Cina, nel periodo di tempo preso in osservazione, ha scalato 7 posizioni passando dal tredicesimo al, come detto, sesto posto, portando la propria quota dall'1,2 al 3,3 per cento, per un aumento del valore delle esportazioni acquistate pari quasi al 266 per cento. Una variazione impressionante.

La settima posizione è occupata dalla Russia che in 10 anni ha scalato 4 posizioni (era all'undicesimo posto). Di interesse poi la performance della Polonia che ha più che raddoppiato i propri acquisti in regione, mentre la Turchia li ha pressoché triplicati, scalando 7 posizioni ed arrivando al peso dell'1,8 per cento. Anche le esportazioni verso il Brasile sono raddoppiate mentre quelle verso l'India sono cresciute del 246,4 per cento. In contrazione, invece, il peso dei Paesi Bassi e del Giappone.

Scorrendo questa graduatoria appare evidente che a perdere posizioni sono i paesi di prima industrializzazione (oltre ad alcuni paesi ad elevato reddito del Medio Oriente), quelli con i quali i nostri rapporti commerciali sono da più tempo consolidati.

Fig. 1.13 Andamento del peso dei principali partner commerciali e dei BRICST sull'export emiliano-romagnolo



Fonte: Elaborazione Centro studi e monitoraggio dell'Economia, Unioncamere Emilia-Romagna su dati ISTAT

I paesi che acquistano più posizioni sono, invece, i BRICST che sono anche i paesi che registrano le maggiori variazioni positive negli acquisti in regione. Se con una ottica trasversale si vanno a scorrere i dati, è possibile notare che fra tutti i paesi verso i quali le esportazioni emiliano-romagnole sono più che raddoppiate nel periodo in esame (ed hanno quindi mostrato un tasso di crescita pari a quasi tre volte quello medio regionale) troviamo i BRICST ed altri tre paesi interessanti per le loro performance economiche degli ultimi anni: Polonia, Romania e Algeria.

E' chiaro che i nuovi entranti non possono balzare direttamente tra le prime posizioni, come risulta evidente dal peso che rappresentano sull'export regionale, ma il confronto fra 2001 e 2010 rende chiare le linee di tendenza per il futuro: un crescente peso delle economie emergenti sull'export regionale che, già ora, con i loro tassi di crescita degli acquisti a due cifre per anno, stanno scalando la graduatoria dei nostri maggiori partner commerciali.

Se invece di focalizzare l'attenzione sul confronto tra situazione alla fine e all'inizio del periodo si considera l'intero arco temporale si possono notare alcune cose interessanti. Da una parte, per Francia, Regno Unito e Stati Uniti la tendenza alla riduzione del peso sull'export regionale sembra, nel corso del decennio, più nettamente delineata, nonostante l'anomalia del 2009. Diversa la situazione della Germania. Fino al 2005 la contrazione del suo peso sulle esportazioni sembrava costante, poi la svolta che non pare risentire di questi anni di crisi. Bene inteso, qui si sta parlando di quota rispetto al valore complessivo. In valore assoluto anche le esportazioni verso la Germania hanno subito la ben nota contrazione del 2009.

Fra i BRICST, i paesi che non conoscono tregua della crescita del proprio peso sull'Export emiliano-romagnolo sono India e Cina. Russia e Sudafrica hanno risentito della crisi del 2009. La Turchia ha avuto un aumento di peso notevolissimo tra 2001 e 2006 per poi segnare leggermente ma costantemente il passo ed arrivare quasi al picco del 2006 soltanto l'anno passato. Più articolata la situazione del Brasile che ha conosciuto fino al 2004 un calo del proprio ruolo per poi assistere ad un irrobustimento piuttosto veloce che è continuato nonostante la crisi del 2009.

Incrocio settori – mercati di destinazione

Incrociando i settori più importanti per l'economia regionale (per il peso attuale o per la dinamica dimostrata nell'ultimo periodo) con i principali partner commerciali dell'Emilia-Romagna (in termini di peso attuale sulle esportazioni o di dinamica recente rispetto alle stesse) è possibile arrivare ad una interessante focus sulle combinazioni mercati/settori di maggiore interesse.

I settori da monitorare sono: il comparto della meccanica (per il suo peso preponderante sull'export e per il suo andamento nel decennio), il settore della farmaceutica (per il notevole tasso di crescita mostrato nel periodo in esame), il sistema moda (per il suo peso e per l'andamento nel decennio che sembra lasciare intuire una ripresa) la chimica e l'industria alimentare (sia per il peso, sia per l'andamento). I paesi di maggiore interesse sono i dieci principali partner commerciali della regione nel 2010 (Germania, Francia, Stati Uniti, Regno Unito, Spagna, Cina, Russia, Belgio, Svizzera e Paesi Bassi) ed i paesi verso i quali le esportazioni dell'Emilia-Romagna hanno riportato un tasso di crescita maggiore nel periodo in osservazioni (Cina, India, Turchia, Russia, Romania, Algeria, Polonia, Sudafrica, Brasile e Repubblica Ceca). Poiché Russia e Cina sono tra i paesi verso i quali il nostro export è maggiormente aumentato e, allo stesso tempo, sono già tra i nostri partner commerciali, la lista di paesi da monitorare si comporrà di 18 elementi.

Comparto meccanico

Come già detto in precedenza, la meccanica nel suo complesso ha messo a segno una variazione positiva notevole nel decennio considerato, addirittura superiore alla media regionale. L'importanza del settore risulta quindi chiara sia sotto un'ottica statica, sia sotto un'ottica dinamica.

I principali partner commerciali della regione per il comparto meccanico sono la Germania, la Francia, gli Stati Uniti ed il Regno Unito. Di questi paesi, solo la Germania ha, nel periodo considerato, mantenuto - ed anzi leggermente ampliato - il proprio peso sulle esportazioni, mentre la Francia ha aumentato le importazioni ma molto meno della media regionale determinando un calo del proprio peso. Stati Uniti e Regno Unito hanno addirittura diminuito il valore dei propri acquisti di meccanica in regione. Stesso destino di USA e Regno Unito è toccato alla Spagna, nostro sesto partner commerciale.

La Cina è già il quinto cliente regionale per il settore con un peso che è più che raddoppiato (dall'1,9 per cento al 4,8 per cento) grazie ad un aumento del valore importato pari a quasi il 238 per cento.

Fig. 1.14 Andamento delle esportazioni del comparto meccanico verso i paesi più importanti per l'export regionale (quelli a maggior peso e quelli a maggior tasso di crescita dell'export regionale). Valori in euro. Anni 2001 e 2010.

Paesi	2001	Peso %	2010	Peso %	Var punti %	Trend	Var %	Trend
Germania	1.999.775.230	11,8%	2.785.341.988	12,0%	0,2%	↑	39,3%	↑
Francia	1.893.373.110	11,2%	2.071.091.351	8,9%	-2,2%	↓	9,4%	↔
Stati Uniti	1.991.205.737	11,7%	1.867.447.602	8,0%	-3,7%	↓	-6,2%	↓
Regno Unito	1.138.872.406	6,7%	1.121.054.992	4,8%	-1,9%	↓	-1,6%	↔
Cina	327.508.008	1,9%	1.105.912.290	4,8%	2,8%	↑	237,7%	↑
Spagna	1.225.225.099	7,2%	1.022.957.676	4,4%	-2,8%	↓	-16,5%	↓
Polonia	255.382.746	1,5%	619.937.204	2,7%	1,2%	↑	142,7%	↑
Belgio	416.632.459	2,5%	588.891.881	2,5%	0,1%	↑	41,3%	↑
Russia	220.815.818	1,3%	575.985.347	2,5%	1,2%	↑	160,8%	↑
Svizzera	361.093.698	2,1%	539.848.721	2,3%	0,2%	↑	49,5%	↑
Paesi Bassi	503.938.392	3,0%	500.065.626	2,2%	-0,8%	↓	-0,8%	↔
Brasile	242.821.600	1,4%	497.319.942	2,1%	0,7%	↑	104,8%	↑
Turchia	159.196.654	0,9%	469.454.925	2,0%	1,1%	↑	194,9%	↑
Algeria	130.863.766	0,8%	355.302.178	1,5%	0,8%	↑	171,5%	↑
India	90.285.573	0,5%	338.131.655	1,5%	0,9%	↑	274,5%	↑
Romania	90.044.772	0,5%	281.566.351	1,2%	0,7%	↑	212,7%	↑
Ceca, Repubblica	136.123.112	0,8%	251.435.530	1,1%	0,3%	↑	84,7%	↑
Sudafrica	95.639.177	0,6%	215.533.809	0,9%	0,4%	↑	125,4%	↑
MONDO	16.967.331.992		23.234.497.120				36,9%	↑

Fonte: Elaborazione Centro studi e monitoraggio dell'Economia, Unioncamere Emilia-Romagna su dati ISTAT

Fig. 1.15 Andamento delle esportazioni del settore farmaceutico verso i paesi più importanti per l'export regionale (quelli a maggior peso e quelli a maggior tasso di crescita dell'export regionale). Valori in euro. Anni 2001 e 2010.

Paesi	2001	Peso %	2010	Peso %	Var punti %	Trend	Var %	Trend
Germania	32.057.026	14,4%	157.250.518	16,5%	2,1%	↑	390,5%	↑
Francia	14.681.054	6,6%	112.803.855	11,9%	5,3%	↑	668,4%	↑
Regno Unito	50.282.245	22,6%	106.226.386	11,2%	-11,4%	↓	111,3%	↔
Spagna	8.586.989	3,9%	68.773.458	7,2%	3,4%	↑	700,9%	↑
Svizzera	4.604.448	2,1%	35.966.847	3,8%	1,7%	↑	681,1%	↑
Stati Uniti	2.874.937	1,3%	31.806.178	3,3%	2,1%	↑	1006,3%	↑
Paesi Bassi	30.862.893	13,9%	30.464.105	3,2%	-10,7%	↓	-1,3%	↔
Turchia	854.843	0,4%	26.227.654	2,8%	2,4%	↑	2968,1%	↑
Belgio	2.303.128	1,0%	23.765.496	2,5%	1,5%	↑	931,9%	↑
Cina	178.457	0,1%	15.312.124	1,6%	1,5%	↑	8480,3%	↑
Polonia	1.660.087	0,7%	14.452.601	1,5%	0,8%	↑	770,6%	↑
Brasile	5.829.675	2,6%	13.965.668	1,5%	-1,2%	↓	139,6%	↔
Algeria	2.393.632	1,1%	9.878.175	1,0%	0,0%	↓	312,7%	↔
Russia	192.706	0,1%	7.849.674	0,8%	0,7%	↑	3973,4%	↑
Sudafrica	2.602.725	1,2%	7.772.648	0,8%	-0,4%	↓	198,6%	↔
Ceca, Repubblica	911.845	0,4%	4.302.413	0,5%	0,0%	↑	371,8%	↑
India	563.817	0,3%	3.895.212	0,4%	0,2%	↑	590,9%	↑
Romania	121.482	0,1%	3.599.072	0,4%	0,3%	↑	2862,6%	↑
MONDO	222.425.996		950.480.257				327,3%	↑

Fonte: Elaborazione Centro studi e monitoraggio dell'Economia, Unioncamere Emilia-Romagna su dati ISTAT

Tra i paesi che maggiormente hanno accresciuto le proprie importazioni di meccanica dalla regione nel primo decennio del 2000 troviamo tutti i BRICST nella primissime posizioni: India, Cina – già citata, Turchia che hanno triplicato i propri acquisti ed anche più, Russia con un aumento del 160 per cento, Brasile e Sudafrica che li hanno più che duplicati. Oltre ai BRICST troviamo anche la Romania che le sue importazioni di meccanica dall'Emilia-Romagna le ha più che ha triplicate, l'Algeria che le ha accresciute del 170 per cento, e la Polonia (+143 per cento). I mercati più promettenti per questo settore sembrano

essere, oltre alla Germania, che col suo peso predominante ed il suo tasso di crescita sopra la media regionale rimane di gran lunga il primo mercato di destinazione, i paesi BRICST, i paesi maggiori della cosiddetta Europa dell'ultimo allargamento (Romania e Polonia) e l'Algeria.

Fig. 1.16 Andamento delle esportazioni del sistema moda verso i paesi più importanti per l'export regionale (quelli a maggior peso e quelli a maggior tasso di crescita dell'export regionale). Valori in euro. Anni 2001 e 2010.

Paesi	2001	Peso %	2010	Peso %	Var punti %	Trend	Var %	Trend
Francia	383.249.836	11,4%	590.636.536	13,5%	2,2%	↑	54,1%	↑
Russia	162.479.602	4,8%	428.761.929	9,8%	5,0%	↑	163,9%	↑
Germania	544.125.727	16,1%	393.487.377	9,0%	-7,1%	↓	-27,7%	↓
Regno Unito	227.300.157	6,7%	299.521.458	6,9%	0,1%	↑	31,8%	↑
Spagna	160.036.639	4,7%	278.669.373	6,4%	1,6%	↑	74,1%	↑
Stati Uniti	275.034.097	8,1%	175.400.244	4,0%	-4,1%	↓	-36,2%	↓
Svizzera	119.000.578	3,5%	140.806.848	3,2%	-0,3%	↓	18,3%	↗
Belgio	105.996.798	3,1%	126.067.728	2,9%	-0,2%	↓	18,9%	↗
Romania	96.746.711	2,9%	124.592.047	2,9%	0,0%	↓	28,8%	↗
Paesi Bassi	81.701.875	2,4%	99.630.076	2,3%	-0,1%	↓	21,9%	↗
Polonia	42.745.323	1,3%	77.957.210	1,8%	0,5%	↑	82,4%	↑
Cina	10.653.934	0,3%	55.780.835	1,3%	1,0%	↑	423,6%	↑
Turchia	17.482.786	0,5%	50.000.615	1,1%	0,6%	↑	186,0%	↑
Ceca, Repubblica	17.638.274	0,5%	44.829.224	1,0%	0,5%	↑	154,2%	↑
India	920.716	0,0%	3.394.236	0,1%	0,1%	↑	268,7%	↑
Sudafrica	2.216.399	0,1%	2.597.543	0,1%	0,0%	↓	17,2%	↗
Brasile	6.099.451	0,2%	2.473.587	0,1%	-0,1%	↓	-59,4%	↓
Algeria	366.263	0,0%	1.325.771	0,0%	0,0%	↑	262,0%	↑
MONDO	3.374.673.173		4.360.221.418				29,2%	↑

Fonte: Elaborazione Centro studi e monitoraggio dell'Economia, Unioncamere Emilia-Romagna su dati ISTAT

Settore farmaceutico

Il settore farmaceutico è quella che, tra tutti i comparti di una qualche peso sull'export regionale, ha registrato nel decennio in analisi il maggior tasso di crescita, oltre il 327 per cento. Il che equivale a dire che le sue esportazioni sono più che quadruplicate nel corso degli anni 2000.

I primi cinque partner commerciali in questo caso sono tutti paesi europei ma, diversamente dagli altri settori analizzati in queste pagine, riportano tutti tassi di aumento superiori alla media regionale di settore. L'unica eccezione è costituita dalla Gran Bretagna che, comunque, riportata un tasso di aumento superiore al 111 per cento. Gli Stati Uniti sono tra i paesi che hanno registrato il maggior tassi di incremento degli acquisti di prodotti farmaceutici regionali: gli acquisti totali sono aumentati di oltre 11 volte. Concentrando l'attenzione sui soli BRICST, è possibile notare come questi paesi non si comportino in maniera omogenea. In particolare, mentre Cina, Russia e Turchia occupano rispettivamente la prima, la seconda e la terza posizione in termini di maggior tasso di crescita registrato (Turchia e Cina sono già l'ottavo ed il decimo partner commerciale della nostra regione per il settore) ed una crescita notevole è messa a segno anche dall'India, che però mantiene pressoché costante la propria quota di mercato, il Sudafrica ed il Brasile registrano tassi di aumento notevoli, ma sotto la media regionale di settore, assistendo, quindi, ad una riduzione della propria quota di mercato.

Sistema della moda

E' già stato notato come il sistema moda sembrasse stabilmente avviato, durante i primi anni del 2000, verso un costante ridimensionamento del proprio ruolo sull'export regionale rappresentando quote dello stesso in costante diminuzione. Questa tendenza sembra essersi invertita, appunto nel 2006, quando il peso del settore sull'export complessivo ha ricominciato a salire per non arrestarsi nemmeno durante la crisi dell'export del 2009, mostrando però una riduzione nel corso del 2010. Le risultanze del primo semestre 2011 – quota costante rispetto allo stesso semestre dell'anno passato - non permettono di sapere se questa riduzione sia un evento isolato oppure l'interruzione delle precedente tendenza alla crescita della quota del settore.

Tra i primi sei partner commerciali della regione per il settore in parola, si possono notare i comportamenti più disparati nel corso del primo decennio del 2000. In particolare, Francia e Spagna

registrano aumenti degli acquisti superiori alla media regionale di settore e, di conseguenza, aumentano il proprio peso sull'export regionale. Comportamento diametralmente opposto quello di Germania e Stati Uniti che registrano una notevole diminuzione del valore assoluto delle proprie importazioni ed una ancor più notevole diminuzione della propria quota di export (la Germania da oltre 16 per cento, al 9 per cento; Stati Uniti dall'8,1 per cento al 4 per cento!). Situazione intermedia quella del Regno Unito che incrementa i propri acquisti in misura leggermente superiore alla media regionale di settore (+29,2 per cento) portando la propria quota dal 6,7 al 6,9 per cento. Situazione completamente diversa quella della Russia che in 10 anni aumenta i propri acquisti di moda emiliano-romagnola di quasi il 164 per cento registrando una quota di mercato più che doppia rispetto ad inizio periodo. Il comportamento dei BRICST, a parte la Russia della quale abbiamo già detto, è piuttosto differenziato. Da una parte abbiamo Cina, India e Turchia che registrano aumenti notevolissimi del proprio import (rispettivamente, +423,6; + 268,7 e + 186 per cento) ma che non riescono ancora a pesare in maniera determinante sull'export di settore (massimo valore quello della Cina pari a 1,3 per cento). Dall'altra parte abbiamo il Sudafrica, che registra un aumento dell'import ma inferiore alla media regionale vedendo ridursi il proprio già esiguo peso, ed il Brasile, verso il quale le esportazioni di settore sono addirittura in calo. Va poi sottolineato il ruolo di alcuni paesi dell'Allargamento Ue, in particolare Polonia e Repubblica Ceca che, con punti di partenza che già denotavano un certo interesse per il prodotto emiliano-romagnolo e tassi di crescita, rispettivamente, a 2 e a 3 cifre nel decennio, cominciano ad avere un peso significativo sull'export regionale.

Da quanto appena esposto, appare chiaro che questo settore più di altri ha conosciuto una radicale modificazione dei paesi verso i quali esporta. Questi cambiamenti epocali possono spiegare l'andamento ad U della quota che questo settore rappresenta nell'ambito delle esportazioni regionali e fa ben sperare in una sua ripresa ulteriore di vigore.

Fig. 1.17 Andamento delle esportazioni del settore chimico verso i paesi più importanti per l'export regionale (quelli a maggior peso e quelli a maggior tasso di crescita dell'export regionale). Valori in euro. Anni 2001 e 2010.

Paesi	2001	Peso %	2010	Peso %	Var punti %	Trend	Var %	Trend
Germania	185.188.695	11,1%	344.085.111	13,8%	2,7%	↑	85,8%	↑
Francia	191.824.575	11,5%	211.057.930	8,5%	-3,0%	↓	10,0%	↔
Spagna	141.561.423	8,5%	180.964.977	7,2%	-1,2%	↓	27,8%	↔
Polonia	36.402.174	2,2%	109.082.942	4,4%	2,2%	↑	199,7%	↑
Stati Uniti	123.236.980	7,4%	98.103.173	3,9%	-3,5%	↓	-20,4%	↓
Regno Unito	92.866.519	5,6%	92.675.712	3,7%	-1,9%	↓	-0,2%	↔
Turchia	43.758.356	2,6%	81.844.878	3,3%	0,7%	↑	87,0%	↑
Paesi Bassi	44.169.715	2,6%	71.852.190	2,9%	0,2%	↑	62,7%	↑
Russia	20.239.896	1,2%	62.133.284	2,5%	1,3%	↑	207,0%	↑
Cina	15.245.153	0,9%	59.781.780	2,4%	1,5%	↑	292,1%	↑
Belgio	45.324.624	2,7%	59.039.846	2,4%	-0,4%	↓	30,3%	↔
Svizzera	93.224.102	5,6%	52.460.697	2,1%	-3,5%	↓	-43,7%	↓
Romania	11.670.200	0,7%	38.878.048	1,6%	0,9%	↑	233,1%	↑
Ceca, Repubblica	21.345.469	1,3%	35.284.044	1,4%	0,1%	↑	65,3%	↑
India	19.414.231	1,2%	34.407.948	1,4%	0,2%	↑	77,2%	↑
Brasile	13.360.234	0,8%	33.718.248	1,4%	0,6%	↑	152,4%	↑
Algeria	6.002.153	0,4%	9.083.786	0,4%	0,0%	↑	51,3%	↑
Sudafrica	4.549.127	0,3%	7.879.761	0,3%	0,0%	↑	73,2%	↑
MONDO	1.669.159.034		2.496.503.927				49,6%	↔

Fonte: Elaborazione Centro studi e monitoraggio dell'Economia, Unioncamere Emilia-Romagna su dati ISTAT

Settore della chimica

I primi cinque partner commerciali della nostra regione per quel che riguarda il settore della chimica sono la Germania, che vede aumentare il proprio peso, la Francia e la Spagna, che invece registrano un aumento delle importazioni inferiore alla media di settore e, quindi, perdono quote, la Polonia (in quarta posizione) che triplica le proprie importazioni e raddoppia il proprio peso e gli Stati Uniti che, anche in questo caso, registrano una diminuzione dei valori dei propri acquisti in regione. Ponendo attenzione alle variazioni subite dall'export regionale nell'ultimo decennio si nota che il paese verso il quale la chimica regionale fa registrare i risultati più brillanti è stata la Cina che ha quasi quadruplicato il proprio import di settore portando la propria quota dallo 0,9 al 2,4 per cento. Segue la Romania col +233,1 per cento e poi

la Russia col 207 per cento e, come detto, la Polonia col 199,7 per cento. Seguono poi due BRICST, il Brasile (la chimica è il primo settore nel quale il Brasile ha delle performance nettamente superiori alla media regionale di settore) e la Turchia. Di notevole interesse il fatto che la Germania, oltre ad essere il più importante partner commerciale della regione anche per questo settore, sia anche uno dei paesi verso i quali le esportazioni di chimica dalla regione crescono più velocemente con l'85,8 per cento addirittura superiore ai due BRICST non ancora considerati, cioè, India e Sudafrica.

Settore dell'Industria alimentare

Tra i primi cinque paesi importatori dei prodotti dell'industria alimentare emiliano-romagnola solo gli Stati Uniti registrano un aumento della propria quota a seguito di un tasso di variazione delle esportazioni nettamente superiore alla media regionale. Tutti gli altri, pur avendo un peso di assoluto riguardo, registrano contrazioni, con entità diversa, del proprio peso sull'export regionale di settore, compresa la Germania che, comunque, si mantiene al primo posto con oltre il 21 per cento, ma in diminuzione di 0,4 punti percentuali dal 2001. Tutti i paesi BRICST riportano variazioni superiori alla media regionale di settore compresa la Russia che riporta la variazione più contenuta tra questi paesi (+70,6 per cento) ma che è, al contempo, l'unico BRICST ad avere un peso sull'export complessivo di settore superiore all'1 per cento (e pari all'1,9 per cento). Nel caso di questo settore il paese ad avere registrato la maggior crescita dei propri acquisti di prodotti provenienti dal nostro paese è stata la Romania che ha quasi moltiplicato per 6 i valori del proprio import. La Cina non è quindi al primo posto in termini di tasso di variazione dell'import ma la troviamo al secondo col +403 per cento che non le permette, però, di arrivare oltre lo 0,5 per cento di peso. Tutti i BRICST hanno tassi di aumento a tre cifre (ad eccezione, come detto della Russia) ma partendo da livelli di importazione molto bassi non raggiungono quote di mercato al momento ragguardevoli.

Fig. 1.18 Andamento delle esportazioni dell'industria alimentare verso i paesi più importanti per l'export regionali (quelli a maggior peso e quelli a maggior tasso di crescita dell'export regionale). Valori in euro. Anni 2001 e 2010.

Paesi	2001	Peso %	2010	Peso %	Var punti %	Trend	Var %	Trend
Germania	460.581.016	21,4%	751.221.586	21,0%	-0,4%	↓	63,1%	↗
Francia	427.136.378	19,8%	632.092.496	17,6%	-2,2%	↓	48,0%	↗
Regno Unito	195.634.969	9,1%	288.057.638	8,0%	-1,0%	↓	47,2%	↗
Stati Uniti	115.601.734	5,4%	221.424.916	6,2%	0,8%	↑	91,5%	↑
Spagna	99.989.042	4,6%	165.772.566	4,6%	0,0%	↓	65,8%	↗
Belgio	64.396.936	3,0%	97.406.282	2,7%	-0,3%	↓	51,3%	↗
Paesi Bassi	59.306.013	2,8%	86.753.019	2,4%	-0,3%	↓	46,3%	↗
Svizzera	48.946.159	2,3%	83.494.851	2,3%	0,1%	↑	70,6%	↑
Russia	39.427.020	1,8%	67.332.898	1,9%	0,0%	↑	70,8%	↑
Polonia	10.514.525	0,5%	40.946.761	1,1%	0,7%	↑	289,4%	↑
Ceca, Repubblica	14.043.870	0,7%	35.118.194	1,0%	0,3%	↑	150,1%	↑
Romania	5.560.113	0,3%	32.037.680	0,9%	0,6%	↑	476,2%	↑
Brasile	9.863.294	0,5%	24.041.029	0,7%	0,2%	↑	143,7%	↑
Cina	3.627.993	0,2%	18.252.118	0,5%	0,3%	↑	403,1%	↑
Sudafrica	2.705.406	0,1%	8.578.458	0,2%	0,1%	↑	217,1%	↑
Turchia	1.966.265	0,1%	8.519.955	0,2%	0,1%	↑	333,3%	↑
Algeria	15.975.658	0,7%	3.626.324	0,1%	-0,6%	↓	-77,3%	↓
India	546.536	0,0%	2.566.832	0,1%	0,0%	↑	369,7%	↑
[MONDO]	2.154.201.328		3.584.720.484				66,4%	↑

Fonte: Elaborazione Centro studi e monitoraggio dell'Economia, Unioncamere Emilia-Romagna su dati ISTAT

Capitolo 2: indicazioni emergenti dal primo semestre 2011

E' possibile analizzare le maggiori evidenze che emergono dall'analisi dei dati relativi al primo semestre 2011. In primo luogo, il tasso di aumento delle esportazioni emiliano-romagnole è di tutto rilievo (17 per cento) e superiore alla media nazionale (15,8 per cento). Tenendo in considerazione soltanto i settori che hanno un peso sull'export regionale superiore all'1 per cento, è possibile notare che il settore che riporta il maggior tasso di crescita è anche il più importante a livello regionale, cioè quello dei macchinari ed apparecchi (+25,7 per cento), seguito dalla chimica e dai mezzi di trasporto. Molto bene anche gli apparecchi elettrici ed i metalli e prodotti in metallo che registrano variazioni superiori alla media regionale. Unica eccezione all'interno del comparto della meccanica (che aumenta complessivamente del 21,5 per cento) è costituito dal settore dei computer - apparecchi elettronici ed ottici che riporta una contrazione dell'export. Tutti gli altri settori di rilievo riportano variazioni positive dell'export, anche se minori alla media regionale.

Fra gli altri settori più importanti per l'export regionale va notata la performance del sistema moda (+16,8 per cento, sostanzialmente in linea con la media regionale). Di rilievo anche la variazione messa a segno dall'industria alimentare (+13,2 per cento) che, come detto, presenta una variabilità inferiore rispetto ad altri settori delle esportazioni regionali. In crescita, anche se molto inferiore a quella di altri settori, i prodotti in gomma e materie plastiche (+7,7 per cento). Va notato, in particolare, il raffreddamento del settore della farmaceutica il cui aumento si ferma allo 0,4 per cento dopo anni di crescita notevole. Notevolmente ed ulteriormente rafforzato risulta, quindi, il ruolo della meccanica regionale.

Fig. 1.19 Esportazioni dell'Emilia-Romagna per settore. Primo semestre 2011. Valori in euro

Export per settore	2010 I sem	Peso %	2011 I sem	Peso %	Var %	Trend
A-PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, DELLA SILVICOLTURA E DELLA PESCA	342.634.506	1,7%	366.212.629	1,5%	6,9%	↘
B-PRODOTTI DELL'ESTRAZIONE DI MINERALI DA CAVE E MINIERE	11.712.181	0,1%	16.869.392	0,1%	44,0%	↑
CA-Prodotti alimentari, bevande e tabacco	1.689.450.911	8,3%	1.912.986.602	8,1%	13,2%	↑
CB-Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	1.991.673.530	9,8%	2.327.081.888	9,8%	16,8%	↑
CC-Legno e prodotti in legno; carta e stampa	236.708.422	1,2%	256.574.242	1,1%	8,4%	↘
CD-Coke e prodotti petroliferi raffinati	29.112.220	0,1%	25.703.671	0,1%	-11,7%	↓
CE-Sostanze e prodotti chimici	1.231.361.829	6,1%	1.489.858.363	6,3%	21,0%	↑
CF-Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	461.111.194	2,3%	462.947.621	2,0%	0,4%	↘
CG-Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	2.254.494.371	11,1%	2.428.703.952	10,2%	7,7%	↘
CH-Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti *	1.635.975.403	8,1%	1.926.405.740	8,1%	17,8%	↑
CI-Computer, apparecchi elettronici e ottici *	465.148.101	2,3%	460.669.901	1,9%	-1,0%	↘
CJ-Apparecchi elettrici *	1.094.111.161	5,4%	1.297.900.047	5,5%	18,6%	↑
CK-Macchinari ed apparecchi n.c.a. *	5.761.560.590	28,4%	7.241.455.796	30,6%	25,7%	↑
CL-Mezzi di trasporto *	2.183.479.154	10,8%	2.607.606.449	11,0%	19,4%	↑
*TOTALE MECCANICA	11.140.274.409	55,0%	13.534.037.933	57,1%	21,5%	↑
CM-Prodotti delle altre attività manifatturiere	667.355.882	3,3%	727.871.692	3,1%	9,1%	↘
TOTALE ATTIVITA' MANIFATTURIERE	19.701.542.768	97,2%	23.165.765.964	97,7%	17,6%	↑
E-PRODOTTI DELLE ATTIVITA' DI TRATTAMENTO DEI RIFIUTI E RISANAMENTO	58.557.105	0,3%	63.835.637	0,3%	9,0%	↘
J-PRODOTTI DELLE ATTIVITA' DEI SERVIZI DI INFORMAZIONE E COMUNICAZIONE	129.395.370	0,6%	71.944.444	0,3%	-44,4%	↓
M-PRODOTTI DELLE ATTIVITA' PROFESSIONALI, SCIENTIFICHE E TECNICHE	174.040	0,0%	207.841	0,0%	19,4%	↑
R-PRODOTTI DELLE ATTIVITA' ARTISTICHE, SPORTIVE, DI INTRATTENIMENTO E DIVERTIMENTO	3.631.063	0,0%	922.487	0,0%	-74,6%	↓
S-PRODOTTI DELLE ALTRE ATTIVITA' DI SERVIZI	0	0,0%	13.349	0,0%	nd	nd
V-MERCI DICHIARATE COME PROVISTE DI BORDO, MERCI NAZIONALI DI RITORNO E RESPINTE, MERCI VARIE	13.805.643	0,1%	14.630.857	0,1%	6,0%	↘
TOTALE GENERALE	20.261.452.676	100,0%	23.700.402.600	100,0%	17,0%	↑

Fonte: Elaborazione Centro studi e monitoraggio dell'Economia, Unioncamere Emilia-Romagna su dati ISTAT

Fig. 1.20 Esportazioni dell'Emilia-Romagna per area di destinazione. Primo semestre 2011. Valori in euro

Territorio	2010 I sem	Peso %	2011 I sem	Peso %	Var %	Trend
UE 27	11.815.656.605	58,3%	13.495.115.897	56,9%	14,2%	↗
Europa non UE	1.969.973.086	9,7%	2.543.181.445	10,7%	29,1%	↑
Africa sett.	666.709.341	3,3%	575.482.215	2,4%	-13,7%	↓
Altri paesi africani	364.278.510	1,8%	400.440.924	1,7%	9,9%	↗
America settentrionale	1.482.586.236	7,3%	1.806.050.059	7,6%	21,8%	↑
America centrale e meridionale	709.122.839	3,5%	901.144.242	3,8%	27,1%	↑
Medio Oriente	944.387.649	4,7%	1.058.469.857	4,5%	12,1%	↗
Asia Centrale	336.568.350	1,7%	455.028.744	1,9%	35,2%	↑
Asia Orientale	1.712.613.614	8,5%	2.168.115.887	9,1%	26,6%	↑
Oceania e altri territori	259.556.446	1,3%	297.373.330	1,3%	14,6%	↗
Mondo	20.261.452.676	100,0%	23.700.402.600	100,0%	17,0%	↗

Fonte: Elaborazione Centro studi e monitoraggio dell'Economia, Unioncamere Emilia-Romagna su dati ISTAT

Fig. 1.21. Esportazioni emiliano-romagnole verso i maggiori partner commerciali ordinati per variazione. I semestre 2011. Valori in euro. In evidenza i BRICST.

Rank I sem 2011	Paese	2010 I sem	2011 I sem	Peso %	Var %	Trend
11	Turchia	350.557.058	587.406.642	2,5%	67,6%	↑
20	India	175.417.264	255.494.576	1,1%	45,6%	↑
24	Corea del Sud	148.069.289	207.919.598	0,9%	40,4%	↑
6	Cina	604.498.879	827.343.266	3,5%	36,9%	↑
7	Russia	585.500.572	800.711.354	3,4%	36,8%	↑
26	Sudafrica	121.317.227	164.334.235	0,8%	35,5%	↑
10	Polonia	474.021.501	622.525.389	2,6%	31,3%	↑
9	Paesi Bassi	491.033.026	627.215.327	2,6%	27,7%	↑
19	Hong Kong	206.753.761	258.834.121	1,1%	25,2%	↑
22	Emirati Arabi Uniti	174.481.865	215.918.337	0,9%	23,7%	↑
18	Ceca, Repubblica	227.810.839	280.884.288	1,2%	23,3%	↑
3	Stati Uniti	1.308.522.730	1.598.345.955	6,7%	22,1%	↑
23	Algeria	176.903.276	211.358.600	0,9%	19,5%	↑
25	Canada	174.054.050	207.702.889	0,9%	19,3%	↑
15	Romania	290.018.901	346.007.058	1,5%	19,3%	↑
8	Belgio	561.358.088	662.229.613	2,8%	18,0%	↑
17	Svezia	260.958.086	307.616.341	1,3%	17,9%	↑
16	Brasile	282.949.067	331.549.489	1,4%	17,2%	↑
1	Germania	2.687.353.785	3.110.404.989	13,1%	15,7%	↗
2	Francia	2.522.742.394	2.903.288.128	12,2%	15,1%	↗
13	Austria	475.498.863	541.429.019	2,3%	13,9%	↗
21	Arabia Saudita	212.680.240	240.091.013	1,0%	12,9%	↗
14	Giappone	312.211.745	348.762.900	1,5%	11,7%	↗
5	Spagna	1.058.339.300	1.130.496.363	4,8%	6,8%	↗
4	Regno Unito	1.075.691.251	1.145.541.424	4,8%	6,5%	↗
12	Svizzera	547.270.203	581.368.032	2,5%	6,2%	↗

La freccia verde evidenzia aumenti superiori alla media regionale, quella gialla aumenti inferiori.

Fonte: Elaborazione Centro studi e monitoraggio dell'Economia, Unioncamere Emilia-Romagna su dati ISTAT

Venendo invece alla destinazione delle esportazioni regionali, si ha che verso tutte le aree geoeconomiche l'export risulta in aumento. Fa eccezione la sola Africa settentrionale, probabilmente a seguito delle note vicende della cosiddetta "primavera araba". Le esportazioni crescono più velocemente verso l'Europa extra UE (+29 per cento), l'America centro-meridionale (+27,1 per cento) e l'Asia centrale (+35,2 per cento) e Orientale (+26,6 per cento). Si tratta delle aree del pianeta che meno hanno risentito gelata conseguente alla crisi dei muti sub-prime e che sta attualmente crescendo più in velocemente.

A livello di singoli paesi, e concentrando l'attenzione sui soli paesi con un peso significativo sulle esportazioni regionali, è possibile notare come il paese verso il quale le esportazioni emiliano-romagnole sono in crescita più veloce sia la Turchia (+67,6 per cento), seguita dall'India (+45,6) per cento. Anche verso Cina, Russia e Sudafrica le esportazioni regionali stanno aumentando notevolmente. In sostanza, ordinando i partner commerciali emiliano-romagnoli per performance delle esportazioni nel primo semestre 2011, emerge che le prime 6 posizioni sono occupate da paesi BRICST e dalla Corea del Sud. Fa eccezione il solo Brasile verso il quale le esportazioni crescono, sostanzialmente, alla stessa velocità della media regionale. Certo si tratta di paesi che ancora non hanno un peso elevatissimo sulle esportazioni della regione (soprattutto Sudafrica, Brasile e India mentre la Cina è già in nostro sesto partner commerciale, la Russia il settimo) ma, essendo queste le economie in maggiore evoluzione, penetrare questi mercati è di importanza fondamentale per le future possibilità di crescita del commercio estero della regione.

Dei nostri 5 principali partner commerciali (Germania, Francia, Stati Uniti, Regno Unito e Spagna) solo gli verso gli Stati Uniti le esportazioni crescono più velocemente della media regionale. Questo vuol dire che è in atto una modificazione dei pesi relativi dei nostri partner commerciali a vantaggio delle nuove economie in rapida crescita. Quanto appena detto è dimostrato anche dal fatto che Cina e Russia sono già, rispettivamente, il sesto ed il settimo partner commerciale dell'Emilia-Romagna. Di interesse anche la performance della Polonia, esempio quasi isolato di economia interna all'Unione Europea in duratura espansione da anni.

Capitolo 3: Le maggiori linee di tendenza

A conclusione di questa parte del lavoro, è importante cercare di fissare le linee di tendenza più importanti che sono emerse dalle analisi qui svolte.

- 1) Come prima cosa va notato il crescente ruolo dell'Emilia-Romagna nell'ambito dell'export nazionale. Il peso dell'Emilia-Romagna sulle esportazioni del paese è andato notevolmente aumentando nel corso del decennio 2000.
- 2) Parallelamente a questo fenomeno, ve n'è un altro a cui esso è strettamente consesso: il crescere del peso delle esportazioni sull'economia regionale. Di fronte alla stagnazione dei consumi interni, le imprese della nostra regione hanno reagito affacciandosi più massicciamente sul mercato internazionale (di qui la crescita del peso dell'export emiliano-romagnolo su quello nazionale, di cui sopra). Ne risulta la crescita del peso del commercio estero sull'economia regionale.
- 3) I primi dieci anni del secolo 2000 si sono caratterizzati anche per una modificazione della composizione settoriale delle esportazioni dell'Emilia-Romagna. Da una parte, va registrato il crescente peso della meccanica nel suo complesso, della chimica, dell'industria alimentare e di quella farmaceutica. Dall'altra, si ha il ridimensionamento del ruolo del settore gomma e plastica ed anche del sistema moda (anche se le specificità che sono state analizzate nelle pagine precedenti mettono in luce come il settore faccia ben sperare per il futuro).
- 4) Parallelamente alla modificazione della composizione settoriale dell'export, si è anche prodotta una modificazione dei pesi dei partner commerciali regionali. A livello di macro aree continentali, le tendenze più marcate sono quelle che evidenziano una diminuzione del peso dell'Unione Europea e dell'America settentrionale alla quale si contrappone il crescere del ruolo dell'Europa extra-UE, dell'Asia Orientale e Centrale. Anche considerando i singoli paesi più importanti per il nostro export (per peso attuale sulle esportazioni o per dinamicità delle stesse) appare chiaro come, da un punto di vista generale, diminuisca il ruolo sulle nostre esportazioni dei paesi più sviluppati (nostri tradizionali partner commerciali) mentre aumenta il peso dei paesi di nuova industrializzazione (BRICST e paesi maggiori dell'allargamento UE: Polonia, Romania ed, in misura minore, Repubblica Ceca). A questa generale effetto di sostituzione fa eccezione la Germania che non solo rimane il nostro principale partner commerciali per quasi tutti i settori produttivi ma che in molti casi fa registrare tassi di aumento dell'export regionale simili a quelli dei paesi di più nuova industrializzazione.

I dati relativi al primo semestre 2011, oltre a confermare queste tendenze di fondo, mettono in luce anche i buoni risultati che le nostre esportazioni stavano mettendo in campo fino a luglio 2011. Sarà interessante vedere quali saranno le conseguenze su questi andamenti della nuova situazione di crisi che sembra emergere dalla problematica dei debiti sovrani dei paesi europei, ma più in generale, delle economie sviluppate.

Parte 2: I percorsi di internazionalizzazione delle imprese dell'Emilia-Romagna

Capitolo 1: Le imprese dell'Emilia-Romagna ed il rapporto coi mercati esteri

Nel corso del 2010 Unioncamere Emilia-Romagna ha realizzato una rilevazione statistica su un campione di imprese rappresentative della realtà regionale in termini di distribuzione settoriale, provinciale e dimensionale. La rilevazione, che aveva lo scopo di indagare il rapporto tra le imprese esportatrici emiliano-romagnole ed i mercati esteri, ha coinvolto oltre 1500 imprese che sono state contattate tramite tecnica CATI (computer assisted telephone interviewing). Nella progettazione di questa rilevazione campionaria si è tenuto conto della precedente edizione della stessa, realizzata nel 2005. In questo modo, i risultati delle due rilevazioni risultano confrontabili, il che permette di analizzare l'evoluzione del rapporto tra imprese delle regione e mercati esteri nell'arco del quinquennio segnalato.

Un aspetto fondamentale del rapporto delle imprese coi mercati esteri è costituito **dal possesso di un ufficio estero**, comunque strutturato, all'interno dell'organizzazione aziendale. La decisione di dotare l'impresa di questo ufficio, infatti, può essere considerata come il segnale del passaggio ad una gestione professionale del rapporto con i mercati internazionali.

I dati messi a disposizione dall'indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese dell'Emilia-Romagna nel corso delle due edizioni (2005 e 2010) ci permette di osservare come sia evoluto questo parametro nel corso del medio periodo, anche relativamente al settore in cui opera l'impresa, al fatturato ed al peso del fatturato estero sul fatturato totale.

Dal punto di vista complessivo, le imprese che possiedono un ufficio estero sono passate da meno del 34 per cento ad oltre il 48, con un aumento di oltre 14 punti percentuali. Un incremento decisamente significativo.

L'aumento ha riguardato, anche se con intensità diverse, tutti i **settori produttivi** indagati. Fa eccezione il solo settore petrolchimico e farmaceutico, dove la presenza dell'ufficio export internamente all'azienda è calato di circa 3 punti percentuali. I settori nei quali maggiormente è diffusa la presenza di un ufficio export sono quello dei minerali non metalliferi e della meccanica (settori che da più tempo e con maggiore intensità sono inseriti nel commercio mondiale). Tra i settori dove questa diffusione è inferiore troviamo quello agroalimentare (settore al momento relativamente meno esposto al commercio internazionale, rispetto agli altri) ma anche, a sorpresa, il settore della moda. Questo dato potrebbe essere spigato col fatto che tra le imprese del settore sono molto presenti imprese manifatturiere di piccole e medie dimensioni che affidano la commercializzazione ad altre, più strutturate o a vocazione commerciale, nell'ambito della catena di fornitura (spesso distrettuale).

I settori che hanno dimostrato maggiore reattività nel dotarsi di un ufficio export sono stati quelli dei minerali non metalliferi e quelli riconducibili al comparto meccanica. Quelli meno reattivi sono stati il settore del legno mobili e l'altro manifatturiero.

Venendo alla **dimensione d'impresa** (misurata in termini di addetti) è possibile notare come la crescita dell'incidenza di aziende dotate di ufficio export abbia riguardato tutte le classi dimensionali, senza nessuna eccezione. La percentuale di organizzazioni che possiedono un ufficio che presidia i mercati esteri, cresce al crescere della dimensione d'impresa, passando dal 30 per cento delle imprese più piccole al quasi 94 per cento delle imprese con 250 addetti ed oltre. A riportare le maggiori percentuali di crescita sono state le classi intermedie, quelle tra 20 e 49 dipendenti e quelle tra 50 e 99. Questa tendenza può essere interpretata come la riprova del fatto che, per lo meno, fino alla grande gelata del 2009, la ristrutturazione delle imprese della regione aveva cominciato a riguardare non solo le imprese più grandi ma anche quel tessuto connettivo di imprese di dimensione media, così diffuse nel nostro territorio. Certo, come segnalato in altri lavori del Centro studi Unioncamere Emilia-Romagna, la crisi ha colto molte di queste imprese a metà del guado e il riacutizzarsi dei problemi finanziari ed economici

conseguenti alla crisi dei debiti sovrani di molti paesi sviluppati non può non aver avuto conseguenza su queste imprese.

Se per misurare l'esposizione delle imprese al commercio mondiale si utilizza, come generalmente viene fatto, l'incidenza del fatturato estero su quello complessivo, è possibile notare, senza grosse sorprese che la diffusione degli uffici esteri tra le imprese cresce al crescere dell'apertura di queste al commercio internazionale. Anche in questo caso, le imprese ad essere state più reattive nel dotarsi di uffici per l'esportazione sono state quelle con un valore del parametro in esame intermedio mentre, addirittura, le imprese che esportano oltre il 70 per cento del proprio fatturato hanno registrato la chiusura di qualche ufficio estero.

Tab. 2.1 La sua azienda ha al proprio interno un ufficio export?

Settori	2005		2010		Trend
	No	Sì	No	Sì	
Agroalimentare	76,7%	23,3%	62,4%	37,6%	↑
Sistema Moda	71,0%	29,0%	59,4%	40,6%	↑
Legno, mobili	66,2%	33,8%	57,1%	42,9%	↑
Petrochimico, farmaceutica	51,6%	48,4%	54,8%	45,2%	↓
Gomma-plastica	64,5%	35,5%	52,0%	48,0%	↑
Minerali non metalliferi	67,6%	32,4%	39,1%	60,9%	↑
Produzione e lavorazione metalli	74,8%	25,2%	57,5%	42,5%	↑
Elettricità-elettronica	59,2%	40,8%	48,7%	51,3%	↑
Meccanica	54,5%	45,5%	40,5%	59,5%	↑
Mezzi di trasporto	69,8%	30,2%	48,3%	51,7%	↑
Altro manifatturiero	63,4%	36,6%	54,8%	45,2%	↑
Altro	74,3%	25,7%	60,0%	40,0%	↑
Classe dimensionale	No	Sì	No	Sì	Trend
Meno di 10 addetti	87,0%	13,0%	70,0%	30,0%	↑
da 10 a 19	72,6%	27,4%	59,7%	40,3%	↑
da 20 a 49	58,2%	41,8%	38,7%	61,3%	↑
da 50 a 99	40,5%	59,5%	22,8%	77,2%	↑
da 100 a 249	27,9%	72,1%	11,4%	88,6%	↑
250 e oltre	18,5%	81,5%	6,3%	93,8%	↑
Fatturato estero	No	Sì	No	Sì	Trend
Meno del 5%	93,1%	6,9%	84,4%	15,6%	↑
dal 5% al 20%	75,0%	25,0%	68,8%	31,3%	↑
dal 20% al 50%	58,5%	41,5%	36,0%	64,0%	↑
dal 50% al 70%	49,2%	50,8%	33,1%	66,9%	↑
oltre il 70%	39,8%	60,2%	42,9%	57,1%	↓
Provincia	No	Sì	No	Sì	Trend
Bologna	64,8%	35,2%	48,4%	51,6%	↑
Ferrara	63,9%	36,1%	42,9%	57,1%	↑
Forlì-Cesena	60,6%	39,4%	52,9%	47,1%	↑
Modena	69,7%	30,3%	54,5%	45,5%	↑
Piacenza	76,3%	23,7%	68,8%	31,3%	↑
Parma	66,4%	33,6%	55,7%	44,3%	↑
Ravenna	69,4%	30,6%	57,4%	42,6%	↑
Reggio Emilia	64,4%	35,6%	50,7%	49,3%	↑
Rimini	68,0%	32,0%	37,8%	62,2%	↑
Totale e compresenti	No	Sì	No	Sì	Trend
Totale imprese	66,2%	33,8%	51,9%	48,1%	↑
Imprese compresenti	65,6%	34,4%	56,0%	44,0%	↑

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna.

Alcune delle tendenze che sono appena state messe in luce in merito al possesso di un ufficio estero sono comuni ad altre variabili analizzate all'interno dell'Osservatorio. In particolare, quasi sempre esiste un **effetto settore** ed un **effetto dimensione**. Per i settori, generalmente si nota che la meccanica (ma anche i mezzi di trasporto e l'elettronica) ed i minerali non metalliferi sono generalmente più attivi nel

contesto internazionale, a differenza dei settori dell'alimentare e della moda che paiono essere meno coinvolti dall'internazionalizzazione. Per questi ultimi due settori, vale quanto appena detto. Per quel che riguarda la dimensione, invece, al crescere della stessa, generalmente, aumenta l'esposizione dell'impresa al mercato internazionale.

Tab. 2.2 In quanti paesi la sua azienda attualmente esporta?

Settori	2010					Media	Trend
	1	2	da 3 a 5	da 6 a 10	oltre 10		
Agroalimentare	10,2%	13,0%	34,3%	23,1%	19,4%	6,1	↗
Sistema Moda	17,4%	15,9%	36,2%	14,5%	15,9%	5,2	↘
Legno, mobili	17,5%	17,5%	30,0%	10,0%	25,0%	5,8	↗
Petrolchimico, farmaceutica	6,5%	6,5%	32,3%	25,8%	29,0%	7,3	↘
Gomma-plastica	10,0%	10,0%	26,0%	16,0%	38,0%	7,6	→
Minerali non metalliferi	8,7%	8,7%	34,8%	17,4%	30,4%	7,0	↘
Produzione e lavorazione metalli	10,5%	7,2%	28,1%	24,2%	30,1%	7,2	↗
Elettricità-elettronica	5,1%	7,7%	28,2%	14,1%	44,9%	8,3	→
Meccanica	5,1%	6,5%	25,1%	20,9%	42,3%	8,4	→
Mezzi di trasporto	3,4%	13,8%	34,5%	6,9%	41,4%	7,6	↑
Altro manifatturiero	11,9%	9,5%	14,3%	21,4%	42,9%	8,2	↑
Altro	0,0%	10,0%	30,0%	30,0%	30,0%	7,7	↗
Classe dimensionale	1	2	da 3 a 5	da 6 a 10	oltre 10	Media	Trend
Meno di 10 addetti	11,9%	14,4%	34,3%	18,9%	20,5%	6,0	↗
da 10 a 19	14,1%	9,7%	29,1%	18,9%	28,2%	6,7	→
da 20 a 49	2,9%	6,2%	28,1%	21,9%	41,0%	8,4	↗
da 50 a 99	2,5%	3,8%	16,5%	25,3%	51,9%	9,5	→
da 100 a 249	5,7%	2,9%	11,4%	14,3%	65,7%	10,3	→
250 e oltre	0,0%	0,0%	18,8%	0,0%	81,3%	11,3	↗
Fatturato estero	1	2	da 3 a 5	da 6 a 10	oltre 10	Media	Trend
Meno del 5%	27,6%	27,6%	34,3%	9,0%	1,5%	3,1	→
dal 5% al 20%	10,4%	10,4%	41,1%	24,0%	14,1%	5,7	→
dal 20% al 50%	3,0%	5,3%	24,4%	23,3%	44,0%	8,7	→
dal 50% al 70%	2,3%	2,3%	16,5%	24,1%	54,9%	9,8	→
oltre il 70%	5,2%	4,1%	22,7%	14,4%	53,6%	9,2	→
Provincia	1	2	da 3 a 5	da 6 a 10	oltre 10	Media	Trend
Bologna	9,0%	9,0%	20,7%	25,0%	36,2%	7,8	↗
Ferrara	16,7%	9,5%	33,3%	14,3%	26,2%	6,2	↘
Forlì-Cesena	3,4%	9,2%	33,3%	17,2%	36,8%	7,7	↗
Modena	12,0%	9,6%	29,9%	19,2%	29,3%	6,9	→
Piacenza	15,6%	15,6%	40,6%	12,5%	15,6%	5,1	→
Parma	8,5%	7,5%	32,1%	21,7%	30,2%	7,2	→
Ravenna	3,7%	13,0%	27,8%	24,1%	31,5%	7,4	↗
Reggio Emilia	6,9%	9,0%	31,0%	15,9%	37,2%	7,6	↗
Rimini	8,1%	10,8%	18,9%	16,2%	45,9%	8,3	↑
Totale e compresenti	1	2	da 3 a 5	da 6 a 10	oltre 10	Media	Trend
Totale imprese	8,9%	9,6%	28,7%	19,7%	33,2%	7,3	↗
Imprese compresenti	9,1%	6,7%	31,1%	17,2%	35,9%	7,5	→

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna.

Alle imprese del campione è stato poi chiesto **verso quanti paesi esportassero**. Anche da un punto di vista meramente commerciale, infatti, è intuibile come, da una parte, la presenza in un maggior numero di mercati consenta alle imprese di essere meno dipendenti dagli andamenti congiunturali di ciascuno di essi (differenziazione del rischio). D'altra parte, però, questa esigenza deve essere temperata col fatto che la presenza sul mercato estero è in grado di portare all'impresa i maggior ritorni (anche in termini di margini) se è tale da garantire un presidio del mercato.

Fig. 2.3 il fatturato export della vostra azienda e' risultato in aumento, in diminuzione o stabile rispetto a quello dell'anno precedente? (nel 2010 è stato chiesto di confrontare il dato 2009 con quello 2008. Mutatis mutandis nel 2005).

Settori	2005				2010				Trend
	Dimin	Stabile	Aumen	Indice	Dimin	Stabile	Aumen	Indice	
Agroalimentare	22,5%	46,1%	31,5%	54,5	17,4%	50,5%	32,1%	57,3	↑
Sistema Moda	27,5%	39,1%	33,3%	52,9	46,3%	34,3%	19,4%	36,6	↓
Legno, mobili	30,8%	43,1%	26,2%	47,7	52,5%	35,0%	12,5%	30,0	↓
Petrochimico, farmaceutica	29,0%	32,3%	38,7%	54,8	19,4%	45,2%	35,5%	58,1	↑
Gomma-plastica	23,3%	48,3%	28,3%	52,5	52,1%	33,3%	14,6%	31,2	↓
Minerali non metalliferi	27,0%	35,1%	37,8%	55,4	42,1%	52,6%	5,3%	31,6	↓
Produzione e lavorazione metalli	25,4%	35,7%	38,9%	56,7	48,3%	36,2%	15,4%	33,6	↓
Elettricità-elettronica	18,3%	31,0%	50,7%	66,2	54,5%	28,6%	16,9%	31,2	↓
Meccanica	26,2%	39,6%	34,2%	54,0	44,5%	38,8%	16,7%	36,1	↓
Mezzi di trasporto	25,0%	50,0%	25,0%	50,0	46,4%	39,3%	14,3%	33,9	↓
Altro manifatturiero	15,7%	48,6%	35,7%	60,0	23,8%	59,5%	16,7%	46,4	↓
Altro	28,6%	37,1%	34,3%	52,9	47,4%	36,8%	15,8%	34,2	↓
Classe dimensionale	Dimin	Stabile	Aumen	Indice	Dimin	Stabile	Aumen	Indice	Trend
Meno di 10 addetti	32,3%	38,9%	28,8%	48,2	45,5%	39,0%	15,6%	35,1	↓
da 10 a 19	23,4%	45,0%	31,6%	54,1	34,5%	44,8%	20,7%	43,1	↓
da 20 a 49	22,5%	39,4%	38,2%	57,8	40,3%	41,8%	17,9%	38,8	↓
da 50 a 99	17,9%	35,7%	46,4%	64,3	44,7%	28,9%	26,3%	40,8	↓
da 100 a 249	21,7%	38,3%	40,0%	59,2	52,9%	29,4%	17,6%	32,4	↓
250 e oltre	18,5%	33,3%	48,1%	64,8	37,5%	31,3%	31,3%	46,9	↓
Provincia	Diminuz.	Stabile	umento	Indice	Diminuz.	Stabile	umento	Indice	Trend
Bologna	23,2%	41,5%	35,4%	56,1	43,8%	41,6%	14,6%	35,4	↓
Ferrara	26,7%	35,0%	38,3%	55,8	35,7%	57,1%	7,1%	35,7	↓
Forlì-Cesena	21,4%	39,7%	38,9%	58,7	40,7%	37,0%	22,2%	40,7	↓
Modena	24,2%	37,1%	38,6%	57,2	43,9%	36,0%	20,1%	38,1	↓
Piacenza	30,5%	40,7%	28,8%	49,2	40,6%	37,5%	21,9%	40,6	↓
Parma	30,7%	34,0%	35,3%	52,3	36,3%	41,2%	22,5%	43,1	↓
Ravenna	11,3%	50,7%	38,0%	63,4	49,1%	22,6%	28,3%	39,6	↓
Reggio Emilia	29,4%	49,0%	21,6%	46,1	35,7%	44,8%	19,6%	42,0	↓
Rimini	30,0%	38,0%	32,0%	51,0	58,3%	33,3%	8,3%	25,0	↓
Totale e compresenti	Dimin	Stabile	Aumen	Indice	Dimin	Stabile	Aumen	Indice	Trend
Totale imprese	25,0%	40,4%	34,6%	54,8	41,6%	39,6%	18,7%	38,5	↓
Imprese compresenti	26,7%	33,0%	40,3%	56,8	40,9%	39,9%	19,2%	39,2	↓

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna.

Se si raggiunge, cioè, una massa critica tale da garantirle un certo potere contrattuale. Detto questo, è possibile notare come, mediamente, le imprese esportatrici vendano in oltre 7 paesi stranieri diversi. Questo numero è aumentato nel quinquennio preso in considerazione, pur non modificandosi drasticamente (se nel 2005 i paesi erano quasi 7 ora sono più di 7). Importanti cambiamenti si sono avuti invece nei dati disaggregati: è calata la percentuale di imprese che esportano in un solo mercato o in due mercati mentre è aumentata quella di imprese che esportano in 3, 4 o 5 mercati, così come di quelle che esportano in oltre 10 paesi target. L'andamento di questo parametro, come quello di altri che vedremo in seguito, è coerente con un rafforzamento della struttura produttiva che stava interessando le nostre imprese alla data della rilevazione.

Le imprese che esportano in un numero maggiore di mercati appartengono, mediamente, al settore degli altri prodotti manifatturieri e dei mezzi di trasporto. All'estremo opposto dello spettro troviamo le imprese del sistema moda. Dal punto di vista dinamico, i settori che hanno registrato il maggior aumento

dei mercati di sbocco nel periodo tra 2005 e 2010 sono stati il settore degli altri prodotti manifatturieri e quello dei mezzi di trasporto. D'altro canto, l'integrazione internazionale della catena di subfornitura dell'automotive è, assieme a quella dell'elettronica, la più spinta.

Anche in questo caso, come preannunciato, *l'effetto dimensione* è molto forte. In particolare, mentre il numero medio di paesi verso i quali si esporta passa da 6 delle imprese con meno di 10 addetti ad oltre 11 (quasi il doppio) per le imprese con 250 addetti ed oltre, la percentuale di imprese che esporta in oltre 10 mercati passa dal 20,5 per cento delle imprese fino a 10 addetti al notevolissimo 81,3 per cento delle imprese con 250 dipendenti ed oltre.

Fig. 2.4 Qual è il peso percentuale del fatturato realizzato dalla vostra azienda all'estero rispetto al fatturato globale?

Settori	Fino al 5%	6-10%	11- 20%	21- 30%	31- 40%	41- 50%	51- 60%	61- 70%	71- 90%	91- 100%	Media	Trend
Agroalimentare	25,0%	18,3%	17,3%	12,5%	7,7%	7,7%	3,8%	4,8%	1,9%	1,0%	21,6	↑
Sistema Moda	15,2%	9,1%	13,6%	21,2%	3,0%	4,5%	7,6%	6,1%	12,1%	7,6%	36,5	↓
Legno, mobili	17,1%	19,5%	12,2%	9,8%	12,2%	12,2%	7,3%	2,4%	7,3%	0,0%	27,4	↑
Petrochimico, farmaceutica	7,4%	14,8%	3,7%	25,9%	11,1%	3,7%	7,4%	3,7%	11,1%	11,1%	39,8	↑
Gomma-plastica	20,4%	18,4%	18,4%	12,2%	2,0%	6,1%	6,1%	10,2%	6,1%	0,0%	26,1	↑
Minerali non metalliferi	23,8%	9,5%	14,3%	4,8%	4,8%	4,8%	9,5%	14,3%	9,5%	4,8%	35,1	↑
Produzione e lavorazione metalli	16,4%	5,9%	17,8%	15,8%	9,9%	10,5%	8,6%	5,9%	8,6%	0,7%	31,7	↑
Elettricità-elettronica	18,4%	3,9%	7,9%	17,1%	17,1%	10,5%	13,2%	5,3%	6,6%	0,0%	32,9	→
Meccanica	11,6%	7,7%	9,7%	10,6%	6,8%	14,5%	11,6%	9,7%	15,0%	2,9%	41,3	→
Mezzi di trasporto	10,7%	17,9%	7,1%	3,6%	7,1%	7,1%	21,4%	10,7%	10,7%	3,6%	40,0	↑
Altro manifatturiero	16,7%	13,9%	8,3%	8,3%	13,9%	13,9%	5,6%	2,8%	16,7%	0,0%	34,1	↑
Altro	16,7%	11,1%	5,6%	27,8%	11,1%	5,6%	16,7%	0,0%	0,0%	5,6%	29,9	↑
Unità operative all'estero	Fino al 5%	6-10%	11- 20%	21- 30%	31- 40%	41- 50%	51- 60%	61- 70%	71- 90%	91- 100%	Media	Trend
Nessuna	7,9%	6,9%	10,9%	12,9%	12,9%	12,9%	14,9%	5,9%	11,9%	3,0%	40,2	↓
Commerciali	18,9%	12,1%	13,8%	13,5%	7,6%	9,4%	8,2%	5,4%	8,9%	2,3%	31,0	↑
Produttive	3,2%	1,6%	3,2%	17,5%	12,7%	12,7%	12,7%	22,2%	12,7%	1,6%	48,3	↑
Ufficio export	Fino al 5%	6-10%	11- 20%	21- 30%	31- 40%	41- 50%	51- 60%	61- 70%	71- 90%	91- 100%	Media	Trend
Senza ufficio export	26,6%	17,1%	13,8%	12,6%	5,1%	4,7%	6,3%	4,0%	7,7%	2,1%	25,3	→
Con ufficio export	5,3%	3,8%	11,3%	14,9%	12,3%	15,9%	12,6%	9,8%	11,6%	2,5%	42,3	↓
Provincia	Fino al 5%	6-10%	11- 20%	21- 30%	31- 40%	41- 50%	51- 60%	61- 70%	71- 90%	91- 100%	Media	Trend
Bologna	14,8%	8,7%	11,5%	18,0%	7,1%	13,7%	10,9%	6,0%	8,2%	1,1%	33,4	→
Ferrara	15,4%	10,3%	5,1%	12,8%	15,4%	12,8%	10,3%	5,1%	12,8%	0,0%	35,5	→
Forlì-Cesena	14,5%	4,8%	13,3%	14,5%	10,8%	16,9%	10,8%	4,8%	6,0%	3,6%	35,1	↑
Modena	15,3%	12,1%	17,8%	12,1%	7,0%	5,7%	7,0%	8,9%	9,6%	4,5%	33,6	↑
Piacenza	20,0%	26,7%	10,0%	6,7%	13,3%	10,0%	6,7%	3,3%	0,0%	3,3%	23,8	↓
Parma	15,2%	10,5%	16,2%	13,3%	7,6%	8,6%	7,6%	5,7%	12,4%	2,9%	34,0	→
Ravenna	15,4%	15,4%	9,6%	13,5%	11,5%	9,6%	11,5%	5,8%	7,7%	0,0%	31,0	↑
Reggio Emilia	21,8%	9,2%	9,2%	14,1%	7,7%	7,7%	7,7%	8,5%	12,7%	1,4%	33,6	↑
Rimini	14,7%	14,7%	11,8%	2,9%	8,8%	5,9%	17,6%	8,8%	11,8%	2,9%	37,4	↑
Totale e compresenti	Fino al 5%	6-10%	11- 20%	21- 30%	31- 40%	41- 50%	51- 60%	61- 70%	71- 90%	91- 100%	Media	Trend
Totale imprese	16,4%	10,7%	12,6%	13,7%	8,6%	10,1%	9,3%	6,8%	9,6%	2,3%	33,5	↑
Imprese compresenti	14,5%	12,5%	11,0%	15,5%	6,0%	12,0%	9,5%	5,5%	10,0%	3,5%	34,5	→

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna.

I dati della rilevazione campionaria ci permettono di indagare quali sia **stato l'andamento del fatturato export nel 2009 rispetto al 2008**. Gli unici dati in controtendenza rispetto alla generale diminuzione sono quelli relativi al settore petrolchimico e farmaceutico e quelli dell'alimentare. Per il resto, la contrazione del fatturato estero ha interessato tutti i settori e tutte le classi dimensionali a conferma della dimensione globale, in termini settoriali oltre che geografici, della crisi che l'economia mondiale sta cercando di lasciarsi alle spalle. I **settori** più colpiti dal calo del fatturato estero sono stati quello dell'elettricità-elettronica (-35 per cento) ed i minerali non metalliferi (-23 per cento).

Di notevole importanza **la percentuale del fatturato che le aziende realizzano all'estero**. Le imprese emiliano-romagnole che esportano realizzano all'estero, mediamente, più di un terzo del proprio fatturato (33,5 per cento) con un aumento rispetto al 2005 di oltre 2 punti percentuali. La variabilità di comportamento tra i **settori** è notevole: si passa da valori medi attorno al 40 per cento delle imprese della meccanica, dei mezzi di trasporto e petrolchimico e farmaceutico al 21,6 per cento dell'agroalimentare. Rispetto al 2005, quasi tutti i settori hanno visto aumentare l'incidenza media dell'export sul fatturato delle proprie imprese. Fanno eccezione meccanica, elettricità ed elettronica, per i quali si può parlare di stabilità, ed il sistema della moda dove invece si registra una vera e propria diminuzione (dal 38,3 al 36,5 per cento). Il settore dove sono più diffuse le imprese con maggiore incidenza dell'export sul totale fatturato è quello petrolchimico e farmaceutico dove addirittura più dell'11 per cento delle imprese realizza fuori dai confini nazionali oltre il 90 per cento del proprio giro d'affari.

Il peso del fatturato export è mediamente più elevato per le imprese che **hanno al proprio interno un ufficio export**. Fra le due cose vi è indubbiamente una relazione bidirezionale. E' infatti logico attendersi che una imprese che realizzi all'estero una parte significativa dei propri affari cercherà di dotarsi di un ufficio che presidi quest'area. D'altro canto, è naturale che l'attività di un apposito ufficio export possa determinare un aumento del fatturato proveniente da oltre confine. Questo è perfettamente compatibile non solo col valore medio appena commentato ma anche con la distribuzione delle imprese tra le diverse classi di incidenza del fatturato estero: le imprese prive di un ufficio export si concentrano nelle fasce basse di incidenza, quelle che invece possiedono questa struttura all'interno della propria organizzazione si concentrano nelle classi di peso più elevate.

Fig. 2.5 Quali sono le principali aree di esportazione e quanto incidono sul vostro export globale?

AREA GEOGRAFICA	2005		2010		trend	
	Imprese	Fatturato	Imprese	Fatturato	Imprese	Fatturato
Unione Europea	87,5%	57,8	92,1%	46,6	↑	↓
Paesi nuovi entrati UE	43,7%	28,1	42,8%	28,0	↓	↓
Altri Paesi d'Europa	7,9%	20,9	7,8%	19,6	→	↓
Africa Settentrionale	1,8%	22,3	0,8%	16,8	↓	↓
Africa Occidentale	2,4%	15,5	2,5%	15,8	→	↑
Africa centrale, orientale e meridionale	23,7%	24,1	16,8%	23,5	↓	↓
America settentrionale	8,8%	23,7	7,2%	15,7	↓	↓
America centrale e del sud	9,4%	18,1	12,0%	24,7	↑	↑
Vicino e medio oriente	17,4%	29,3	14,1%	28,7	↓	↓
Altri Paesi dell'Asia	4,5%	13,4	4,1%	19,5	→	↑
Australia e Oceania	0,1%	10,0	0,1%	13,8	→	↑

Poiché erano possibili più risposte, i totali sono superiori al 100 per cento.

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna.

E' possibile indagare **verso quale area le imprese indirizzano maggiormente le proprie esportazioni**. Oltre il 92 per cento delle imprese del campione ha indicato un paese europeo tra i propri principali partner commerciali, in aumento rispetto alla rilevazione del 2005. Il fatturato che queste imprese realizzano nei paesi dell'area è però in notevole calo (dato coerente con quanto emerge nella precedente parte del presente rapporto che analizza gli andamenti delle esportazioni regionali). L'Europa

è, oramai, il mercato domestico delle nostre imprese: quasi tutte le imprese esportatrici cercano di esservi presenti ma per le opportunità più allettanti di fatturato è necessario guardare più lontano.

Fig. 2.6 Quali sono i principali paesi di esportazione e quanto incidono sul vostro export globale?

PAESI	2005		2010		trend	
	Imprese	Fatturato	Imprese	Fatturato	Imprese	Fatturato
Francia	51,9%	26,3	52,7%	24,5	↗	↘
Germania	45,7%	23,8	46,0%	25,6	→	↗
Spagna	34,2%	21,2	26,8%	21,3	↘	↗
Regno Unito	23,6%	19,2	15,4%	21,3	↘	↗
Stati Uniti	22,0%	24,0	14,5%	23,4	↘	↘
Russia	8,6%	23,0	10,5%	28,8	↗	↗
Belgio	12,7%	20,9	9,7%	21,7	↘	↗
Grecia	15,8%	26,1	9,6%	25,1	↘	↘
Svizzera	13,6%	24,9	9,2%	20,0	↘	↘
Austria	11,4%	20,3	7,4%	21,7	↘	↗
Paesi Bassi	11,4%	13,9	7,2%	15,1	↘	↗
Polonia	5,7%	14,1	7,1%	17,1	↗	↗
Portogallo	10,5%	18,4	5,7%	16,8	↘	↘
Romania	4,2%	19,0	5,6%	19,7	↗	↗
Cina	4,2%	19,4	4,9%	27,4	↗	↗
Turchia	3,1%	29,4	4,8%	16,8	↗	↘
Giappone	9,0%	28,1	3,7%	27,8	↘	↘
Australia	3,6%	12,5	3,6%	22,1	→	↗
Emirati Arabi Uniti	2,9%	12,8	3,4%	22,7	↗	↗
Brasile	2,6%	18,9	3,3%	9,6	↗	↘
India	1,5%	19,9	3,3%	16,6	↗	↘
Egitto	2,5%	16,7	3,1%	17,3	↗	↗
Danimarca	3,5%	12,7	3,0%	15,4	→	↗
Svezia	5,1%	18,5	3,0%	13,5	↘	↘
Canada	3,6%	11,2	2,9%	20,4	↘	↗
Arabia Saudita	2,5%	13,0	2,7%	25,3	→	↗
Slovenia	4,8%	18,3	2,2%	29,5	↘	↗
Croazia	3,1%	20,8	2,2%	27,2	↘	↗
Ceca, Repubblica	2,9%	14,0	2,0%	16,0	↘	↗
Bulgaria	1,0%	25,8	2,0%	22,0	↗	↘

Poiché erano possibili più risposte, i totali sono superiori al 100 per cento.

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna.

Detto questo, le variazioni più importanti si sono verificate verso i paesi dell'America settentrionale e meridionale e dell'Asia orientale. Per il Nord America, in particolare, va notato come sia in calo sia la percentuale di imprese che citano paesi dell'area come principali partner, sia la percentuale indicata di fatturato realizzato in questi paesi. Del tutto speculare la situazione dell'America meridionale. L'Asia

orientale, invece, a fronte di un peso sostanzialmente immutato delle imprese che indicano paesi dell'area come principali partner, vede aumentare notevolmente la percentuale di fatturato export che le imprese dichiarano di realizzarvi. Situazione ancora diversa per l'Oceania. Le imprese che indicano i paesi di quest'area come principali partner commerciali sono davvero poche, appena lo 0,1 per cento del campione. Le imprese che lo fanno, però, realizzano nei paesi dell'area una percentuale tutt'altro che insignificante del fatturato, prossima al 14 per cento, ed in crescita notevole rispetto al 2005 (era il 10 per cento).

Questo stesso tipo di analisi può essere affinata passando dall'area geografica al paese di destinazione delle esportazioni. Vi sono alcuni fenomeni salienti che meritano di essere messi in evidenza:

- a) in primo luogo, va notato che Francia e Germania continuano ad essere citati, nel 2010, come i maggiori partner dalla maggior parte delle imprese del campione ma con una differenza sostanziale, mentre il fatturato realizzato in Francia è in calo rispetto al 2005, l'esatto contrario succede per il fatturato realizzato in Germania. Anche questo dato è coerente con quanto riportato nella sezione che analizza gli andamenti settoriali e per paese dell'export regionale;
- b) Va poi messo in luce il ridimensionamento di Spagna e Regno Unito che, al momento dell'indagine campionaria, stavano subendo più di altri le conseguenze della crisi innescata dai muti sub-prime. In ridimensionamento anche il ruolo del Giappone.
- c) Da notare anche l'ascesa della Russia, citata dall'8,6 per cento delle imprese come principale partner, imprese che realizzano verso questo paese oltre il 27 per cento del fatturato (imprese molto specializzate, quindi);
- d) Interessante anche l'evoluzione del ruolo della Cina. Le imprese che la citano come una fra le principali mete di esportazione sono aumentate, ma senza stravolgimenti (dal 4,2 al 4,9 per cento). Quello che invece è aumentato di molto è il peso delle esportazioni che queste imprese indirizzano alla "Terra di Mezzo", che è passato dal 19,4 al 27,4 per cento.
- e) Esiste, in sostanza, una sorta di specializzazione progressiva man mano che ci si allontana dall'Italia. Cioè, le imprese che citano i paesi più lontani come propri principali mercati di esportazione, calano all'aumentare della distanza mentre il peso delle esportazioni che queste imprese realizzano nei paesi lontani aumenta.

Capitolo 2: Le strategie sui mercati esteri delle imprese esportatrici emiliano-romagnole

Il primo aspetto della strategia di commercializzazione sui mercati stranieri da indagare riguarda il **canale distributivo utilizzato per raggiungere la clientela**.

Fig. 2.7 Quali canali distributivi utilizza la vostra azienda per vendere i propri prodotti all'estero?

Settori	Agenti/ rappres ent	Catene distrib straniere	Comm. elettroni co	Dettagli anti	Filiali azienda	Grossisti, buyer estero	Grossisti buyer in Italia	Vendita diretta a clienti	Altro
Agroalimentare	26,6%	11,0%	1,8%	4,6%	1,8%	27,5%	12,8%	58,7%	0,9%
Sistema Moda	27,5%	8,7%	1,4%	11,6%	0,0%	17,4%	10,1%	59,4%	0,0%
Legno, mobili	42,9%	14,3%	11,9%	2,4%	7,1%	38,1%	7,1%	50,0%	2,4%
Petrolchimico, farmaceutica	29,0%	6,5%	0,0%	3,2%	0,0%	29,0%	9,7%	64,5%	3,2%
Gomma-plastica	26,0%	8,0%	6,0%	0,0%	6,0%	26,0%	14,0%	66,0%	0,0%
Minerali non metalliferi	34,8%	4,3%	17,4%	8,7%	4,3%	26,1%	21,7%	60,9%	0,0%
Produzione e lavorazione metalli	28,1%	5,9%	3,9%	2,6%	7,2%	15,0%	7,8%	71,9%	1,3%
Elettricità- elettronica	16,7%	12,8%	5,1%	1,3%	7,7%	16,7%	6,4%	66,7%	0,0%
Meccanica	24,7%	6,5%	4,2%	1,4%	6,0%	19,5%	3,7%	65,6%	3,3%
Mezzi di trasporto	13,8%	6,9%	3,4%	0,0%	10,3%	10,3%	0,0%	86,2%	3,4%
Altro manifatturiero	26,2%	4,8%	16,7%	2,4%	4,8%	21,4%	9,5%	73,8%	0,0%
Altro	10,0%	5,0%	10,0%	10,0%	0,0%	20,0%	15,0%	80,0%	0,0%
Totale e compresenti	Agenti/ rappres ent	Catene distrib straniere	Comm. elettroni co	Dettagli anti	Filiali azienda	Grossisti, buyer estero	Grossisti buyer in Italia	Vendita diretta a clienti	Altro
Totale imprese	25,8%	8,0%	5,1%	3,3%	5,1%	20,9%	8,2%	66,0%	1,5%
Imprese compresenti	25,4%	6,2%	5,3%	4,3%	4,8%	21,1%	9,1%	72,2%	1,0%

Poiché erano possibili più risposte, i totali sono superiori al 100 per cento.

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna.

Si ha la prevalenza di tre canali distributivi sugli altri: vendite dirette, agenti e rappresentanti e grossisti e buyer esteri. Nel 2010 i due terzi delle imprese esportatrici emiliano-romagnole faceva uso (anche) della vendita diretta a clienti ed utilizzatori finali. Nel 2005 questa quota era di 2 punti percentuali più bassa e questo può essere interpretato come il segno di un progressivo allungamento del controllo sulle fasi a valle della catena del valore, quelle dove spesso i margini crescono per via del contatto sempre più diretto con l'acquirente finale. Il canale distributivo diretto è maggiormente diffuso nel settore dei mezzi di trasporto, nel settore delle lavorazioni dei metalli e nel settore delle "altre" manifatture. Si tratta di quei settori dove è più diffusa la lavorazione su commessa che presuppone un rapporto più diretto col cliente finale. Quasi il 26 per cento delle imprese faceva uso di agenti e rappresentanti, mentre quasi il 21 per cento si affidava a grossisti e buyer esteri. La limitata diffusione internazionale delle catene commerciali italiane viene rispecchiata da quest'ultimo dato che è più che doppio rispetto al corrispondente relativo a grossisti e buyer italiani.

Le filiali all'estero, pur interessando una percentuale di poco superiore al 5 per cento delle imprese esportatrici regionali, hanno più che raddoppiato la propria incidenza in cinque anni.

Dalla tecnica commerciale sappiamo che ogni tipologia di produzione ha alcune modalità tipiche di commercializzazione sui mercati esteri (così come sui mercati nazionali). L'uso di agenti e rappresentanti è particolarmente frequente nel settore legno-mobili, in quello petrolchimico-farmaceutico, e nella produzione e lavorazione di metalli. L'uso di grossisti e buyers esteri è molto diffuso anche

nell'alimentare, nella lavorazione di minerali non metalliferi e nel settore gomma-plastica. La presenza di filiali aziendali all'estero è più diffusa nella commercializzazione di mezzi di trasporto, di prodotti elettrici ed elettronici, nella produzione e lavorazione di metalli e nel settore legno mobili mentre è assente nel settore petrolchimico-farmaceutico e nel sistema moda.

Fig. 2.8 Quali canali distributivi utilizza la vostra azienda per vendere i propri prodotti all'estero?

Classe dimensionale	Agenti/ rappresent	Catene distrib straniere	Comm. elettronico	Dettagli anti	Filiali azienda	Grossisti buyer estero	Grossisti buyer in Italia	Vendita diretta a clienti	Altro
Meno di 10 addetti	23,0%	4,8%	6,7%	2,6%	1,9%	20,1%	5,8%	67,1%	0,6%
da 10 a 19	23,3%	5,8%	4,4%	1,9%	3,9%	21,8%	9,7%	66,5%	0,5%
da 20 a 49	25,9%	9,4%	4,2%	3,8%	4,2%	18,9%	8,0%	68,4%	2,8%
da 50 a 99	38,0%	12,7%	5,1%	3,8%	2,5%	25,3%	11,4%	63,3%	2,5%
da 100 a 249	37,1%	17,1%	0,0%	8,6%	34,3%	20,0%	8,6%	57,1%	2,9%
250 e oltre	25,0%	37,5%	6,3%	12,5%	43,8%	31,3%	25,0%	37,5%	6,3%
Ufficio export	Agenti/ rappresent	Catene distrib straniere	Comm. elettronico	Dettagli anti	Filiali azienda	Grossisti buyer estero	Grossisti buyer in Italia	Vendita diretta a clienti	Altro
Senza ufficio export	21,5%	4,7%	5,4%	2,2%	2,0%	13,2%	4,7%	70,5%	1,3%
Con ufficio export	30,4%	11,6%	4,8%	4,3%	8,5%	29,2%	12,1%	61,1%	1,7%
Fatturato estero	Agenti/ rappresent	Catene distrib straniere	Comm. elettronico	Dettagli anti	Filiali azienda	Grossisti buyer estero	Grossisti buyer in Italia	Vendita diretta a clienti	Altro
Meno del 5%	13,3%	3,0%	3,0%	0,0%	3,7%	8,1%	5,9%	76,3%	1,5%
dal 5% al 20%	28,1%	5,7%	7,3%	2,1%	0,5%	17,7%	6,3%	66,7%	0,5%
dal 20% al 50%	26,6%	11,2%	4,1%	4,5%	6,7%	22,8%	8,2%	62,2%	1,5%
dal 50% al 70%	30,1%	11,3%	6,0%	4,5%	9,8%	32,3%	13,5%	65,4%	0,8%
oltre il 70%	30,6%	8,2%	5,1%	4,1%	5,1%	22,4%	5,1%	64,3%	3,1%
Unità operative all'estero	Agenti/ rappresent	Catene distrib straniere	Comm. elettronico	Dettagli anti	Filiali azienda	Grossisti buyer estero	Grossisti buyer in Italia	Vendita diretta a clienti	Altro
Nessuna	23,6%	6,5%	5,6%	3,3%	2,0%	20,4%	7,4%	68,8%	1,4%
Commerciali	37,5%	10,6%	3,8%	2,9%	9,6%	26,9%	8,7%	51,9%	1,0%
Produttive	30,8%	20,0%	1,5%	3,1%	30,8%	16,9%	16,9%	58,5%	3,1%
Totale e compresenti	Agenti/ rappresent	Catene distrib straniere	Comm. elettronico	Dettagli anti	Filiali azienda	Grossisti buyer estero	Grossisti buyer in Italia	Vendita diretta a clienti	Altro
Totale imprese	25,8%	8,0%	5,1%	3,3%	5,1%	20,9%	8,2%	66,0%	1,5%
Imprese compresenti	25,4%	6,2%	5,3%	4,3%	4,8%	21,1%	9,1%	72,2%	1,0%

Poiché erano possibili più risposte, i totali sono superiori al 100 per cento.

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna.

L'utilizzo di alcune canali distributivi dimostra una correlazione con la *dimensione aziendale* misurata in termini di addetti. In particolare, la frequenza con la quale l'impresa utilizza (anche) le catene distributive straniere cresce al crescere delle dimensione aziendale. Lo stesso dicasi per le filiali aziendali, in maniera ancor più notevole (passando dall'1,9 per cento delle imprese sotto i 10 addetti al 44 per cento delle imprese con 250 addetti ed oltre). Andamento esattamente opposto per la vendita diretta ai clienti finali la cui frequenza di utilizzo cala all'aumentare della dimensione aziendale.

Una certa relazione esiste anche tra il possesso di un *ufficio dedicato al commercio con l'estero* e l'uso dei diversi canali distributivi. In particolare, le imprese che possiedono un ufficio estero con maggior frequenza fanno ricorso a agenti e rappresentanti, catene distributive straniere, filiali proprie d'azienda e grossisti e buyer esteri, mentre fanno molto meno ricorso alla vendita diretta.

Anche il peso del fatturato estero appare correlato all'uso di alcuni canali distributivi: l'uso di agenti e rappresentanti cresce al crescere del peso dell'export sul fatturato complessivo, mentre la vendita diretta alla clientela mostra una relazione contraria.

Fig. 2.9 Qual è il paese di appartenenza del vostro principale concorrente commerciale straniero?

PAESE	2005	2010	trend
Germania	18,1%	22,8%	↑
Francia	11,7%	14,0%	↑
Cina	22,5%	24,7%	↑
Turchia	2,2%	3,4%	↗
India	1,1%	1,8%	→
Svizzera	0,8%	1,3%	→
Bulgaria	0,2%	0,7%	→
Regno Unito	2,6%	3,1%	→
Brasile	0,2%	0,6%	→
Taiwan	0,5%	0,7%	→
Albania	0,2%	0,4%	→
Ceca, Repubblica	0,6%	0,7%	→
Svezia	0,5%	0,4%	→
Russia	0,5%	0,4%	→
Corea del Sud	0,8%	0,7%	→
Polonia	1,4%	1,2%	→
Grecia	1,5%	1,2%	→
Danimarca	1,3%	0,9%	→
Austria	1,3%	0,7%	↘
Paesi Bassi	2,0%	1,5%	↘
Belgio	1,6%	0,9%	↘
Portogallo	1,0%	0,3%	↘
Spagna	10,0%	8,2%	↓
Romania	2,5%	0,7%	↓
Stati Uniti	6,5%	4,6%	↓

Poiché erano possibili più risposte, i totali sono superiori al 100 per cento.

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna.

Il paese più spesso citato come ***patria dei concorrenti stranieri*** sui mercati esteri delle nostre imprese è la Cina, seguita dalla Germania e dalla Francia. E' interessante notare come l'aumento maggiore di citazioni non sia quello della Cina ma quello, proprio, della Germania.

Stati Uniti e Spagna sono ancora molto citati ma sono in forte ridimensionamento rispetto alla rilevazione del 2005. In ascesa i concorrenti con quartier generale in Turchia anche se questo viene citato solo dal 3,4 per cento delle imprese intervistate. Chi ha lavorato con imprese di questo paese sa che sono in grado di realizzare un connubio ammirevole di qualità medio alta e prezzi medio bassi. In ridimensionamento il ruolo di Paesi Bassi, Austria, Belgio, Portogallo e Romania. Quest'ultimo paese in particolare è quasi scomparso della lista dei paesi in cui hanno sede le imprese concorrenti di quelle regionali.

Un aspetto molto importante per la definizione del posizionamento competitivo sui mercati esteri è dato dall'***uso delle leve competitive***. La teoria del marketing identifica solo due leve competitive: il vantaggio di costo e la differenziazione del prodotto. Applicando questa teoria alla pratica del commercio internazionale, si ottengono 5 leve competitive il cui utilizzo da parte delle imprese della regione è stato oggetto dell'indagine. Le cinque leve sono:

- a) Qualità del prodotto;
- b) Innovazione tecnologica;

- c) Estetica e design;
- d) Prezzo e condizioni di pagamento;
- e) Tempi di consegna e capillarità della rete distributiva.






L'indagine sull'uso delle leve competitive ha prodotto una messe di dati notevole che ha reso necessaria la realizzazione di una sintesi che potesse dare un'informazione accessibile. Per fare questo, tutti i dati ricavati sono stati aggregati statisticamente per creare un indice di utilizzo di ogni leva, i cui valori possono oscillare da 1 a 100. Grazie a questa tecnica, l'importanza assegnata ad ogni leva nel corso dell'ultima rilevazione è confrontabile con quella risultante dalla rilevazione precedente.

Questo indice di sintesi raggiunge il suo massimo valore (89,2) per la leva competitiva qualità del prodotto. Da notare subito il fatto che questo elevato valore è comunque inferiore a quello del 2005. Questo risultato fa riflettere poiché potrebbe essere indice di un calo di interesse delle nostre imprese alla qualità del prodotto, una sorta "trading down" delle nostre produzioni, proprio in un momento in cui fuggire dalle nicchie di competitività sul prezzo è vitale per le imprese che non possono permettersi di comprimere i costi oltre un certo livello. Questo risultato sembra parzialmente in contraddizione, poi, con il fatto che il valor medio delle esportazioni regionali risulta complessivamente in aumento, come risulta dalla recenti indagini di Unioncamere Emilia-Romagna.

La seconda leva competitiva in termini di indice sintetico è quella dell'innovazione (59,5) in aumento rispetto ai risultati del 2005. La situazione di questa leva competitiva può contribuire a spiegare l'andamento della precedente. Un "travaso" tra queste due leve competitive, infatti, è possibile data la loro contiguità concettuale (basti pensare come, spesso, la qualità del prodotto venga raggiunta tramite innovazione dello stesso).

La terza leva competitiva in questa graduatoria è costituita dai tempi di consegna e dalla capillarità della rete distributiva che raggiunge un punteggio di 59, in calo rispetto al dato dell'anno passato. Questo calo lascia un po' sorpresi poiché il passaggio alla "lean production" ha interessato, anche se con intensità variabile, tutte le filiere produttive e, com'è noto, i tempi di consegna (corti e certi) sono alla base di questo sistema di organizzazione della produzione lungo le filiere della sub-fornitura.

Fig. 2.10. I valori e gli andamenti dell'indice sintetico relativo all'uso da parte delle imprese delle leve competitive all'estero

LEVA COMPETITIVA	Valore indicatore sintetico	Trend 2005 - 2010
Qualità	89,2	
Innovazione	59,5	
Estetica e design	37,6	
Prezzi e condizioni pagamento	53,8	
Tempi consegna e rete distributiva	59,0	

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna.

I prezzi e le condizioni di pagamento occupano la quarta posizione in termini di indice sintetico, con un valore pari a 53,8 ed in calo rispetto al 2005. Questo dato è interessante e va a corroborare in parte quanto già detto in merito all'innovazione di prodotto. In particolare, il fatto che le imprese dell'Emilia-Romagna che operano sui mercati esteri vedano calare l'importanza del prezzo come leva competitiva, ci suggerisce che la competizione sull'innovazione è andata a sostituire e sostenere quella sulla qualità mentre non si è prodotto, almeno in termini aggregati, il passaggio alla temuta competizione sul prezzo tout-court.

Chiude la disamina delle leve competitive impiegate all'estero dalle imprese della regione, l'estetica ed il design con un valore dell'indice sintetico pari a 37,6 ed in calo rispetto al 2005. Quest'ultima variazione potrebbe essere attribuita alla modifica della composizione settoriale dell'export regionale nel passaggio dal 2005 al 2010. Il diminuire del peso della moda, infatti, può essere responsabile di una parte di questa variazione poiché il settore in parola è quello in cui estetica e design giocano chiaramente un ruolo importante.

Anche l'importanza delle diverse leve competitive varia a seconda del settore e della dimensione d'impresa. Per quel che riguarda la dimensione d'impresa si ha che l'uso di pressoché tutte le leve competitive cresce al crescere delle dimensioni. Questo è particolarmente vero per quel che riguarda l'innovazione tecnologica e l'estetica e design. Sempre vero, ma con un effetto relativamente più contenuto, per qualità del prodotto e tempi di consegna e qualità della rete distributiva. Più incerto,

invece, il ruolo della dimensione nel caso della leva prezzo e condizioni di pagamento dove il differenziale dell'indice tra imprese molto piccole ed imprese molto grandi è limitato ed alcune classi dimensionali fanno eccezione ad una generale crescita della importanza della leva al crescere della dimensione.

Fig. 2.10.A La sua azienda usa le seguenti leve competitive per favorire il proprio posizionamento o incrementare le proprie vendite sui mercati esteri?

Leva competitiva: QUALITA' DEL PRODOTTO					
Settori	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Agroalimentare	22,0%	78,0%	0,0%	89,0	↓
Sistema Moda	21,7%	78,3%	0,0%	89,1	↓
Legno, mobili	14,3%	78,6%	7,1%	85,7	↓
Petrochimico, farmaceutica	22,6%	77,4%	0,0%	88,7	→
Gomma-plastica	22,0%	76,0%	2,0%	87,0	↘
Minerali non metalliferi	30,4%	69,6%	0,0%	84,8	↓
Produzione e lavorazione metalli	17,0%	81,0%	2,0%	89,5	→
Elettricità-elettronica	20,5%	76,9%	2,6%	87,2	↓
Meccanica	14,0%	85,1%	0,9%	92,1	↗
Mezzi di trasporto	14,3%	85,7%	0,0%	92,9	↑
Altro manifatturiero	11,9%	85,7%	2,4%	91,7	↑
Altro	10,0%	90,0%	0,0%	95,0	↑
Classe dimensionale	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Meno di 10 addetti	20,4%	77,6%	1,9%	87,9	↘
da 10 a 19	17,5%	79,6%	2,9%	88,3	→
da 20 a 49	15,2%	84,8%	0,0%	92,4	↗
da 50 a 99	16,5%	83,5%	0,0%	91,8	→
da 100 a 249	17,1%	82,9%	0,0%	91,4	↓
250 e oltre	12,5%	87,5%	0,0%	93,8	↑
Fatturato estero	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Meno del 5%	23,7%	71,1%	5,2%	83,0	↘
dal 5% al 20%	21,5%	77,0%	1,6%	87,7	↓
dal 20% al 50%	16,1%	83,5%	0,4%	91,6	→
dal 50% al 70%	15,0%	85,0%	0,0%	92,5	→
oltre il 70%	11,2%	87,8%	1,0%	93,4	→
Unità operative all'estero	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Nessuna	18,7%	79,6%	1,7%	88,9	→
Commerciali	13,5%	86,5%	0,0%	93,3	↓
Produttive	15,4%	84,6%	0,0%	92,3	→
Provincia	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Bologna	19,8%	79,7%	0,5%	89,6	↓
Ferrara	11,9%	88,1%	0,0%	94,0	↑
Forlì-Cesena	18,4%	81,6%	0,0%	90,8	→
Modena	19,8%	78,4%	1,8%	88,3	→
Piacenza	21,9%	75,0%	3,1%	85,9	↓
Parma	17,9%	80,2%	1,9%	89,2	↘
Ravenna	24,1%	72,2%	3,7%	84,3	↓
Reggio Emilia	10,1%	87,8%	2,0%	92,9	↑
Rimini	21,6%	78,4%	0,0%	89,2	↘
Ufficio export	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Senza ufficio export	22,0%	75,3%	2,7%	86,3	↘
Con ufficio export	13,3%	86,7%	0,0%	93,4	→
Totale e compresenti	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Totale imprese	17,8%	80,8%	1,4%	89,7	→
Imprese compresenti	16,7%	81,8%	1,4%	90,2	→

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna.

Fig. 2.10.B La sua azienda usa le seguenti leve competitive per favorire il proprio posizionamento o incrementare le proprie vendite sui mercati esteri?

Leva competitiva: INNOVAZIONE TECNOLOGICA					
Settori	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Agroalimentare	41,3%	23,9%	34,9%	44,5	↗
Sistema Moda	29,0%	31,9%	39,1%	46,4	↑
Legno, mobili	47,6%	31,0%	21,4%	54,8	↑
Petrochimico, farmaceutica	33,3%	40,0%	26,7%	56,7	↓
Gomma-plastica	40,0%	30,0%	30,0%	50,0	↓
Minerali non metalliferi	43,5%	30,4%	26,1%	52,2	↓
Produzione e lavorazione metalli	44,4%	34,6%	20,9%	56,9	↓
Elettricità-elettronica	38,5%	48,7%	12,8%	67,9	↓
Meccanica	37,7%	48,8%	13,5%	67,7	↓
Mezzi di trasporto	50,0%	35,7%	14,3%	60,7	↔
Altro manifatturiero	45,2%	38,1%	16,7%	60,7	↑
Altro	55,0%	25,0%	20,0%	52,5	↑
Classe dimensionale	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Meno di 10 addetti	39,7%	33,3%	26,9%	53,2	↑
da 10 a 19	48,5%	28,6%	22,8%	52,9	↓
da 20 a 49	39,8%	39,8%	20,4%	59,7	↔
da 50 a 99	35,4%	50,6%	13,9%	68,4	↔
da 100 a 249	28,6%	65,7%	5,7%	80,0	↑
250 e oltre	12,5%	75,0%	12,5%	81,3	↑
Fatturato estero	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Meno del 5%	35,6%	31,9%	32,6%	49,6	↔
dal 5% al 20%	46,1%	25,7%	28,3%	48,7	↓
dal 20% al 50%	41,9%	40,1%	18,0%	61,0	↔
dal 50% al 70%	33,1%	52,6%	14,3%	69,2	↑
oltre il 70%	39,8%	42,9%	17,3%	62,8	↑
Unità operative all'estero	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Nessuna	43,0%	32,9%	24,1%	54,4	↔
Commerciali	28,8%	53,8%	17,3%	68,3	↔
Produttive	32,3%	60,0%	7,7%	76,2	↑
Provincia	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Bologna	42,8%	34,8%	22,5%	56,1	↗
Ferrara	33,3%	57,1%	9,5%	73,8	↑
Forlì-Cesena	44,8%	31,0%	24,1%	53,4	↓
Modena	38,3%	38,3%	23,4%	57,5	↓
Piacenza	46,9%	25,0%	28,1%	48,4	↓
Parma	39,0%	40,0%	21,0%	59,5	↑
Ravenna	35,2%	42,6%	22,2%	60,2	↗
Reggio Emilia	41,2%	36,5%	22,3%	57,1	↑
Rimini	40,5%	40,5%	18,9%	60,8	↑
Ufficio export	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Senza ufficio export	44,4%	28,7%	26,9%	50,9	↘
Con ufficio export	36,3%	47,0%	16,7%	65,1	↔
Totale e compresenti	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Totale imprese	40,5%	37,5%	22,0%	57,7	↔
Imprese compresenti	38,3%	36,8%	24,9%	56,0	↔

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna.

Fig. 2.10.C La sua azienda usa le seguenti leve competitive per favorire il proprio posizionamento o incrementare le proprie vendite sui mercati esteri?

Leva competitiva: ESTETICA E DESIGN					
Settori	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Agroalimentare	38,7%	17,0%	44,3%	36,3	↓
Sistema Moda	27,5%	59,4%	13,0%	73,2	↓
Legno, mobili	21,4%	52,4%	26,2%	63,1	↓
Petrochimico, farmaceutica	32,3%	16,1%	51,6%	32,3	↓
Gomma-plastica	28,0%	20,0%	52,0%	34,0	↓
Minerali non metalliferi	13,6%	40,9%	45,5%	47,7	↓
Produzione e lavorazione metalli	29,1%	19,2%	51,7%	33,8	↓
Elettricità-elettronica	44,9%	19,2%	35,9%	41,7	↓
Meccanica	34,3%	21,6%	44,1%	38,7	↔
Mezzi di trasporto	31,0%	37,9%	31,0%	53,4	↓
Altro manifatturiero	25,0%	45,0%	30,0%	57,5	↓
Altro	5,0%	25,0%	70,0%	27,5	↓
Classe dimensionale	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Meno di 10 addetti	34,3%	25,6%	40,1%	42,8	↓
da 10 a 19	33,5%	29,6%	36,9%	46,3	↓
da 20 a 49	26,3%	23,9%	49,8%	37,1	↓
da 50 a 99	29,9%	24,7%	45,5%	39,6	↓
da 100 a 249	35,3%	32,4%	32,4%	50,0	↑
250 e oltre	18,8%	56,3%	25,0%	65,6	↑
Fatturato estero	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Meno del 5%	26,1%	23,9%	50,0%	36,9	↓
dal 5% al 20%	31,9%	23,4%	44,7%	39,4	↓
dal 20% al 50%	36,6%	28,3%	35,1%	46,6	↓
dal 50% al 70%	26,3%	33,8%	39,8%	47,0	↓
oltre il 70%	30,9%	25,8%	43,3%	41,2	↓
Unità operative all'estero	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Nessuna	31,3%	26,9%	41,8%	42,5	↓
Commerciali	35,0%	23,3%	41,7%	40,8	↓
Produttive	28,1%	32,8%	39,1%	46,9	↓
Provincia	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Bologna	34,2%	25,7%	40,1%	42,8	↓
Ferrara	29,3%	29,3%	41,5%	43,9	↔
Forlì-Cesena	26,7%	29,1%	44,2%	42,4	↓
Modena	29,9%	35,4%	34,8%	50,3	↓
Piacenza	32,3%	22,6%	45,2%	38,7	↓
Parma	39,0%	18,1%	42,9%	37,6	↓
Ravenna	24,5%	17,0%	58,5%	29,2	↓
Reggio Emilia	28,4%	26,4%	45,3%	40,5	↓
Rimini	38,9%	33,3%	27,8%	52,8	↓
Ufficio export	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Senza ufficio export	30,8%	22,4%	46,8%	37,8	↓
Con ufficio export	32,3%	31,8%	35,9%	47,9	↓
Totale e compresenti	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Totale imprese	31,5%	26,9%	41,6%	42,7	↓
Imprese compresenti	31,9%	30,9%	37,2%	46,9	↔

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna.

Fig. 2.10.D La sua azienda usa le seguenti leve competitive per favorire il proprio posizionamento o incrementare le proprie vendite sui mercati esteri?

Leva competitiva: PREZZO E CONDIZIONI DI PAGAMENTO					
Settori	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Agroalimentare	50,5%	29,4%	20,2%	54,6	↓
Sistema Moda	64,7%	19,1%	16,2%	51,5	↘
Legno, mobili	38,1%	28,6%	33,3%	47,6	↓
Petrochimico, farmaceutica	45,2%	41,9%	12,9%	64,5	↓
Gomma-plastica	36,7%	36,7%	26,5%	55,1	↓
Minerali non metalliferi	65,2%	30,4%	4,3%	63,0	↑
Produzione e lavorazione metalli	52,0%	33,6%	14,5%	59,5	↓
Elettricità-elettronica	38,5%	30,8%	30,8%	50,0	↓
Meccanica	45,1%	37,7%	17,2%	60,2	↘
Mezzi di trasporto	37,0%	37,0%	25,9%	55,6	↔
Altro manifatturiero	47,6%	31,0%	21,4%	54,8	↓
Altro	35,0%	45,0%	20,0%	62,5	↔
Classe dimensionale	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Meno di 10 addetti	44,8%	32,9%	22,3%	55,3	↓
da 10 a 19	50,0%	32,0%	18,0%	57,0	↓
da 20 a 49	47,6%	34,3%	18,1%	58,1	↓
da 50 a 99	48,1%	35,4%	16,5%	59,5	↓
da 100 a 249	51,4%	25,7%	22,9%	51,4	↓
250 e oltre	43,8%	37,5%	18,8%	59,4	↑
Fatturato estero	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Meno del 5%	49,6%	28,9%	21,5%	53,7	↓
dal 5% al 20%	42,9%	36,6%	20,4%	58,1	↔
dal 20% al 50%	49,2%	34,6%	16,2%	59,2	↓
dal 50% al 70%	42,7%	32,8%	24,4%	54,2	↓
oltre il 70%	53,1%	27,6%	19,4%	54,1	↓
Unità operative all'estero	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Nessuna	47,5%	33,5%	19,0%	57,3	↓
Commerciali	45,1%	33,3%	21,6%	55,9	↓
Produttive	49,2%	27,7%	23,1%	52,3	↓
Provincia	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Bologna	47,3%	32,3%	20,4%	55,9	↓
Ferrara	42,9%	33,3%	23,8%	54,8	↓
Forlì-Cesena	44,2%	45,3%	10,5%	67,4	↑
Modena	49,1%	31,7%	19,2%	56,3	↔
Piacenza	50,0%	37,5%	12,5%	62,5	↘
Parma	48,6%	29,5%	21,9%	53,8	↓
Ravenna	45,3%	32,1%	22,6%	54,7	↓
Reggio Emilia	49,3%	30,4%	20,3%	55,1	↓
Rimini	40,5%	32,4%	27,0%	52,7	↓
Ufficio export	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Senza ufficio export	46,2%	32,0%	21,8%	55,1	↓
Con ufficio export	48,5%	34,2%	17,2%	58,5	↓
Totale e compresenti	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Totale imprese	47,3%	33,1%	19,6%	56,7	↓
Imprese compresenti	55,6%	28,0%	16,4%	55,8	↓

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna

Fig. 2.10.E La sua azienda usa le seguenti leve competitive per favorire il proprio posizionamento o incrementare le proprie vendite sui mercati esteri?

Leva competitiva: TEMPI DI CONSEGNA E CAPILLARITA' DELLA RETE DISTRIBUTIVA					
Settori	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Agroalimentare	53,7%	31,5%	14,8%	58,3	↓
Sistema Moda	55,1%	36,2%	8,7%	63,8	↓
Legno, mobili	42,9%	35,7%	21,4%	57,1	↓
Petrochimico, farmaceutica	45,2%	45,2%	9,7%	67,7	↑
Gomma-plastica	30,0%	50,0%	20,0%	65,0	↘
Minerali non metalliferi	43,5%	43,5%	13,0%	65,2	↘
Produzione e lavorazione metalli	49,0%	35,3%	15,7%	59,8	↓
Elettricità-elettronica	46,2%	42,3%	11,5%	65,4	↓
Meccanica	48,8%	38,5%	12,7%	62,9	↘
Mezzi di trasporto	21,4%	71,4%	7,1%	82,1	↑
Altro manifatturiero	47,6%	47,6%	4,8%	71,4	↗
Altro	55,0%	35,0%	10,0%	62,5	↘
Classe dimensionale	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Meno di 10 addetti	47,3%	39,9%	12,8%	63,6	↘
da 10 a 19	51,9%	34,0%	14,1%	60,0	↓
da 20 a 49	44,3%	41,9%	13,8%	64,0	↓
da 50 a 99	42,9%	42,9%	14,3%	64,3	↘
da 100 a 249	51,4%	40,0%	8,6%	65,7	↘
250 e oltre	37,5%	56,3%	6,3%	75,0	↗
Fatturato estero	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Meno del 5%	48,9%	28,9%	22,2%	53,3	↓
dal 5% al 20%	43,5%	38,2%	18,3%	59,9	↓
dal 20% al 50%	49,8%	41,5%	8,7%	66,4	↓
dal 50% al 70%	46,6%	44,4%	9,0%	67,7	↓
oltre il 70%	46,4%	43,3%	10,3%	66,5	↓
Unità operative all'estero	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Nessuna	48,5%	37,1%	14,4%	61,3	↓
Commerciali	40,4%	50,0%	9,6%	70,2	↓
Produttive	44,6%	49,2%	6,2%	71,5	↗
Provincia	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Bologna	43,3%	46,0%	10,7%	67,6	↘
Ferrara	52,4%	33,3%	14,3%	59,5	↓
Forlì-Cesena	44,7%	44,7%	10,6%	67,1	↑
Modena	49,1%	38,9%	12,0%	63,5	↓
Piacenza	34,4%	46,9%	18,8%	64,1	↘
Parma	51,9%	33,0%	15,1%	59,0	↓
Ravenna	38,9%	40,7%	20,4%	60,2	↓
Reggio Emilia	49,0%	37,4%	13,6%	61,9	↓
Rimini	62,2%	24,3%	13,5%	55,4	↓
Ufficio export	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Senza ufficio export	49,4%	34,6%	16,0%	59,3	↓
Con ufficio export	44,9%	44,9%	10,2%	67,4	↓
Totale e compresenti	Abbastanza	Molto	Poco	Indice	Trend
Totale imprese	47,3%	39,6%	13,2%	63,2	↓
Imprese compresenti	50,5%	38,9%	10,6%	64,2	↓

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna

Per quel che riguarda i settori produttivi, invece, è necessario distinguere tra leva competitiva e leva competitiva. La qualità del prodotto e l'innovazione tecnologica, in particolare, risultano particolarmente importati per il comparto meccanico allargato (comprendente anche mezzi di trasporto ed elettronica) e l'altro manifatturiero. Il prezzo e le condizioni di pagamento sembrano invece avere una rilevanza maggiore per petrolchimico e farmaceutico e per i minerali non metalliferi. I tempi di consegna e la capillarità delle rete distributiva sono di maggior importanza per i mezzi di trasporto e l'altro manifatturiero. Da ultimo ma non per ultimo, estetica e design è più utilizzata dalle imprese del sistema moda, da quelle del mobile e del legno ma anche da quelle dei mezzi di trasporto e dell'altro manifatturiero.

Di particolare rilievo per la definizione della strategia di presenza sui mercati esteri è la **scelta dello strumento di relazione economica impiegato per garantire la propria presenza** sui mercati esteri. Dalla teoria del commercio estero, sappiamo che gli strumenti principali da utilizzare sui mercati internazionali sono le filiali o uffici di vendita all'estero, gli stabilimenti produttivi all'estero, gli accordi di commercializzazione e produzione con imprese estere e la subforniture (la commissione) di lavori all'estero.

Fig. 2.11. Impiego dei diversi strumenti di relazione con l'estero dal parte delle imprese esportatrici dell'Emilia-Romagna

Strumento di relazione con l'estero impiegato	2005	2010	Trend
Filiali o uff.vendita estero	9,8%	13,5%	↑
Stabilimenti produttivi estero	2,6%	4,7%	↑
Accordi commercializz. o produz.	24,3%	25,1%	↑
Commissiona lavori all'estero	8,0%	15,0%	↑

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna

Una prima panoramica sull'uso delle diverse forme di presenza mette in luce come l'impiego di tutte sia aumentato negli anni tra il 2005 ed il 2010. Questo evidenzia come la presenza delle imprese emiliano-romagnole all'estero si svolga su basi sempre più solide.

D'interesse anche il fatto che, fra le diverse strategie di presenza all'estero, quella più tradizionale, cioè gli accordi di commercializzazione e produzione all'estero, sia aumentata meno intensamente delle forme più avanzate. In particolare, le filiali o uffici di vendita all'estero sono aumentati di quasi il 40% e gli stabilimenti produttivi sono quasi raddoppiati. Certo, l'incidenza dell'impiego di questi ultimi rimane sotto il 5 per cento ma l'aumento dell'interesse da parte delle imprese regionali è notevole.

Venendo ai singoli strumenti di realizzazione della presenza imprenditoriale all'estero, è possibile notare che, per quel che riguarda **le filiali e gli uffici vendita di proprietà all'estero**, si ha un forte effetto settore.

In particolare, i settori che maggiormente utilizzano questi strumenti sono il comparto meccanico in senso ampio (compresa l'elettronica-elettricità e i mezzi di trasporto) ed i minerali non metalliferi (che ricomprendono il settore delle piastrelle). Nel confronto col 2005, mentre la meccanica in senso ampio vede un aumento dell'uso di questi strumenti, i minerali non metalliferi registrano una parallela contrazione. Quindi, dei due comparti che maggiormente possiedono filiali e uffici di vendita all'estero, uno registra anche un aumento degli stessi, l'altro una diminuzione. Come spesso succede in questa disamina, invece, il settore che fa minore ricorso agli strumenti in parola è quello dell'agroalimentare (6,5 per cento).

L'effetto dimensione d'impresa è elevatissimo con il possesso di proprie filiali e uffici all'estero che sale dal 5,4 per cento delle imprese con meno di 10 addetti al 68,8 per cento delle imprese con 250 addetti ed oltre. Tutte le classi dimensionali registrano un aumento dell'impiego di filiali e uffici di vendita, anche se il tasso varia da classe a classe.

Fig. 2.12. Attualmente, avete all'estero Vostre Filiali o Vostrì Uffici Vendita ?

Settori	2005		2010		Trend
	No	Si	No	Si	
Agroalimentare	91,1%	8,9%	93,5%	6,5%	↘
Sistema Moda	92,8%	7,2%	92,8%	7,2%	→
Legno, mobili	93,8%	6,2%	90,5%	9,5%	↗
Petrolchimico, farmaceutica	96,8%	3,2%	87,1%	12,9%	↑
Gomma-plastica	88,7%	11,3%	88,0%	12,0%	→
Minerali non metalliferi	83,8%	16,2%	87,0%	13,0%	↓
Produzione e lavorazione metalli	90,6%	9,4%	90,8%	9,2%	→
Elettricit�-elettronica	83,1%	16,9%	82,1%	17,9%	→
Meccanica	85,2%	14,8%	78,6%	21,4%	↑
Mezzi di trasporto	96,2%	3,8%	82,8%	17,2%	↑
Altro manifatturiero	93,0%	7,0%	90,5%	9,5%	→
Altro	95,7%	4,3%	80,0%	20,0%	↑
Classe dimensionale	No	Si	No	Si	Trend
Meno di 10 addetti	97,2%	2,8%	94,6%	5,4%	↗
da 10 a 19	94,9%	5,1%	92,7%	7,3%	→
da 20 a 49	90,0%	10,0%	84,4%	15,6%	↑
da 50 a 99	81,0%	19,0%	75,9%	24,1%	↑
da 100 a 249	63,9%	36,1%	40,0%	60,0%	↑
250 e oltre	55,6%	44,4%	31,3%	68,8%	↑
Fatturato estero	No	Si	No	Si	Trend
Meno del 5%	97,7%	2,3%	95,6%	4,4%	→
dal 5% al 20%	95,3%	4,7%	95,3%	4,7%	→
dal 20% al 50%	93,8%	6,2%	82,3%	17,7%	↑
dal 50% al 70%	76,5%	23,5%	76,7%	23,3%	→
oltre il 70%	75,0%	25,0%	80,6%	19,4%	↓
Provincia	No	Si	No	Si	Trend
Bologna	88,7%	11,3%	87,2%	12,8%	→
Ferrara	86,9%	13,1%	78,6%	21,4%	↑
Forl�-Cesena	94,5%	5,5%	82,8%	17,2%	↑
Modena	90,9%	9,1%	85,0%	15,0%	↑
Piacenza	89,8%	10,2%	87,1%	12,9%	↗
Parma	90,1%	9,9%	87,7%	12,3%	→
Ravenna	88,9%	11,1%	87,0%	13,0%	→
Reggio Emilia	90,4%	9,6%	91,9%	8,1%	↘
Rimini	92,0%	8,0%	81,1%	18,9%	↑
Totale e compresenti	No	Si	No	Si	Trend
Totale imprese	90,2%	9,8%	86,5%	13,5%	↗
Imprese compresenti	92,3%	7,7%	89,5%	10,5%	↗

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna

E' poi stato chiesto alle imprese se intendessero aprire nel futuro proprie filiali o propri uffici commerciali all'estero al fine di sondare l'interesse prospettico delle imprese per questo strumento. A livello aggregato, le intenzioni delle imprese non si modificano radicalmente nel passaggio dal 2005 al 2010: l'intenzione di investimento passa dal 4,6 al 5,4 per cento.

Pi  interessante la situazione dal punto di vista settoriale. In particolare, si assiste ad una inversione di rotta delle imprese attive nel settore dei minerali non metalliferi che risultano essere quelle che maggiormente hanno intenzione di fare ricorso a questi strumenti nel futuro (10 per cento). Di rilievo anche il recupero del settore moda ed il fatto che anche le imprese attive nel settore dei mezzi di trasporto dichiarino di voler investire in questi strumenti con una percentuale molto superiore alla media, nonostante siano gi  molto sopra gli altri settori in termini di iniziative gi  intraprese su questo fronte.

Fig. 2.13 In futuro, prevedete di aprire Vostre Filiali o Vostri Uffici Vendita all'estero?

Settori	2005		2010		Trend
	No	Si	No	Si	
Agroalimentare	91,5%	8,5%	92,1%	7,9%	→
Sistema Moda	97,7%	2,3%	90,2%	9,8%	↑
Legno, mobili	96,7%	3,3%	97,4%	2,6%	→
Petrochimico, farmaceutica	86,7%	13,3%	96,3%	3,7%	↓
Gomma-plastica	94,5%	5,5%	93,2%	6,8%	→
Minerali non metalliferi	100,0%	0,0%	90,0%	10,0%	↑
Produzione e lavorazione metalli	96,5%	3,5%	98,6%	1,4%	↘
Elettricità-elettronica	93,2%	6,8%	93,5%	6,5%	→
Meccanica	95,0%	5,0%	95,8%	4,2%	→
Mezzi di trasporto	100,0%	0,0%	91,7%	8,3%	↑
Altro manifatturiero	98,5%	1,5%	91,9%	8,1%	↑
Altro	91,0%	9,0%	93,8%	6,3%	↘
Classe dimensionale	No	Si	No	Si	Trend
Meno di 10 addetti	96,8%	3,2%	93,8%	6,2%	↗
da 10 a 19	95,7%	4,3%	97,9%	2,1%	↘
da 20 a 49	96,0%	4,0%	93,2%	6,8%	↗
da 50 a 99	89,7%	10,3%	93,1%	6,9%	↓
da 100 a 249	89,7%	10,3%	92,9%	7,1%	↓
250 e oltre	93,3%	6,7%	80,0%	20,0%	↑
Fatturato estero	No	Si	No	Si	Trend
Meno del 5%	97,7%	2,3%	97,7%	2,3%	→
dal 5% al 20%	95,5%	4,5%	93,9%	6,1%	→
dal 20% al 50%	93,0%	7,0%	93,1%	6,9%	→
dal 50% al 70%	94,1%	5,9%	94,1%	5,9%	→
oltre il 70%	97,9%	2,1%	94,9%	5,1%	↗
Provincia	No	Si	No	Si	Trend
Bologna	95,9%	4,1%	96,3%	3,7%	→
Ferrara	98,1%	1,9%	93,9%	6,1%	↗
Forlì-Cesena	94,2%	5,8%	91,3%	8,7%	↗
Modena	94,2%	5,8%	97,1%	2,9%	↘
Piacenza	94,3%	5,7%	92,6%	7,4%	→
Parma	94,9%	5,1%	92,5%	7,5%	→
Ravenna	93,8%	6,3%	89,4%	10,6%	↗
Reggio Emilia	96,8%	3,2%	96,3%	3,7%	→
Rimini	97,8%	2,2%	90,0%	10,0%	↑
Ufficio export	No	Si	No	Si	Trend
Senza ufficio export	96,6%	3,4%	95,5%	4,5%	→
Con ufficio export	92,5%	7,5%	93,3%	6,7%	→
Totale e compresenti	No	Si	No	Si	Trend
Totale imprese	95,4%	4,6%	94,6%	5,4%	→
Imprese compresenti	95,3%	4,7%	91,8%	8,2%	↗

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna

Altro strumento di presenza sui mercati esteri di particolare interesse sono gli **stabilimenti produttivi**. Come già detto, la percentuale di imprese dotate di questi strumenti pur essendo ancora sotto il 5 per cento è raddoppiata nel corso degli anni che separano il 2005 dal 2010. Anche nel caso dell'uso di questo strumento, è fortissimo l'**effetto dimensione d'impresa**. Il peso delle imprese che possiedono stabilimenti all'estero passa, infatti, dall'1 per cento delle imprese fino a 10 addetti al 50 per cento delle imprese con 250 addetti ed oltre. Dal 2005 al 2010 tutte le classi dimensionali hanno registrato un aumento dell'incidenza delle imprese che fanno uso di questo strumento ma quelle che hanno registrato un aumento maggiore sono proprio state le imprese più grandi. A **livello settoriale** le imprese che più di altre possiedono stabilimenti produttivi all'estero sono le imprese della meccanica (9,3 per cento) e del

settore gomma – plastica (6 per cento), quelle che meno di altre li possiedono sono quelle del comparto legno e mobili e del settore moda.

Fig. 2.14 Attualmente, avete Vostri stabilimenti produttivi all'estero?

Settori	2005		2010		Trend
	No	Sì	No	Sì	
Agroalimentare	96,7%	0,0	97,2%	0,0	→
Sistema Moda	98,6%	0,0	98,6%	0,0	→
Legno, mobili	100,0%	0,0%	100,0%	0,0%	→
Petrochimico, farmaceutica	100,0%	0,0%	96,8%	3,2%	↗
Gomma-plastica	93,5%	6,5%	94,0%	6,0%	→
Minerali non metalliferi	97,3%	2,7%	95,7%	4,3%	→
Produzione e lavorazione metalli	95,3%	4,7%	96,7%	3,3%	↘
Elettricità-elettronica	98,6%	1,4%	96,2%	3,8%	→
Meccanica	97,4%	2,6%	90,7%	9,3%	↑
Mezzi di trasporto	100,0%	0,0%	96,6%	3,4%	↗
Altro manifatturiero	95,8%	4,2%	95,2%	4,8%	→
Altro	98,6%	1,4%	100,0%	0,0%	↘
Classe dimensionale	No	Sì	No	Sì	Trend
Meno di 10 addetti	99,3%	0,0	99,0%	0,0	→
da 10 a 19	99,7%	0,0	99,0%	0,0	→
da 20 a 49	97,6%	2,4%	96,7%	3,3%	→
da 50 a 99	94,0%	6,0%	89,9%	10,1%	↗
da 100 a 249	88,5%	11,5%	65,7%	34,3%	↑
250 e oltre	81,5%	18,5%	50,0%	50,0%	↑
Totale e compresenti	No	Sì	No	Sì	Trend
Totale imprese	97,4%	2,6%	95,3%	4,7%	→
Imprese compresenti	98,1%	1,9%	95,2%	4,8%	↗

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna

Fig. 2.15 In futuro, prevedete di aprire Vostri stabilimenti produttivi all'estero?

Settori	2005		2010		Trend
	No	Sì	No	Sì	
Agroalimentare	96,6%	3,4%	96,2%	3,8%	→
Sistema Moda	97,1%	2,9%	98,5%	1,5%	↘
Legno, mobili	93,8%	6,2%	100,0%	0,0%	↓
Petrochimico, farmaceutica	96,8%	3,2%	96,7%	3,3%	→
Gomma-plastica	94,8%	5,2%	97,8%	2,2%	↘
Minerali non metalliferi	94,4%	5,6%	100,0%	0,0%	↓
Produzione e lavorazione metalli	96,7%	3,3%	97,3%	2,7%	→
Elettricità-elettronica	90,0%	10,0%	95,9%	4,1%	↓
Meccanica	96,7%	3,3%	95,8%	4,2%	→
Mezzi di trasporto	100,0%	0,0%	88,9%	11,1%	↑
Altro manifatturiero	98,5%	1,5%	100,0%	0,0%	↘
Altro	98,6%	1,4%	100,0%	0,0%	↘
Classe dimensionale	No	Sì	No	Sì	Trend
Meno di 10 addetti	98,2%	0,0	97,4%	0,0	→
da 10 a 19	97,3%	0,0	98,5%	0,0	↘
da 20 a 49	96,3%	3,7%	97,5%	2,5%	↘
da 50 a 99	87,3%	12,7%	92,8%	7,2%	↓
da 100 a 249	94,4%	5,6%	87,0%	13,0%	↑
250 e oltre	95,5%	4,5%	85,7%	14,3%	↑
Totale e compresenti	No	Sì	No	Sì	Trend
Totale imprese	96,3%	3,7%	96,9%	3,1%	→
Imprese compresenti	98,0%	2,0%	97,5%	2,5%	→

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna

Per quel che riguarda, invece, le intenzioni future delle imprese, è interessante notare che le imprese che si dicono intenzionate ad aprire stabilimenti produttivi all'estero nel futuro siano diminuite nel quinquennio che separa il 2005 dal 2010, passando dal 3,7 per cento al 3,1 per cento. Fanno eccezione le imprese del settore mezzi di trasporto che si dichiarano intenzionate ad investire in questo senso nell'11,1 per cento dei casi.

Anche in questo caso l'effetto dimensionale, con le imprese con 250 addetti ed oltre che nel 14,3 per cento di casi prevede di aprire stabilimenti produttivi all'estero contro l'1,5 per cento delle imprese da 10 a 19 addetti, è notevole.

Fig. 2.16 In quale paese estero possiede uno stabilimento produttivo?

PAESI	2005	2010	trend
Cina	13,5%	20,7%	↑
Stati Uniti	8,1%	13,8%	↑
Romania	27,0%	12,1%	↓
Francia	5,4%	8,6%	↑
Germania	2,7%	6,9%	↑
Polonia	0,0%	5,2%	↑
Spagna	8,1%	5,2%	↓
India	2,7%	3,4%	→
Tunisia	0,0%	3,4%	↑
Slovacchia	0,0%	3,4%	↑
Australia	0,0%	1,7%	↗
Hong Kong	0,0%	1,7%	↗
Thailandia	0,0%	1,7%	↗
Brasile	8,1%	1,7%	↓
Canada	0,0%	1,7%	↗
Egitto	0,0%	1,7%	↗
Bulgaria	0,0%	1,7%	↗
Turchia	2,7%	1,7%	↘
Portogallo	0,0%	1,7%	↗
Regno Unito	0,0%	1,7%	↗
Croazia	2,7%	0,0%	↓
Russia	5,4%	0,0%	↓
Ucraina	2,7%	0,0%	↓
Ungheria	2,7%	0,0%	↓
Estonia	2,7%	0,0%	↓
Finlandia	2,7%	0,0%	↓
Danimarca	2,7%	0,0%	↓

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna

Di rilievo sapere in quali paesi le imprese esportatrici emiliano-romagnole abbiano collocato i propri stabilimenti produttivi. Quasi il 21 per cento delle imprese che hanno uno stabilimento produttivo all'estero l'ha collocato in Cina, in notevole crescita rispetto al 13,5 per cento del 2005. In seconda posizione gli Stati Uniti d'America con quasi il 14 per cento, anch'essi in crescita rispetto all'8,1 per cento del 2005.

Molto interessante questa ripartizione degli investimenti produttivi tra le due maggiori economie mondiali poiché mette in luce i due motori fondamentali che muovono le imprese nell'apertura di stabilimenti produttivi all'estero. Da una parte (Cina) si ha la ricerca del basso costo di produzione (ma sempre più anche la consapevolezza di dover essere presenti con un presidio diretto in questo mercato in impetuosa crescita), dall'altra la necessità di essere dove le maggiori innovazioni di prodotto e di processo "toccano terra" (oltre alla necessità di presidiare direttamente un mercato evoluto, esigente e complesso come quello statunitense).

Fig. 2.17 Attualmente, la Vostra azienda ha stipulato accordi con imprese estere per la produzione e/o distribuzione di prodotti?

Settori	2005		2010		Trend
	No	Sì	No	Sì	
Agroalimentare	78,9%	21,1%	70,6%	29,4%	↑
Sistema Moda	85,5%	14,5%	88,2%	11,8%	↓
Legno, mobili	80,0%	20,0%	78,6%	21,4%	→
Petrochimico, farmaceutica	67,7%	32,3%	74,2%	25,8%	↓
Gomma-plastica	83,9%	16,1%	72,0%	28,0%	↑
Minerali non metalliferi	75,7%	24,3%	82,6%	17,4%	↓
Produzione e lavorazione metalli	81,1%	18,9%	78,4%	21,6%	→
Elettricità-elettronica	64,8%	35,2%	63,6%	36,4%	→
Meccanica	69,8%	30,2%	73,5%	26,5%	↓
Mezzi di trasporto	75,5%	24,5%	50,0%	50,0%	↑
Altro manifatturiero	70,4%	29,6%	87,8%	12,2%	↓
Altro	67,1%	32,9%	85,0%	15,0%	↓
Classe dimensionale	No	Sì	No	Sì	Trend
Meno di 10 addetti	84,6%	15,4%	80,7%	19,3%	→
da 10 a 19	76,7%	23,3%	76,1%	23,9%	→
da 20 a 49	76,1%	23,9%	74,3%	25,7%	→
da 50 a 99	61,9%	38,1%	59,7%	40,3%	→
da 100 a 249	60,7%	39,3%	50,0%	50,0%	↑
250 e oltre	44,4%	55,6%	81,3%	18,8%	↓
Fatturato estero	No	Sì	No	Sì	Trend
Meno del 5%	91,7%	8,3%	93,3%	6,7%	↓
dal 5% al 20%	78,9%	21,1%	81,7%	18,3%	↓
dal 20% al 50%	69,6%	30,4%	67,3%	32,7%	→
dal 50% al 70%	62,1%	37,9%	62,9%	37,1%	→
oltre il 70%	70,3%	29,7%	72,2%	27,8%	↓
Settori	No	Sì	No	Sì	Trend
Agroalimentare	78,9%	21,1%	70,6%	29,4%	↑
Sistema Moda	85,5%	14,5%	88,2%	11,8%	↓
Legno, mobili	80,0%	20,0%	78,6%	21,4%	→
Petrochimico, farmaceutica	67,7%	32,3%	74,2%	25,8%	↓
Gomma-plastica	83,9%	16,1%	72,0%	28,0%	↑
Minerali non metalliferi	75,7%	24,3%	82,6%	17,4%	↓
Produzione e lavorazione metalli	81,1%	18,9%	78,4%	21,6%	→
Elettricità-elettronica	64,8%	35,2%	63,6%	36,4%	→
Meccanica	69,8%	30,2%	73,5%	26,5%	↓
Mezzi di trasporto	75,5%	24,5%	50,0%	50,0%	↑
Altro manifatturiero	70,4%	29,6%	87,8%	12,2%	↓
Altro	67,1%	32,9%	85,0%	15,0%	↓
Totale e compresenti	No	Sì	No	Sì	Trend
Totale imprese	75,7%	24,3%	74,9%	25,1%	→
Imprese compresenti	75,1%	24,9%	73,2%	26,8%	→

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna

Interessante anche il forte ridimensionamento del fenomeno Romania che, pur mantenendo oltre il 12 per cento degli stabilimenti produttivi delle imprese della regione, è sceso in terza posizione tra le destinazioni degli investimenti produttivi regionali dal primo che occupava nel 2005 col 27 per cento. Parallelamente va sottolineato un fenomeno che non conquista i titoli dei giornali ma che è importante: la crescita del numero degli investimenti fatti in Germania e Francia. Questo fatto mette in evidenza una volta di più il sempre crescente livello di integrazione dell'economia a livello europeo.

Uno strumento molto utilizzato dalle imprese per gestire la propria presenza sui mercati stranieri è costituito dagli **accordi con imprese straniere per produzione e/o commercializzazione dei propri prodotti**. Come già detto questa forma di presenza è, contemporaneamente, quella più diffusa tra le

imprese esportatrici della regione (più di una impresa su quattro la applica) ma anche quella che ha registrato il tasso di crescita minore negli ultimi anni.

Fra i settori produttivi quelli nei quali questo strumento è più diffuso sono quelli riconducibili al comparto della meccanica (meccanica in senso stretto, mezzi di trasporto ed elettronica – elettricità). All'estremo opposto il sistema moda dove meno dell'11 per cento delle imprese lo utilizza. A livello di dinamica, invece, negli anni dal 2005 al 2010, i settori dove questo strumento si è diffuso più velocemente sono stati quello dell'agroalimentare ed il settore della gomma e della plastica, oltre ai mezzi di trasporto, dove si è arrivati ad avere una diffusione nel 50 per cento delle imprese.

Fig. 2.18 In futuro, prevedete di stringere accordi (produzione / distribuzione / commercializzazione) con imprese estere?

Settori	2005		2010		Trend
	No	Sì	No	Sì	
Agroalimentare	88,5%	11,5%	92,0%	8,0%	↓
Sistema Moda	89,1%	10,9%	82,8%	17,2%	↑
Legno, mobili	88,6%	11,4%	87,5%	12,5%	→
Petrochimico, farmaceutica	89,5%	10,5%	82,6%	17,4%	↑
Gomma-plastica	91,1%	8,9%	88,9%	11,1%	→
Minerali non metalliferi	100,0%	0,0%	77,8%	22,2%	↑
Produzione e lavorazione metalli	91,8%	8,2%	84,6%	15,4%	↑
Elettricità-elettronica	78,0%	22,0%	77,1%	22,9%	→
Meccanica	88,9%	11,1%	83,8%	16,2%	↑
Mezzi di trasporto	86,5%	13,5%	78,6%	21,4%	↑
Altro manifatturiero	95,7%	4,3%	86,1%	13,9%	↑
Altro	88,6%	11,4%	82,4%	17,6%	↑
Classe dimensionale	No	Sì	No	Sì	Trend
Meno di 10 addetti	86,0%	14,0%	84,1%	15,9%	→
da 10 a 19	87,8%	12,2%	90,3%	9,7%	↘
da 20 a 49	94,0%	6,0%	82,2%	17,8%	↑
da 50 a 99	93,3%	6,7%	88,9%	11,1%	↗
da 100 a 249	93,8%	6,3%	72,2%	27,8%	↑
250 e oltre	100,0%	0,0%	53,8%	46,2%	↑
Provincia	No	Sì	No	Sì	Trend
Bologna	88,0%	12,0%	86,4%	13,6%	→
Ferrara	94,9%	5,1%	78,1%	21,9%	↑
Forlì-Cesena	89,0%	11,0%	90,9%	9,1%	↘
Modena	91,1%	8,9%	82,3%	17,7%	↑
Piacenza	92,0%	8,0%	87,0%	13,0%	↑
Parma	88,8%	11,2%	86,0%	14,0%	↗
Ravenna	93,8%	6,3%	76,3%	23,7%	↑
Reggio Emilia	91,0%	9,0%	84,3%	15,7%	↑
Rimini	78,4%	21,6%	86,4%	13,6%	↓
Totale e compresenti	No	Sì	No	Sì	Trend
Totale imprese	89,5%	10,5%	84,6%	15,4%	↗
Imprese compresenti	86,7%	13,3%	83,2%	16,8%	↗

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna

Prendendo in considerazione la dimensione d'impresa, è possibile notare come la diffusione della collaborazione con le imprese straniere sia più bassa per le classi estreme (imprese piccole ed imprese molto grandi), escludendo le quali, la diffusione risulta crescente al crescere della dimensione aziendale.

Le future intenzioni delle imprese esportatrici della regione rispetto a questo strumento sono in espansione rispetto al 2005. Particolarmente interessate sono le imprese dei settori mezzi di trasporto e elettricità – elettronica, che abbiamo visto essere tra quelli che maggiormente già lo utilizzano, ma anche quelle attive nella lavorazione dei minerali non metalliferi. In calo e poco consistente anche in valore assoluto l'interesse delle imprese dell'agroalimentare. A livello dimensionale l'interesse cresce al crescere della dimensione arrivando a superare il 46 per cento per le imprese più grandi.

Fig. 2.19 Per quali finalità avete stretto accordi con imprese straniere?

Settori	2010				
	Accordi di commercializzazione	Accordi di produzione	Accordi per assistenza tecnica	Accordi per sviluppare tecnologie	Altro
Agroalimentare	71,4%	20,0%	2,9%	2,9%	2,9%
Sistema Moda	33,3%	55,6%	0,0%	0,0%	11,1%
Legno, mobili	54,5%	18,2%	9,1%	0,0%	18,2%
Petrochimico, farmaceutica	88,9%	0,0%	11,1%	0,0%	0,0%
Gomma-plastica	52,9%	17,6%	17,6%	11,8%	0,0%
Minerali non metalliferi	75,0%	25,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Produzione e lavorazione metalli	78,0%	7,3%	9,8%	2,4%	2,4%
Elettricità-elettronica	70,0%	13,3%	10,0%	0,0%	6,7%
Meccanica	72,1%	8,8%	13,2%	1,5%	4,4%
Mezzi di trasporto	60,0%	6,7%	6,7%	13,3%	13,3%
Altro manifatturiero	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Altro	66,7%	33,3%	0,0%	0,0%	0,0%
Classe dimensionale	Accordi di commercializzazione	Accordi di produzione	Accordi per assistenza tecnica	Accordi per sviluppare tecnologie	Altro
Meno di 10 addetti	72,3%	10,8%	9,2%	1,5%	6,2%
da 10 a 19	70,9%	9,1%	10,9%	3,6%	5,5%
da 20 a 49	68,2%	16,7%	7,6%	0,0%	7,6%
da 50 a 99	61,1%	13,9%	13,9%	11,1%	0,0%
da 100 a 249	76,2%	19,0%	4,8%	0,0%	0,0%
250 e oltre	75,0%	25,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Provincia	Accordi di commercializzazione	Accordi di produzione	Accordi per assistenza tecnica	Accordi per sviluppare tecnologie	Altro
Bologna	76,0%	8,0%	10,0%	2,0%	4,0%
Ferrara	70,0%	10,0%	0,0%	20,0%	0,0%
Forlì-Cesena	64,9%	24,3%	8,1%	0,0%	2,7%
Modena	65,3%	18,4%	6,1%	2,0%	8,2%
Piacenza	71,4%	14,3%	0,0%	14,3%	0,0%
Parma	52,4%	19,0%	23,8%	0,0%	4,8%
Ravenna	88,2%	0,0%	5,9%	5,9%	0,0%
Reggio Emilia	70,5%	6,8%	11,4%	2,3%	9,1%
Rimini	75,0%	16,7%	8,3%	0,0%	0,0%
Totale e compresenti	Accordi di commercializzazione	Accordi di produzione	Accordi per assistenza tecnica	Accordi per sviluppare tecnologie	Altro
Totale imprese	69,6%	13,4%	9,3%	2,8%	4,9%
Imprese compresenti	69,7%	13,6%	9,1%	3,0%	4,5%

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna

Un aspetto di rilievo degli accordi con imprese estere è la *finalità per la quale sono stati stretti*. Quasi il 70 per cento delle imprese ha stretto questi accordi con finalità di commercializzazione dei prodotti. A grande distanza, con 13,4 per cento, seguono gli accordi di produzione.

La *variabilità settoriale* di questo aspetto è notevole. In particolare, gli accordi di commercializzazione sono più citati dalle imprese petrolchimiche e farmaceutiche, dalle imprese che lavorano minerali non metalliferi e dal quella di produzione e lavorazione di metalli, oltre che dall'"altro manifatturiero". Gli accordi di produzione, invece riguardano soprattutto il sistema moda (che invece non risulta particolarmente interessato agli accordi di commercializzazione) e dalle imprese dedite alla lavorazione di minerali non metalliferi. Gli accordi per l'assistenza tecnica sono particolarmente diffusi nel settore gomma e plastica e, non a sorpresa, in quello della meccanica. Di rilievo il fatto che due settori si

discostino notevolmente dalla media, in senso positivo, per quel che riguarda gli accordi per lo sviluppo di nuove tecnologie. Si tratta del settore dei mezzi di trasporto e di quello della gomma-plastica, i settori dove, probabilmente, l'integrazione internazionale dell'attività di ricerca e sviluppo è più avanzata.

Fig. 2.20 Attualmente, la Vostra azienda ha in essere accordi di sub-fornitura con imprese estere?

Settori	2005		2010		Trend
	No	Sì	No	Sì	
Agroalimentare	94,4%	5,6%	77,1%	22,9%	↑
Sistema Moda	92,8%	7,2%	89,9%	10,1%	↗
Legno, mobili	92,3%	7,7%	95,2%	4,8%	↘
Petrochimico, farmaceutica	96,8%	3,2%	80,6%	19,4%	↑
Gomma-plastica	91,9%	8,1%	84,0%	16,0%	↑
Minerali non metalliferi	100,0%	0,0%	100,0%	0,0%	→
Produzione e lavorazione metalli	92,1%	7,9%	87,6%	12,4%	↗
Elettricità-elettronica	87,3%	12,7%	88,5%	11,5%	↘
Meccanica	90,5%	9,5%	80,4%	19,6%	↑
Mezzi di trasporto	88,7%	11,3%	89,3%	10,7%	→
Altro manifatturiero	90,1%	9,9%	88,1%	11,9%	→
Altro	94,3%	5,7%	85,0%	15,0%	↑
Classe dimensionale	No	Sì	No	Sì	Trend
Meno di 10 addetti	95,4%	4,6%	91,1%	8,9%	↗
da 10 a 19	93,9%	6,1%	85,0%	15,0%	↑
da 20 a 49	92,8%	7,2%	82,9%	17,1%	↑
da 50 a 99	84,5%	15,5%	72,7%	27,3%	↑
da 100 a 249	78,7%	21,3%	74,3%	25,7%	↗
250 e oltre	81,5%	18,5%	75,0%	25,0%	↑
Fatturato estero	No	Sì	No	Sì	Trend
Meno del 5%	94,0%	6,0%	91,1%	8,9%	↗
dal 5% al 20%	91,8%	8,2%	85,3%	14,7%	↑
dal 20% al 50%	93,1%	6,9%	81,6%	18,4%	↑
dal 50% al 70%	88,6%	11,4%	83,5%	16,5%	↑
oltre il 70%	89,8%	10,2%	90,8%	9,2%	→
Provincia	No	Sì	No	Sì	Trend
Bologna	91,9%	8,1%	86,6%	13,4%	↑
Ferrara	93,4%	6,6%	85,7%	14,3%	↑
Forlì-Cesena	94,5%	5,5%	85,1%	14,9%	↑
Modena	92,4%	7,6%	83,8%	16,2%	↑
Piacenza	93,2%	6,8%	81,3%	18,8%	↑
Parma	91,4%	8,6%	84,0%	16,0%	↑
Ravenna	90,3%	9,7%	81,1%	18,9%	↑
Reggio Emilia	89,4%	10,6%	86,4%	13,6%	↗
Rimini	92,0%	8,0%	86,5%	13,5%	↑
Totale e compresenti	No	Sì	No	Sì	Trend
Totale imprese	92,0%	8,0%	85,0%	15,0%	↑
Imprese compresenti	92,8%	7,2%	86,5%	13,5%	↑

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna

Interessante anche la differenza di comportamento delle imprese a seconda della dimensione: gli accordi di produzione sono molto diffusi tra le imprese di maggiori dimensioni, mentre quelli di assistenza tecnica e per lo sviluppo delle tecnologie sono più diffusi tra le imprese di dimensioni intermedie (da 55 a 99 addetti). Si tratta, infatti, degli accordi maggiormente utilizzati dalle cosiddette multinazionali tascabili che vi ricorrono per superare in termini operativi la propria limitata dimensione, al fine di presidiare le proprie nicchie produttive.

L'indagine campionaria svolta presso le imprese consente di analizzare più da vicino l'utilizzo degli accordi di sub-fornitura. In particolare consente di indagare quanto e come le imprese esportatrici della regionale commissionino sub-forniture ad imprese estere.

Fig. 2.21 In futuro, prevedete di stringere accordi di sub-fornitura con imprese estere?

Settori	2005		2010		Trend
	No	Sì	No	Sì	
Agroalimentare	97,5%	2,5%	93,9%	6,1%	↗
Sistema Moda	96,6%	3,4%	95,0%	5,0%	→
Legno, mobili	94,4%	5,6%	92,1%	7,9%	→
Petrolchimico, farmaceutica	92,9%	7,1%	87,5%	12,5%	↑
Gomma-plastica	100,0%	0,0%	87,8%	12,2%	↑
Minerali non metalliferi	100,0%	0,0%	90,5%	9,5%	↑
Produzione e lavorazione metalli	99,1%	0,9%	93,0%	7,0%	↑
Elettricità-elettronica	94,9%	5,1%	86,8%	13,2%	↑
Meccanica	95,0%	5,0%	96,3%	3,7%	↘
Mezzi di trasporto	87,0%	13,0%	88,0%	12,0%	↘
Altro manifatturiero	96,8%	3,2%	94,4%	5,6%	→
Altro	93,8%	6,2%	100,0%	0,0%	↓
Classe dimensionale	No	Sì	No	Sì	Trend
Meno di 10 addetti	96,2%	3,8%	91,7%	8,3%	↗
da 10 a 19	95,1%	4,9%	93,5%	6,5%	→
da 20 a 49	97,7%	2,3%	94,6%	5,4%	↗
da 50 a 99	95,1%	4,9%	92,3%	7,7%	↗
da 100 a 249	95,6%	4,4%	92,3%	7,7%	↗
250 e oltre	89,5%	10,5%	91,7%	8,3%	↘
Fatturato estero	No	Sì	No	Sì	Trend
Meno del 5%	97,5%	2,5%	92,6%	7,4%	↗
dal 5% al 20%	96,0%	4,0%	90,5%	9,5%	↑
dal 20% al 50%	93,7%	6,3%	92,8%	7,2%	→
dal 50% al 70%	97,1%	2,9%	95,3%	4,7%	→
oltre il 70%	97,3%	2,7%	94,2%	5,8%	↗
Provincia	No	Sì	No	Sì	Trend
Bologna	96,2%	3,8%	93,7%	6,3%	↗
Ferrara	96,3%	3,7%	100,0%	0,0%	↓
Forlì-Cesena	94,8%	5,2%	88,6%	11,4%	↑
Modena	95,7%	4,3%	94,2%	5,8%	→
Piacenza	92,6%	7,4%	88,0%	12,0%	↗
Parma	96,2%	3,8%	96,5%	3,5%	→
Ravenna	96,7%	3,3%	90,7%	9,3%	↑
Reggio Emilia	100,0%	0,0%	90,1%	9,9%	↑
Rimini	93,2%	6,8%	93,1%	6,9%	→
Totale e compresenti	No	Sì	No	Sì	Trend
Totale imprese	96,0%	4,0%	92,9%	7,1%	↗
Imprese compresenti	97,2%	2,8%	92,0%	8,0%	↑

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna

Anche la diffusione di questo strumento è risultata più elevata nel 2010 rispetto al 2005. Le imprese che ne fanno ricorso maggiormente sono, quelle del settore agroalimentare (questo strumento fa eccezione, quindi, a quanto detto in precedenza sulla diffusione tra i settori degli strumenti di internazionalizzazione), quelle della meccanica e quelle del petrolchimico e farmaceutico. In termini di intenzioni future, le imprese maggiormente interessate allo strumento sono quelle del petrolchimico e farmaceutico, quelle del settore gomma e plastica ed i settori contigui alla meccanica, cioè, quello dell'elettricità ed elettronica e quello dei mezzi di trasporto.

Non fa invece eccezione l'andamento della diffusione rispetto alla dimensione d'impresa: a dimensione maggiori corrispondono tassi di diffusione, generalmente, maggiore. Rispetto alle intenzioni future, la dimensione sembra invece non giocare un ruolo fondamentale.

Fig. 2.22 Quali strumenti finanziari fate usualmente ricorso per supportare le vostre operazioni verso l'estero?

Settori	2005				2010			
	Finanzia menti/con tributi pubblici	Finanzia mento bancario	Ricorso al capitale di rischio	Altro	Finanzia menti/con tributi pubblici	Finanzia mento bancario	Ricorso al capitale di rischio	Altro
Agroalimentare	1,8%	46,8%	50,5%	0,9%	5,8%	69,9%	15,5%	8,7%
Sistema Moda	5,3%	41,2%	52,9%	0,6%	7,7%	72,3%	10,8%	9,2%
Legno, mobili	4,1%	40,5%	54,1%	1,4%	2,6%	84,6%	5,1%	7,7%
Petrochimico, farmaceutica	0,0%	47,2%	47,2%	5,6%	6,9%	58,6%	13,8%	20,7%
Gomma-plastica	1,4%	37,0%	58,9%	2,7%	7,0%	58,1%	23,3%	11,6%
Minerali non metalliferi	0,0%	48,8%	51,2%	0,0%	0,0%	66,7%	11,1%	22,2%
Produzione e lavorazione metalli	2,5%	42,0%	53,5%	1,9%	6,0%	60,9%	15,8%	17,3%
Elettricità-elettronica	4,3%	41,3%	53,3%	1,1%	1,6%	63,5%	19,0%	15,9%
Meccanica	4,3%	40,9%	54,3%	0,4%	4,7%	73,2%	13,2%	8,9%
Mezzi di trasporto	1,5%	47,7%	50,8%	0,0%	4,0%	72,0%	16,0%	8,0%
Altro manifatturiero	2,3%	37,2%	60,5%	0,0%	7,7%	61,5%	20,5%	10,3%
Altro	0,0%	39,8%	56,6%	3,6%	0,0%	76,5%	11,8%	11,8%
Classe dimensionale	Finanzia menti/con tributi pubblici	Finanzia mento bancario	Ricorso al capitale di rischio	Altro	Finanzia menti/con tributi pubblici	Finanzia mento bancario	Ricorso al capitale di rischio	Altro
Meno di 10 addetti	2,4%	39,1%	56,4%	2,1%	4,8%	66,7%	16,3%	12,2%
da 10 a 19	2,2%	42,9%	53,8%	1,1%	3,8%	74,6%	10,3%	11,4%
da 20 a 49	4,3%	43,0%	52,0%	0,7%	4,5%	65,7%	15,7%	14,0%
da 50 a 99	3,6%	46,8%	48,6%	0,9%	10,1%	66,7%	17,4%	5,8%
da 100 a 249	3,6%	39,3%	56,0%	1,2%	8,0%	68,0%	12,0%	12,0%
250 e oltre	0,0%	38,9%	61,1%	0,0%	7,7%	53,8%	23,1%	15,4%
Fatturato estero	Finanzia menti/con tributi pubblici	Finanzia mento bancario	Ricorso al capitale di rischio	Altro	Finanzia menti/con tributi pubblici	Finanzia mento bancario	Ricorso al capitale di rischio	Altro
Meno del 5%	0,8%	37,4%	59,8%	1,6%	1,7%	67,0%	18,3%	13,0%
dal 5% al 20%	3,1%	41,1%	54,4%	1,4%	4,6%	68,0%	14,3%	13,1%
dal 20% al 50%	2,5%	43,0%	53,1%	0,6%	4,6%	66,9%	16,7%	11,7%
dal 50% al 70%	5,3%	46,2%	47,9%	0,6%	6,8%	67,8%	12,7%	12,7%
oltre il 70%	4,4%	42,5%	50,6%	2,5%	7,8%	70,0%	12,2%	10,0%
Provincia	Finanzia menti/con tributi pubblici	Finanzia mento bancario	Ricorso al capitale di rischio	Altro	Finanzia menti/con tributi pubblici	Finanzia mento bancario	Ricorso al capitale di rischio	Altro
Bologna	3,9%	39,7%	55,7%	0,7%	6,3%	67,5%	11,9%	14,4%
Ferrara	2,7%	47,9%	49,3%	0,0%	8,6%	77,1%	2,9%	11,4%
Forlì-Cesena	2,6%	41,7%	54,3%	1,3%	3,9%	67,5%	13,0%	15,6%
Modena	1,9%	41,0%	55,8%	1,3%	4,7%	68,7%	17,3%	9,3%
Piacenza	2,8%	40,3%	56,9%	0,0%	12,5%	66,7%	8,3%	12,5%
Parma	2,8%	41,4%	54,7%	1,1%	1,0%	66,7%	20,8%	11,5%
Ravenna	2,2%	44,0%	51,6%	2,2%	5,7%	64,2%	18,9%	11,3%
Reggio Emilia	3,1%	41,7%	51,2%	3,9%	3,8%	68,4%	16,5%	11,3%
Rimini	3,1%	48,4%	48,4%	0,0%	11,1%	72,2%	8,3%	8,3%
Totale e compresenti	Finanzia menti/con tributi pubblici	Finanzia mento bancario	Ricorso al capitale di rischio	Altro	Finanzia menti/con tributi pubblici	Finanzia mento bancario	Ricorso al capitale di rischio	Altro
Totale imprese	3,0%	41,9%	53,9%	1,2%	5,1%	68,2%	14,8%	11,9%
Imprese compresenti	1,2%	41,4%	54,2%	3,2%	5,1%	66,0%	15,7%	13,2%

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna

Fig. 2.22 Quali strumenti di promozione utilizzate la vostra azienda ed i vostri prodotti sui mercati esteri?

Settori	2010						
	Cataloghi o riviste aziendali	Fiere	Marketing diretto con personale di ven	Promozio ni presso punti vendita	Publicita su quotidiani , tv, radio	Sito internet aziendale con pagina inf	Altro
Agroalimentare	16,1%	24,6%	14,1%	9,5%	8,5%	21,1%	6,0%
Sistema Moda	14,4%	29,6%	14,4%	4,0%	7,2%	28,0%	2,4%
Legno, mobili	28,0%	18,3%	8,5%	6,1%	8,5%	28,0%	2,4%
Petrolchimico, farmaceutica	23,9%	16,4%	19,4%	4,5%	4,5%	31,3%	0,0%
Gomma-plastica	13,2%	22,0%	11,0%	7,7%	4,4%	38,5%	3,3%
Minerali non metalliferi	20,8%	20,8%	18,8%	6,3%	6,3%	25,0%	2,1%
Produzione e lavorazione metalli	19,2%	23,0%	12,0%	4,4%	8,8%	31,2%	1,3%
Elettricit�-elettronica	21,6%	23,5%	11,1%	3,1%	6,8%	33,3%	0,6%
Meccanica	18,6%	27,5%	10,4%	2,2%	9,7%	30,7%	0,9%
Mezzi di trasporto	14,5%	23,6%	21,8%	0,0%	9,1%	29,1%	1,8%
Altro manifatturiero	14,3%	28,6%	22,6%	3,6%	9,5%	20,2%	1,2%
Altro	16,2%	24,3%	8,1%	5,4%	8,1%	32,4%	5,4%
Classe dimensionale	Cataloghi o riviste aziendali	Fiere	Marketing diretto con personale di ven	Promozio ni presso punti vendita	Publicita su quotidiani , tv, radio	Sito internet aziendale con pagina inf	Altro
Meno di 10 addetti	16,0%	23,4%	13,8%	4,0%	6,9%	32,4%	3,4%
da 10 a 19	20,6%	25,4%	10,2%	2,8%	9,9%	30,7%	0,5%
da 20 a 49	19,6%	24,9%	13,3%	5,3%	6,7%	28,2%	2,0%
da 50 a 99	17,0%	27,5%	15,4%	3,8%	9,9%	25,3%	1,1%
da 100 a 249	22,0%	24,4%	13,4%	7,3%	12,2%	20,7%	0,0%
250 e oltre	19,5%	19,5%	9,8%	12,2%	14,6%	22,0%	2,4%
Totale e compresenti	Cataloghi o riviste aziendali	Fiere	Marketing diretto con personale di ven	Promozio ni presso punti vendita	Publicita su quotidiani , tv, radio	Sito internet aziendale con pagina inf	Altro
Totale imprese	18,4%	24,6%	12,9%	4,4%	8,3%	29,4%	2,0%
Imprese compresenti	19,0%	25,3%	11,7%	4,6%	8,3%	29,0%	2,2%

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna

Venendo agli **strumenti finanziari utilizzati dalle imprese per finanziare le proprie operazioni rivolte all'estero**,   possibile notare come la parte da leone sia svolta dai finanziamenti bancari, utilizzati da oltre il 68 per cento delle imprese. Questo dato risulta in notevole aumento rispetto a 2005 quando si fermava a meno del 42 per cento. La seconda fonte di finanziamento   costituita dal capitale proprio che per  si ferma a meno del 15 per cento, in notevole contrazione dal quasi 54 per cento del 2005, quando era la fonte di finanziamento maggiormente citata dalle imprese esportatrici della regione. In crescita le imprese che dicono di aver beneficiato di finanziamenti/contributi pubblici, anche se la relativa percentuale rimane poco sopra il 5 per cento.

Le **dimensioni di impresa** sembra non abbiano una influenza determinante sul comportamento di finanziamento delle imprese. Soltanto alcune classi dimensionali hanno comportamenti che si discostano significativamente dalla media. In particolare, le imprese pi  grandi risultano ricorrere pi  frequentemente al capitale proprio.

Il comportamento delle imprese rispetto alle fonti di finanziamento risulta molto variabile **da settore a settore**. Il particolare il settore legno e mobili si distingue per il massiccio ricorso al finanziamento bancario (84,6 per cento) e per l'esiguo impiego dei mezzi propri (5,1 per cento). Il settore gomma

plastica si distingue, invece, per il ricorso al capitale di rischio (23,3 per cento) e per il peso superiore alla media dei finanziamenti pubblici, che raggiungono il loro massimo nel caso delle imprese del sistema moda.

Fig. 2.23 In una ottica di lungo periodo, quali altri paesi potrebbero rappresentare dei mercati potenzialmente interessanti per la vostra azienda?

PAESI	2005	2010	Trend
Russia	10,0%	15,7%	↑
Stati Uniti	7,9%	14,0%	↑
Cina	7,6%	9,2%	↗
Germania	2,9%	6,8%	↑
India	2,5%	6,3%	↑
Spagna	2,9%	4,6%	↗
Brasile	2,2%	3,6%	→
Giappone	2,8%	3,6%	→
Polonia	2,7%	3,1%	→
Arabia Saudita	0,9%	2,7%	↗
Francia	3,2%	2,4%	→
Regno Unito	2,3%	1,9%	→
Romania	3,7%	1,9%	↘
Turchia	0,8%	1,7%	→
Austria	1,0%	1,7%	→
Canada	2,2%	1,2%	→
Iran, Repubblica islamica dell'	0,7%	1,2%	→
Grecia	1,6%	1,0%	→
Repubblica Ceca	0,9%	1,0%	→
Ungheria	2,4%	1,0%	↘
Egitto	0,4%	1,0%	→
Emirati Arabi Uniti	1,7%	1,0%	→
Corea del Sud	0,5%	1,0%	→
Paesi Bassi	0,6%	0,7%	→
Svezia	0,4%	0,7%	→

Fonte: Indagine campionaria sull'internazionalizzazione delle imprese in Emilia-Romagna. Centro studi e monitoraggio dell'economia, Unioncamere Emilia-Romagna

Lo **strumento promozionale** più utilizzato dalle imprese esportatrice della regione sui mercati esteri è il sito internet aziendale (ne fanno uso il 29,4 per cento delle imprese), seguito dallo strumento più tradizionale, le fiere (24,6 per cento). I cataloghi e le riviste aziendali sono utilizzate dal 18,4 per cento mentre il marketing diretto tramite l'impiego di personale di vendita è citato dal 12,9 per cento delle imprese intervistate.

Alcuni strumenti promozionali sono impiegati soprattutto dalle imprese di grandi **dimensioni**. Si tratta soprattutto di pubblicità sui media (tv, radio, quotidiani) e delle promozioni presso i punti vendita. Questi strumenti, infatti, sono particolarmente costosi e caratterizzati da soglie di ingresso piuttosto elevate. Ne risulta una maggiore difficoltà di accesso per le imprese di dimensioni inferiori.

Il marketing mix di strumenti promozionali impiegati dalle imprese risente molto del **settore di attività**. Le fiere, ad esempio sono particolarmente popolari per le imprese del settore moda, per quelle della meccanica e dell'"altro manifatturiero". Il marketing diretto con l'uso di personale di vendita è molto diffuso per i minerali non metalliferi (è il canale più tradizionale della vendita di piastrelle ed affini) e dei mezzi di trasporto. Il sito internet, invece, è particolarmente importante per le imprese del petrolchimico e farmaceutica, per quella della gomma-plastica e per quelle dell'elettricità ed elettronica.

Alle imprese è stato chiesto, **in un prospettiva di lungo periodo, quali potessero essere i paesi più interessanti per i propri prodotti.** Il paese citato maggiormente dalle imprese esportatrici della nostra regione è stata la Russia, sia nel 2005 che nel 2010, con una percentuale in forte crescita dal 10 a quasi il 16 per cento. Alle spalle della Russia si collocano gli Stati Uniti, anch'essi con una percentuale in forte aumento da quasi l'8 al 14 per cento. La Cina continua ad essere il terzo paese di questa lista con una percentuale in crescita ma che non raggiunge i livelli che i titoli dei giornali parrebbero suggerire. Va sottolineata la forte crescita della Germania ma anche dell'India, che si guadagna la quinta posizione. Di interesse anche l'aumento inatteso dell'Arabia Saudita, che attira evidentemente come mercato con elevatissimo potere d'acquisto, ed il calo dell'interesse per la Romania. Già in altre parti del presente lavoro è stato sottolineato il calo dell'interesse nei confronti di questo paese che fino a pochi anni fa sembrava calamitare l'attenzione – ed i timori concorrenziali – di molti addetti ai lavori.

Da una parte, quindi, suscitano interesse i “nuovi paesi” ad elevata crescita che vengono generalmente denominati BRICST (Brasile, Russia, India, Cina, Sudafrica e Turchia), dall'altra, i paesi che tradizionalmente sono nostri partner commerciali, come gli Stati Uniti e la Germania, continuano ad attirare l'attenzione delle imprese.

Capitolo 3: Linee di tendenza maggiori

E' utile cercare di sintetizzare le maggiori evidenze emerse nel corso dell'analisi condotta in questa parte del rapporto al fine di ricavare le maggiori linee di tendenza:

- 1) Le imprese esportatrici dell'Emilia-Romagna, nell'arco di tempo che va dal 2005 al 2010, hanno consolidato il proprio rapporto coi mercati esteri. Questa positiva notizia emerge chiaramente considerando il notevole aumento del numero di imprese esportatrici che si sono dotate di un ufficio estero, l'aumento dell'incidenza del fatturato estero sul fatturato totale e l'aumento del numero medio di paesi verso i quali le imprese esportano. Si iscrive nell'ambito della stessa linea di tendenza il fatto che sia in aumento, anche se con saggi di variazione diversi, l'utilizzo di tutti gli strumenti di relazione con l'estero (dalle filiali commerciali all'estero agli stabilimenti produttivi, dagli accordi commerciali e produttivi con imprese straniere ai contratti di sub-fornitura). In sostanza, le imprese del nostro territorio sono state in grado di rafforzare, nel periodo in osservazione, la propria presenza sui mercati internazionali per "importare valore" da questi. Si tratta di un segnale di reazione forte e positivo nei confronti dei problemi riscontrati sul fronte interno che ha permesso alle imprese esportatrici, e tramite queste all'economia regionale, di rimanere agganciate alle dinamiche di crescita di altre economie. Certo, restano da valutare gli effetti sul tessuto imprenditoriale della nuova ondata di crisi che ha preso le mosse dei problemi di alcuni paesi europei rispetto ai propri debiti sovrani. Questo secondo scossone, che ancora deve dispiegare, secondo molti, tutti i propri effetti, potrebbe aver avuto conseguenze notevoli sulle imprese che, avendo innescato una fase di ristrutturazione profonda dopo il 2005, ancora stavano cercando di riaversi dalla prima ondata di recessione.
- 2) Per le imprese che esportano, le esportazioni sono di importanza fondamentale. Questo emerge dal peso che le esportazioni hanno sul fatturato complessivo dell'impresa (mediamente superiore a 1/3). Se da un lato questo permette ad una parte del tessuto imprenditoriale locale, come appena detto, di sottrarsi alle problematiche della domanda locale, dall'altra mette in luce, di riflesso, la dicotomia che esiste con le imprese che non esportano e che si trovano quindi a dover fare i conti con una domanda nazionale che mostra dinamiche sempre più asfittiche. Dalla considerazione congiunta dei punti 1 e 2 emerge chiaramente l'importanza strategica dall'ampliamento della platea di imprese esportatrici.
- 3) A mano, a mano che il mercato di esportazioni è lontano, geograficamente e/o culturalmente, dal nostro paese si assiste allo sviluppo di una certa specializzazione imprenditoriale. Cioè, le imprese che esportano in quei paesi sono una percentuale via, via calante ma che realizza su quei mercati percentuali del proprio fatturato progressivamente maggiore.
- 4) Rispetto agli strumenti di relazione con l'estero, oltre al già citato generalizzato aumento nell'impiego, va sottolineato anche una sorta di evoluzione. Dalle forme più semplici (a partire dal commercio di materie prime e semilavorati) si passa alle forme via, via più evolute (fino ad arrivare all'apertura di filiali e stabilimenti all'estero) che rimangono certamente minoritarie ma che crescono con una velocità certamente maggiore.
- 5) Le leve competitive di gran lunga più importanti per le imprese sui mercati internazionali sono la qualità del prodotto e l'innovazione, nella stretta relazione in cui si trovano e che è stata descritta nelle pagine precedenti. Di qui emerge chiaramente l'importanza del saper dotare il territorio di strumenti per la generazione di innovazione e qualità dei prodotti.
- 6) Nella disamina dei vari aspetti legati alla strategia delle imprese sui mercati internazionali, è emerso chiaramente come il settore di appartenenza sia una variabile fondamentale nella determinazione del comportamento aziendale. Ne consegue che nel disegnare una strategia di promozione delle imprese all'estero non è possibile prescindere dalla valutazione del settore di appartenenza delle stesse. Lo stesso vale, anche se con modalità più lineari, per la dimensione d'impresa.
- 7) L'uso massiccio del finanziamento bancario per alimentare le attività delle imprese dirette verso l'estero mette in luce una potenziale criticità per le stesse. In un momento in cui la crisi dei debiti sovrani sembra aprire la strada ad una stretta creditizia da parte delle banche, le imprese esportatrici della nostra regione potrebbero trovarsi a corto di liquidità per finanziare le attività che permettono loro di avere accesso a quei mercati che non risentono della dinamica negativa della domanda nazionale, privata e pubblica. E' chiaro che questo non farebbe che acuire gli effetti della crisi. Di qui l'importanza

di sostenere l'attività di quei soggetti, tra cui i confidi, che si occupano di ammortizzare i contraccolpi delle strette creditizie.

- 8) Nel lungo periodo, i paesi di maggiore interesse per le imprese esportatrici dell'Emilia-Romagna sono non solo le economie emergenti a veloce tasso di crescita (i famosi BRICST) ma anche i paesi con i quali più tradizionalmente svolgiamo attività come Stati Uniti e Germania. Da questa considerazione discende il ruolo che questa seconda tipologia di paesi può avere nel disegnare una strategia promozionale delle nostre imprese all'estero.

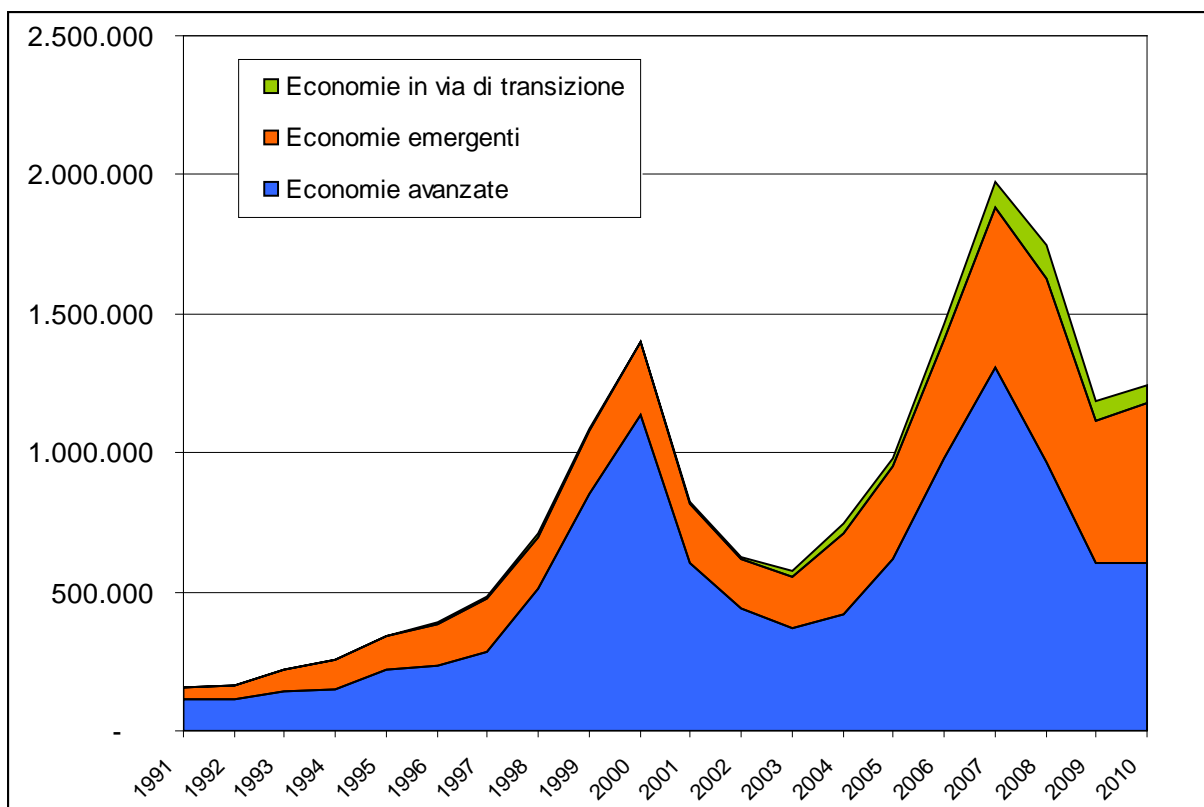
Parte 3: Gli IDE nel contesto internazionale: opportunità e prospettive per l'Emilia-Romagna

Capitolo 1- Trend globali e prospettive: l'impatto della crisi e prospettive di recupero

Gli investimenti diretti esteri (d'ora in poi denominati IDE), una delle modalità più importanti per l'internazionalizzazione delle imprese, hanno subito gli effetti della recente crisi economica e finanziaria che ha colpito, anche se in modo differenziato, tutti i paesi del mondo. Il loro flusso in entrata³ a livello globale passa dagli oltre 1.970 miliardi di \$ nel 2007 ai 1.185 miliardi del 2009, per poi recuperare del 5 per cento nel 2010 collocandosi a 1.243 miliardi di \$.

Malgrado la crisi, l'ammontare dei flussi resta comunque molto elevato se confrontato con il passato: fino al 2005 la media del valore degli IDE era collocata sui 500 milioni di \$ (eccettuato per il 1999 ed il 2000 quando il loro valore superò i mille miliardi). Negli ultimi anni sembra quindi che l'integrazione economica e finanziaria dei paesi del mondo si sia rafforzata alimentando quel processo che viene comunemente definito globalizzazione.

Fig. 3.1 Flussi di IDE in entrata per gruppi di economie⁴, milioni di \$ correnti



Fonte: elaborazioni Ervet su dati UNCTAD

³ Gli IDE si distinguono in: con il termine IDE in entrata si indicano il valore degli investimenti verso un determinato paese; con IDE in uscita si intende il flusso d'investimento da un determinato paese verso l'estero. Nel primo caso le imprese sono partecipate dall'estero, nel secondo caso hanno partecipazioni all'estero.

⁴ Economie in transizione: paesi dell'ex Unione Sovietica che sono in transizione verso un sistema di mercato

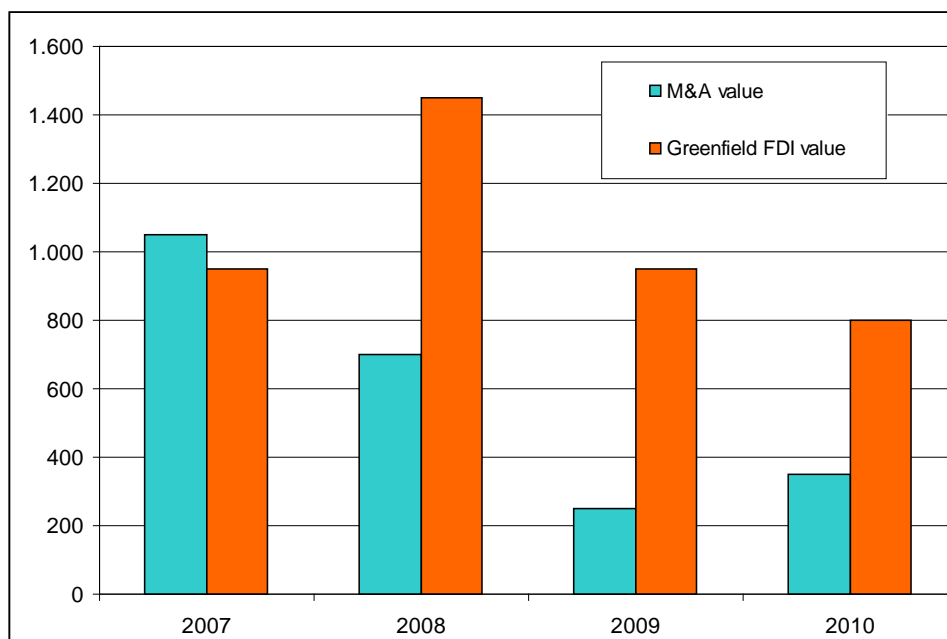
Gli effetti della crisi economica e finanziaria hanno soprattutto fatto emergere con più forza un importante mutamento strutturale che è emerso negli ultimi anni. I paesi emergenti e quelli in transizione risultano i più dinamici tanto che nel 2010, per la prima volta nella storia, hanno superato le economie avanzate: oltre il 52 per cento dei flussi in entrata è stato assorbito da questi paesi. Tale aspetto è impressionante se si considera che solamente nel 2000 le economie avanzate rappresentavano l'80 per cento di questo importo e che ancora nella seconda metà dell'ultimo decennio tale percentuale superava il 60.

I paesi emergenti e quelli in transizione mostrano anche la miglior capacità di recupero dalla crisi registrando un incremento dei flussi di oltre il 12 per cento nell'ultimo anno.

A sostenere questo fenomeno sono intervenuti alcuni fattori: la crescita della domanda interna dei paesi emergenti che ha incrementato i profitti delle società nei paesi emergenti e quindi l'attrazione di capitali esteri; la bassa quotazione di queste società che le rende appetibili anche da parte di imprese con meno disponibilità di capitali come quelle dei paesi emergenti alimentando il flusso Sud-Sud; il basso costo dei fattori produttivi che consente di avviare nuovi investimenti (*greenfield*) con investimenti iniziali più contenuti; la presenza di grandi fondi d'investimento con capitali pubblici dei paesi emergenti (i così detti fondi sovrani).

La crescita dei paesi emergenti ha avuto anche un forte impatto sul mutamento delle tipologie di IDE prevalenti. Rimangono molto sostenuti gli investimenti *greenfield*, che costituiscono lo strumento principale d'investimento in questi paesi, mentre si sono ridotte le fusioni ed acquisizioni (d'ora in poi M&A, ovvero *Merger and Acquisition*) che invece sono la modalità principale con cui le imprese dei paesi avanzati effettuano i loro investimenti.

Fig. 3.2 Valore delle operazioni di M&A e *greenfield*, milioni di \$ correnti



Fonte: elaborazioni Ervet su dati UNCTAD

L'ASIA ed il Pacifico risultano le aree principale di destinazione degli investimenti *greenfield*, trainati soprattutto dalla Cina (che pure vede una contrazione degli stessi da diversi anni) e quindi dall'India, che sembra rappresentare la nuova frontiera degli investitori nell'area (+78,5% nel 2007-2009).

Risulta in crescita anche il Nord America, grazie alla forte espansione degli USA che diventano nel 2009 il primo paese al mondo per attrazione di progetti *greenfield*. Gli investitori cercano in quel paese sia un buon mercato finale, sia le disponibilità tecnologiche e del capitale umano disponibile (oltre che per una legislazione che in alcuni settori ha incentivato la produzione in loco).

L'Europa risulta essere l'unica area che registra un calo del numero dei progetti *greenfield* nel periodo 2007-2009 (-1% per l'Europa Occidentale e -24% per quella Centro-Orientale) ma si conferma comunque al secondo posto dietro l'Asia, su livelli pari a più del doppio rispetto al Nord America.

Fig. 3.3 numero di operazioni di M&A e *greenfield* per area di destinazione

Paesi	numero operazioni <i>greenfield</i>				numero operazioni M&A			
	2008	2009	2003-09	2007-09	2008	2009	2003-09	2007-09
World	16.147	13.727	45,3	12,4	6.425	4.239	41,1	-39,6
Developed countries	7.386	6.249	51,2	-1,4	4.732	2.666	28,7	-51,0
Europe	5.688	4.311	47,3	-12,0	2.853	1.522	44,4	-51,2
European Union	5.467	4.146	46,2	-12,0	2.548	1.328	32,1	-52,3
France	680	408	151,9	-28,3	109	32	122,1	-52,7
Germany	724	470	69,7	2,8	381	191	54,3	-25,8
Ireland	183	176	35,4	51,7	10	5	-15,8	-75,0
Italy	223	166	45,6	-6,7	82	32	15,4	-62,8
Netherlands	173	155	49,0	18,3	1	4	36,8	-39,9
Poland	370	222	42,3	-35,1	221	104	-25,0	-90,0
Spain	548	387	75,1	-13,0	4	4	-15,3	-67,9
Sweden	86	98	4,3	14,0	106	50	88,0	-54,6
United Kingdom	873	1.036	142,1	51,7	161	94	-17,2	-71,6
Other developed Europe	221	165	83,3	-11,3	600	231	295,9	-42,1
North America	1.185	1.474	75,9	42,8	4	-11,0	3,0	-46,7
Canada	215	254	4,1	51,2	5	3,0	15,9	-28,2
United States	970	1.220	105,4	41,2	13	8,0	-2,7	-53,1
Other developed countries	513	464	25,7	14,3	1	3,0	64,1	-61,2
Developing economies	7.595	6.646	47,3	30,4	443	256,0	78,5	-28,7
Africa	840	689	105,7	78,5	153	58	1020,0	-6,7
Latin America and the Caribbean	1.140	1.214	51,8	48,6	1	5	73,1	-33,3
Brazil	250	271	-6,2	76,0	-	-	216,7	-45,7
Asia	5.603	4.734	40,4	21,7	50	57	64,2	-30,2
China	1.515	1.143	-13,7	-5,8	-	-	212,9	59,0
Hong Kong, China	216	253	178,0	68,7	-	2	12,0	-68,0
India	965	742	64,2	6,8	1	-	350,0	125,0
Oceania	12	9	28,6	200,0	-	-	150,0	-31,4
South-East Europe and the CIS	1.166	832	3,5	6,9	-	-	-100,0	-100,0
Russian Federation	574	399	-6,3	4,7	-	-	242,1	-7,1

Fonte: UNCTAD, elaborazioni su Financial Times Ltd, fDi Markets (www.fDimarkets.com).

L'Italia risulta essere tra i paesi dell'Europa Occidentale con il minor numero di progetti d'investimento *greenfield*, inferiori anche alla Spagna, con un andamento che nel 2007-2009 è risultato peggiore della media. Le caratteristiche degli investimenti *greenfield* in uscita del nostro paese sono: specializzazione nel commercio al dettaglio, soprattutto nella moda in Giappone ed USA; scarsi investimenti nel settore dei servizi; alta specializzazione di investimenti *greenfield* manifatturieri nell'Europa Centro-Orientale (delocalizzazione produttiva). Gli investimenti *greenfield* in entrata evidenziano: un peso del manifatturiero in linea con gli altri paesi europei; scarsa presenza di progetti nell'ambito dei servizi avanzati, specie software ed ICT che rappresenta un vero e proprio punto di debolezza italiano; maggiore attrazione relativa nel settore del turismo, energia e cultura; maggiore presenza relativa di investitori provenienti dall'Europa Occidentale, specie dalla Spagna.

Queste caratteristiche evidenziano come il profilo degli investimenti esteri *greenfield* del nostro paese sia connesso a settori tradizionali o *labour intensive*, mentre sono poco presenti i settori a maggior contenuto tecnologico.

A livello globale, nel decennio passato, le operazioni di M&A hanno trainato la crescita degli IDE, sia per l'alto valore di queste operazioni, sia per l'elevato numero dei casi registrati ogni anno. Negli ultimi anni, al contrario, si registra una forte caduta di questa tipologia d'investimento, che in alcuni casi assume un carattere di straordinario rilievo: Regno Unito, Spagna ed Irlanda fanno registrare una contrazione di oltre il -60%. Anche alcuni paesi dell'Est Europa e di quelli emergenti (Brasile) segnano una riduzione di queste operazioni. Cina ed India, al contrario, continuano ad essere interessate da una continua crescita delle operazioni di M&A.

In termini di valore delle operazioni, la caduta degli investimenti in M&A⁵ risulta ancora più forte e generalizzata. Ad influire su tale fenomeno ha contribuito la caduta globale dei corsi azionari che determinano il valore delle operazioni. I paesi che fanno registrare la maggiore caduta degli IDE in uscita⁶, come il Regno Unito e gli USA, sono proprio quelli che registrano una maggior riduzione del valore delle M&A

⁵ Si veda la Tab.1 in allegato

⁶ Si veda il par. 1.4

1.2 – I paesi che attraggono gli IDE: i nuovi protagonisti diventano leader

Il flusso degli IDE verso i singoli paesi nel 2007-2010 conferma la crescita del valore degli IDE verso i paesi emergenti. Tra i primi dieci posti ci sono ben cinque paesi emergenti: Cina, Hong Kong, Brasile, Federazione Russa e Singapore. Sono soprattutto la Cina, Hong Kong ed il Brasile che salgono di posizione. A rafforzare la loro salita è intervenuta anche una contemporaneamente riduzione del valore degli IDE verso quei paesi avanzati che risultavano grandi importatori di capitali come Francia, Spagna e Canada. La Spagna passa dalla 9° posizione del 2007 alla 16° nel 2010, il Canada dalla 3° alla 17° posizione.

Fig.3.4 Flussi IDE in entrata, primi 28 paesi, milioni di \$ USA

	2007	2008	2009	2010	Var. % 2007- 2010	Var. % 2009- 2010
United States	215.952	306.366	152.892	228.249	5,7	49,3
China	83.521	108.312	95.000	105.735	26,6	11,3
China, Hong Kong SAR	54.341	59.621	52.394	68.904	26,8	31,5
Belgium	93.429	142.041	23.595	61.714	-33,9	161,6
Brazil	34.585	45.058	25.949	48.438	40,1	86,7
Germany	80.208	4.218	37.627	46.134	-42,5	22,6
United Kingdom	196.390	91.489	71.140	45.908	-76,6	-35,5
Russian Federation	55.073	75.002	36.500	41.194	-25,2	12,9
Singapore	37.033	8.588	15.279	38.638	4,3	152,9
France	96.221	64.184	34.027	33.905	-64,8	-0,4
Australia	45.397	46.843	25.716	32.472	-28,5	26,3
British Virgin Islands	31.443	51.742	42.100	30.526	-2,9	-27,5
Saudi Arabia	22.821	38.151	32.100	28.105	23,2	-12,4
Ireland	24.707	-16.453	25.960	26.330	6,6	1,4
India	25.350	42.546	35.649	24.640	-2,8	-30,9
Spain	64.264	76.993	9.135	24.547	-61,8	168,7
Canada	114.652	57.177	21.406	23.413	-79,6	9,4
Luxembourg	-28.260	9.785	30.196	20.350	-172,0	-32,6
Mexico	29.734	26.295	15.334	18.679	-37,2	21,8
Chile	12.534	15.150	12.874	15.095	20,4	17,3
Indonesia	6.928	9.318	4.877	13.304	92,0	172,8
Cayman Islands	22.969	18.749	17.878	12.894	-43,9	-27,9
Norway	5.800	10.781	14.074	11.857	104,4	-15,8
Kazakhstan	11.119	14.322	13.771	9.961	-10,4	-27,7
Angola	9.796	16.581	11.672	9.942	1,5	-14,8
Poland	23.561	14.839	13.698	9.681	-58,9	-29,3
Italy	40.202	-10.845	20.073	9.498	-76,4	-52,7

Fonte: elaborazioni Ervet su dati UNCTAD

Tengono la Germania ed il Belgio, grazie al buon recupero registrato nel 2010, mentre gli USA rafforzano la loro posizione di testa anche grazie agli incentivi al reinvestimento degli utili delle multinazionali che da diversi anni sta alimentando il flusso di capitale verso quel paese.

La Cina, una delle economie emergenti più forti e più ricche, mostra una costante crescita del valore degli investimenti e si avvicina sempre più agli USA.

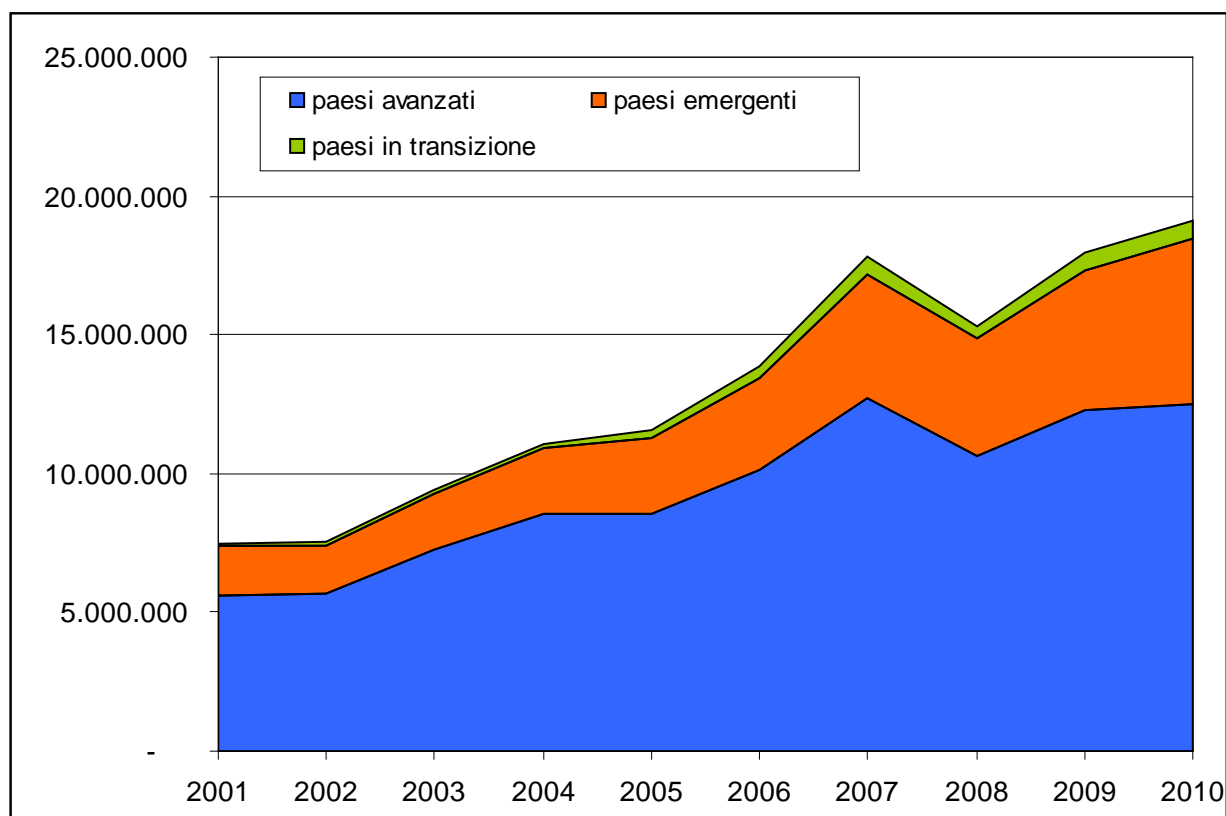
L'Europa dell'Euro, che rappresentava nel 2007 la prima moneta per attrazione di capitali dall'estero con ben oltre 548 miliardi di \$ investiti, crolla fino a raggiungere i 229 miliardi di \$, appena uno in più rispetto agli USA.

Per quanto riguarda l'Italia, nel periodo 2007-2010 vede ridursi il valore degli IDE di oltre il 70 per cento, una contrazione che è peggiorata soprattutto nell'ultimo anno. La sua posizione crolla dall'8° alla 28° posizione, superata da molti paesi emergenti. Si pensi al fatto che l'India ed il Messico ricevono circa il doppio del valore dei flussi di IDE.

1.3 – L'impatto degli IDE: i paesi avanzati rimangono leader

Per quanto concerne lo stock degli IDE in entrata i paesi avanzati continuano ad essere i protagonisti dello scenario mondiale: nel 2010 rappresentavano circa il 65 per cento dello stock, in calo rispetto al 74 per cento del 2001.

Fig. 3.5 Stock di IDE in entrata, milioni di \$



Fonte: elaborazioni Ervet su dati UNCTAD

Tra i singoli paesi gli USA rimangono i protagonisti assoluti con un ammontare pari ad oltre 3.451 miliardi di \$, il 18 per cento degli stock mondiali ed in forte recupero sul 2008 ed il 2009. Nell'ultimo decennio però, il peso del paese si contrae e si riduce di quasi della metà (nel 2001 rappresentavano il 34 per cento del totale) mentre emergono altri protagonisti. Al secondo posto si colloca infatti Hong Kong che supera rispettivamente il Regno Unito e la Francia.

Quasi tutti i paesi europei mostrano una riduzione dello stock mentre Cina, Brasile e Singapore accrescono notevolmente il loro valore e si collocano tra le prime 15 posizioni.

La Russia, pur mostrando una piccola contrazione del valore dello stock nel periodo 2007-2010, risulta nel decennio uno dei paesi con i tassi di crescita più elevati: se nel 2001, con 59 miliardi di \$ rappresentava appena lo 0,7 per cento del totale mondiale, nel 2010 accumula uno stock di 423 miliardi pari al 2,2 per cento del valore mondiale.

Nel periodo 2007-2010 tra i paesi avanzati crescono molto la Svizzera e l'Australia: mentre nel primo caso ha influito il fenomeno dell'emigrazioni di capitali dall'area dell'Euro verso beni rifugio ed investimenti in Franco Svizzero, nel secondo paese si è assistito sia ad una forte crescita economica sia un aumento degli investimenti stranieri nello sfruttamento delle risorse minerarie del paese.

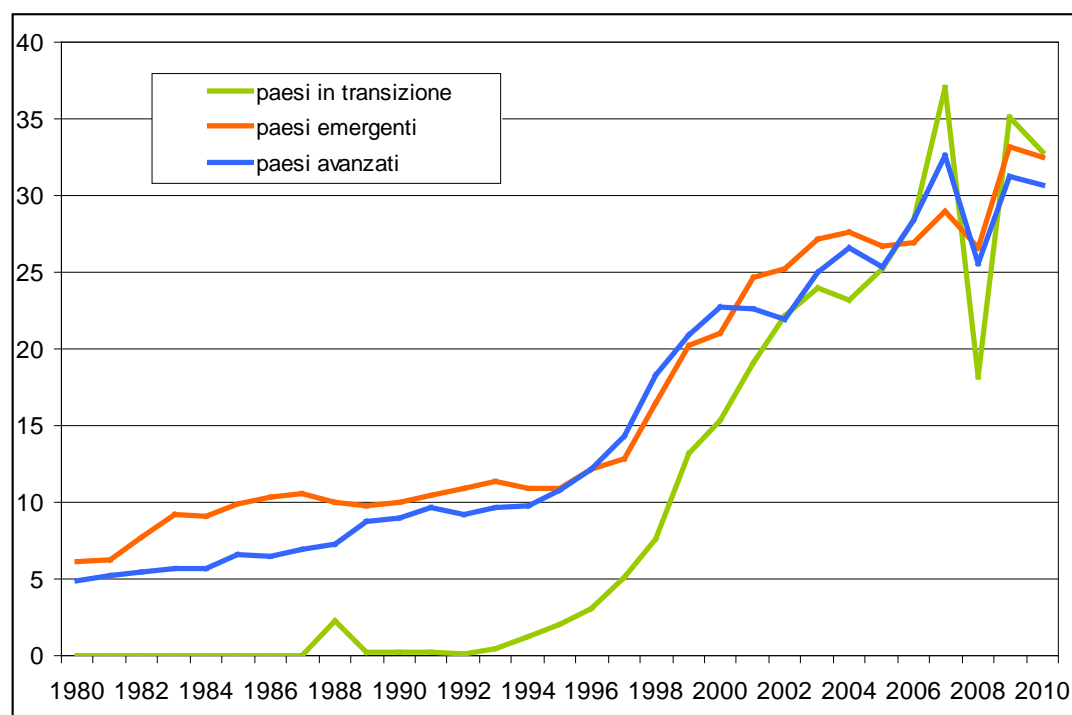
Fig. 3.6 Stock di IDE in entrata per paese, milioni di \$

	2007	2008	2009	2010	Var. % 2007-2010	Var. % 2009- 2010
United States	3.551.307	2.486.446	3.026.781	3.451.405	-2,8	14,0
China, Hong Kong	1.177.536	816.184	936.375	1.097.620	-6,8	17,2
United Kingdom	1.242.949	980.920	1.056.399	1.086.143	-12,6	2,8
France	1.260.244	920.842	1.132.961	1.008.378	-20,0	-11,0
Germany	695.498	667.748	676.715	674.217	-3,1	-0,4
Belgium	810.944	671.084	862.503	670.013	-17,4	-22,3
Spain	585.857	588.901	634.909	614.473	4,9	-3,2
Netherlands	766.619	644.447	659.305	589.825	-23,1	-10,5
China	327.087	378.083	473.083	578.818	77,0	22,4
Canada	516.283	443.191	523.197	561.111	8,7	7,2
Switzerland	353.325	446.398	497.612	538.950	52,5	8,3
Australia	386.110	305.841	425.427	508.123	31,6	19,4
Brazil	309.668	287.697	400.808	472.579	52,6	17,9
Singapore	322.978	326.790	343.599	469.871	45,5	36,8
Russian Federation	491.052	215.755	381.962	423.150	-13,8	10,8
Sweden	293.416	278.777	331.974	348.667	18,8	5,0
Italy	376.513	327.911	364.427	337.401	-10,4	-7,4

Fonte: elaborazione Ervet su dati Unctad

L'Italia risulta alla 17° posizione, con un andamento in calo dal 2007, superata da molti paesi emergenti. Il contributo del nostro paese allo stock mondiale risulta modesto, pari all' 1,8 per cento, contro il 2,1 per cento del 2007 ed il 1,5 per cento del 2001. La perdita di capacità di attrazione di nuovi capitali, evidente anche nella forte riduzione dei flussi in entrata come visto sopra, non ha ancora intaccato l'ammontare degli investimenti presenti nel nostro paese che rimane, tutto sommato, costante.

Fig.3.7 percentuale stock di IDE in entrata sul Pil, valori correnti in \$



Fonte: elaborazioni Ervet su dati UNCTAD

La figura sopra riportata, mostra l'andamento del valore dello stock degli IDE in entrata rapporto al Pil: una misura di quanto gli investimenti esteri siano determinanti nella crescita economica di un paese.

Il loro contributo rappresenta oltre il 30 per cento del Pil sia per i paesi emergenti sia per quelli avanzati e conferma che i sistemi produttivi dei paesi del mondo sono sempre più interdipendenti. Questo processo si rafforza nella seconda metà degli anni novanta con la riforma del WTO che porta alla riduzione delle barriere doganali ed avvia il processo di globalizzazione mondiale.

L'incremento dello stock sul Pil aumenta per i successivi quindici anni fino ad avere una battuta d'arresto con la recente crisi economica e finanziaria.

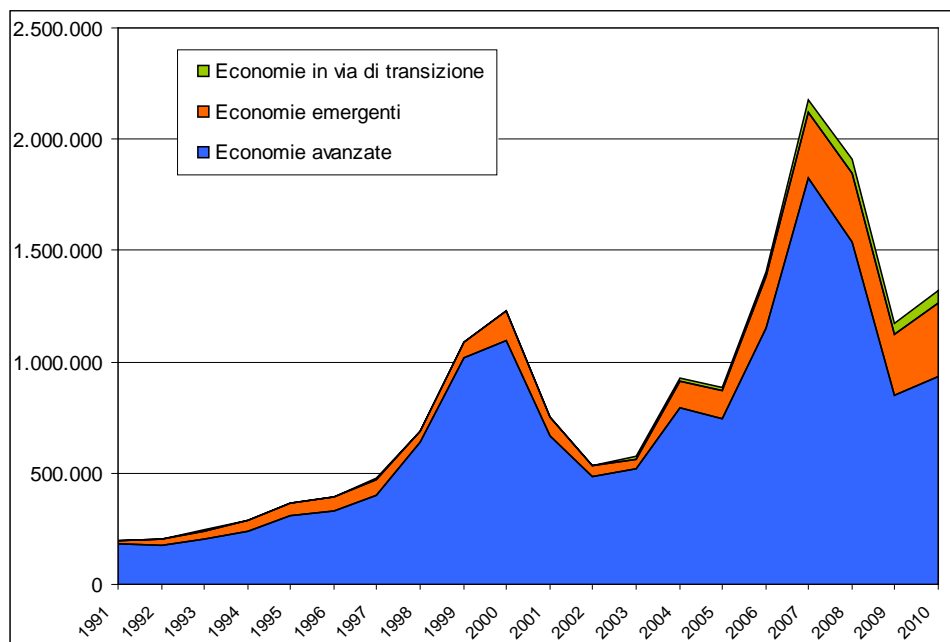
Gli ultimi dati confermano una ripresa di questo indicatore ma le incertezze circa la risoluzione della crisi si evidenziano anche nel fatto che nel 2009 e nel 2010 la percentuale mostra una certa stabilità.

L'Italia mostra una minor incidenza del valore dello stock di IDE in entrata rispetto al PIL che cresce dal 10 per cento del 2001 al 16 per cento del 2010 contro una media dell'area Euro che aumenta, rispettivamente, dal 26 per cento al 39 per cento. L'andamento del nostro paese risulta connesso più alla stagnazione del denominatore (PIL) che all'aumento del numeratore (stock di IDE). Il differenziale con gli altri paesi europei al 2010 è notevole: Francia e Spagna fanno segnare rispettivamente 39 e 42 per cento, la Germania il 20 per cento (ma tale rapporto è calato a causa della forte crescita del PIL).

1.4 – Gli IDE in uscita: i paesi avanzati rimangono gli investitori più importanti

Anche l'andamento dei flussi in uscita⁷ nel 2010 risulta in recupero, dopo il forte calo fatto registrare nei due anni precedenti. Dalla scomposizione per area, emerge che i paesi avanzati sono ancora gli investitori più importanti, che continuano a rappresentare oltre il 70 per cento del valore mondiale, ma in deciso calo negli ultimi anni. Dal 2007 al 2010 il valore dei flussi in uscita dei paesi emergenti cresce dell'11 per cento: la loro quota sul totale passa così dal 13,5 per cento nel 2007 al 24,7 nel 2010.

Fig.3.8 Flussi di IDE in uscita per gruppi di economie, milioni di \$ correnti



Fonte: elaborazioni Ervet su dati UNCTAD

A riprova di questo aspetto vi è anche il fatto che tra le prime dieci operazioni in valore del 2010 di internazionalizzazione ben sette provengono da paesi emergenti e solamente tre da paesi avanzati.

Tra le operazioni più significative del 2010 si segnalano infatti:

- acquisizione da parte del Qatar Holding LLC (Qatar) della Harrods nel Regno Unito per 2.2 miliardi di \$;
- acquisizione da parte della China Investment Corp (Cina) della Aes Corp negli USA per 1.5 miliardi di \$;
- acquisizione da parte della China Investment Corp (Cina) della Penn West Energy Trusta in Canada per 800 milioni di \$
- acquisizione da parte della Temasek Holdings LTD (Singapore) della Odebrecht Oleo & Gas SA in Brasile per 400 milioni \$.

Come si può notare gli investimenti dei paesi emergenti si direzionano sia verso altri paesi emergenti sia verso i paesi avanzati. Tale aspetto rappresenta la novità degli ultimi anni ovvero l'inizio di un'inversione del flusso degli IDE. Mentre negli anni novanta la direzione del flusso degli IDE veniva chiamata "Nord-Sud" ovvero dai paesi avanzati verso quelli emergenti, nel duemila sono emersi investimenti nella direzione "Sud-Sud" ovvero tra i paesi emergenti, infine negli ultimi anni anche del tipo "Sud-Nord" come evidenziato sopra.

⁷ L'andamento ed il valore dei flussi in entrata ed in uscita non coincidono per due cause principali: la diversa procedura di contabilizzazione delle voci che compongono il valore degli IDE (ad esempio la differente contabilizzazione degli utili reinvestiti in paesi stranieri) e dei tassi di cambio utilizzati; la forte sofisticazione degli IDE che spesso procede per via indiretta coinvolgendo diverse società e genera movimenti finanziari complessi che rende difficile attribuirne univocamente la direzione.

Alcuni di questi grandi investimenti che originano dai paesi emergenti sono effettuati da fondi che gestiscono ingenti masse di riserve valutarie dei Governi, quasi mai democratici.

Non è un caso che tra i primi cinque paesi per valore dei flussi d'investimento troviamo la Cina e Hong Kong, che risultano molto attivi proprio grazie ai fondi sovrani statali.

Fig. 3.9 Flussi di IDE in uscita, milioni di €

	2007	2008	2009	2010	Var. % 2007-2010	Var. % 2009- 2010
United States	393.518	308.296	282.686	328.905	-16,4	16,3
Germany	170.617	77.142	78.200	104.857	-38,5	34,1
France	164.310	155.047	102.949	84.112	-48,8	-18,3
China, Hong Kong SAR	61.081	50.581	63.991	76.077	24,6	18,9
China	22.469	52.150	56.530	68.000	202,6	20,3
Switzerland	51.020	55.305	33.251	58.253	14,2	75,2
Japan	73.548	128.019	74.699	56.263	-23,5	-24,7
Russian Federation	45.916	55.594	43.665	51.697	12,6	18,4
Canada	57.726	79.794	41.665	38.585	-33,2	-7,4
Belgium	80.127	164.314	-21.667	37.735	-52,9	-274,2
Netherlands	55.608	67.485	26.927	31.904	-42,6	18,5
Sweden	38.836	31.326	25.778	30.399	-21,7	17,9
Australia	16.786	33.604	16.160	26.431	57,5	63,6
Spain	137.052	74.717	9.737	21.598	-84,2	121,8
Italy	90.778	67.002	21.271	21.005	-76,9	-1,3
British Virgin Islands	29.339	29.121	25.742	20.598	-29,8	-20,0
Singapore	32.702	-256	18.464	19.739	-39,6	6,9
Korea, Republic of	19.720	20.251	17.197	19.230	-2,5	11,8
Luxembourg	73.350	10.171	18.726	18.293	-75,1	-2,3
Ireland	21.146	18.949	26.616	17.802	-15,8	-33,1
India	17.234	19.397	15.929	14.626	-15,1	-8,2

Fonte: elaborazioni Ervet su dati Unctad

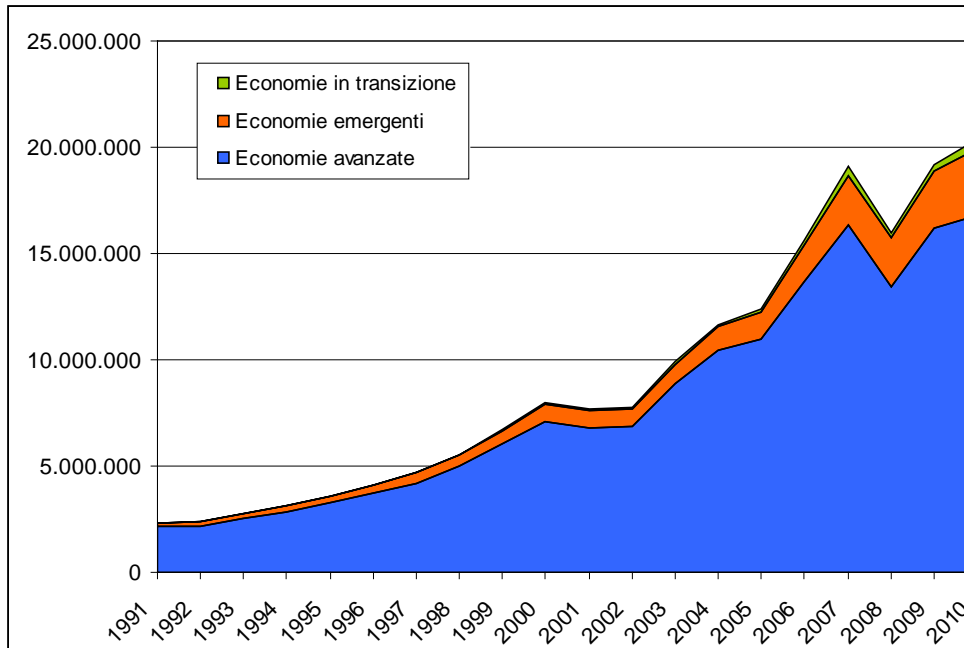
L'andamento dei flussi in uscita negli ultimi tre anni conferma gli USA al primo posto anche se registra una riduzione di oltre il 15 per cento. La Germania raggiunge il secondo posto con un incremento di oltre il 30 per cento. Quest'ultima ha infatti approfittato della crescita economica che ha registrato durante la recente crisi per effettuare molti investimenti nel resto del mondo.

Risultano in arretramento molti paesi europei come la Spagna che passa dalla 4° posizione del 2007 alla 14° nel 2010, l'Italia che passa dalla 5° posizione del 2007 alla 15° nel 2010 (con un calo di oltre il 75 per cento), il Regno Unito che passa dalla seconda posizione del 2007 (con oltre 250 miliardi di €) alla 27° posizione nel 2010 con poco più di 11 miliardi di €.

Tra i paesi emergenti crescono soprattutto la Cina e la Russia mentre calano India e Korea, segno della maggior difficoltà ad agire come player nel mercato degli IDE in uscita, in cui occorre essere attivi sia nella ricerca di capitali sia nella ricerca di competenze per gestire il processo d'internazionalizzazione.

Si registrano alcune differenze nelle aree di destinazione degli investimenti dei paesi emergenti: le società cinesi investono soprattutto nei settori industriali in tutti i paesi mentre quelle della Russia, India e Brasile investono soprattutto nei paesi emergenti.

Fig. 3.10 Stock di IDE in uscita, milioni di \$



Fonte: elaborazione Ervet su dati UNCTAD

Per quanto concerne lo stock degli IDE in uscita i paesi avanzati continuano ad essere i protagonisti dello scenario mondiale. Nel 2010 circa l'82 per cento dello stock era collocato in quest'ultimi paesi, in calo rispetto all'89 per cento del 2001. Il valore degli investimenti di questi ultimi paesi è in crescita: la loro quota passa dall'11 per cento del 2001 al 15 per cento nel 2010. Si conferma che i paesi avanzati si caratterizzano per essere soprattutto investitori mentre quelli emergenti come aree di destinazione degli IDE.

Tra le prime 5 posizioni per valore degli stock, le prime quattro sono le principali potenze avanzate del mondo: USA, Regno Unito, Francia e Germania. Gli USA rimangono saldamente al primo posto con oltre 4.800 miliardi di €, in calo nell'ultimo triennio: la quota sul totale si ridimensiona passando da oltre il 30 per cento del 2001 al 23,7 per cento nel 2010. Anche Regno Unito e Francia registrano un calo mentre Germania, Spagna, Italia, Irlanda e Belgio fanno segnare incrementi positivi. L'andamento dello stock di questi paesi non risulta coerente con quello dei flussi. Questo è da attribuire a diversi fattori di contabilizzazione dei dati tra cui il reinvestimento degli utili delle filiali estere che può incrementare lo stock di IDE nel paese in cui è collocata anche se non sempre viene registrato come flusso in uscita.

Il Giappone cresce di oltre il 50 per cento dal 2007 al 2010, raggiungendo gli 831 milioni di €, un aumento consistente che è il frutto di un diverso posizionamento strategico delle imprese del "sol levante". Se nei decenni precedenti lo stock d'investimento era molto contenuto, segno di uno scarso interesse delle imprese ad investire all'estero, e la crescita risultava costante ma contenuta, tanto da vedere ridursi la propria quota sul totale mondiale al 2,9 per cento nel 2006, gli ultimi anni segnano un'inversione di tendenza che per la velocità di realizzazione risulta anomala per le società giapponesi abituate a piani strategici di medio-lungo termine. Questo potrebbe significare che le imprese giapponesi stanno cercando all'estero nuovi mercati per scavalcare la stagnazione dell'economia del loro paese che perdura da oltre dieci anni.

Fig.3.11 Stock di IDE in uscita in milioni di €

	2007	2008	2009	2010	Var. % 2007-2010	Var. % 2009-2010
United States	5.274.991	3.102.418	4.330.914	4.843.325	-8,2	11,8
United Kingdom	1.835.639	1.531.128	1.673.914	1.689.330	-8,0	0,9
France	1.794.803	1.267.869	1.661.593	1.523.046	-15,1	-8,3
Germany	1.331.751	1.326.992	1.418.329	1.421.332	6,7	0,2
China, Hong Kong	1.011.215	762.038	832.148	948.494	-6,2	14,0
Switzerland	652.297	734.148	839.900	909.411	39,4	8,3
Netherlands	942.085	884.236	949.848	890.222	-5,5	-6,3
Japan	542.614	680.331	740.930	831.074	53,2	12,2
Belgium	648.656	615.364	764.636	736.725	13,6	-3,7
Spain	587.167	596.299	645.918	660.160	12,4	2,2
Canada	519.320	524.274	593.523	616.134	18,6	3,8
Italy	417.866	442.388	486.378	475.598	13,8	-2,2
Russian Federation	370.161	205.631	306.252	433.655	17,2	41,6
Australia	339.209	239.563	337.856	402.249	18,6	19,1
Ireland	150.060	168.926	289.310	348.737	132,4	20,5
Sweden	332.244	323.030	347.601	336.086	1,2	-3,3
Singapore	218.201	207.130	213.110	300.010	37,5	40,8
China	95.799	147.949	229.600	297.600	210,7	29,6
British Virgin Islands	163.792	192.913	218.655	239.252	46,1	9,4
China, Taiwan Province of	158.361	175.130	182.929	201.228	27,1	10,0
Denmark	183.536	190.694	207.395	194.948	6,2	-6,0
Brazil	139.886	155.668	164.523	180.949	29,4	10,0
Norway	145.875	133.363	163.740	170.481	16,9	4,1

Fonte: elaborazioni Ervet su dati Unctad

Tra i paesi emergenti si segnala il balzo della Cina di oltre il 200 per cento, il consolidamento della Russia che è a ridosso del nostro paese ed è in forte crescita, il Brasile che si colloca alla 23° posizione.

L'Italia si colloca in una buona posizione e conferma l'attitudine ad essere più un investitore verso altri paesi che un attrattore di capitali.

1.5 – La posizione dell'Italia

I dati sopra riportati evidenziano chiaramente come la posizione dell'Italia si conferma ad un livello inferiore nello stock degli IDE rispetto a molti paesi europei, sia negli investimenti in entrata sia in quelli in uscita. Questo significa che non è stata pienamente sfruttata, come in altre realtà europee, la leva dello sviluppo economico attraverso l'internazionalizzazione produttiva. I ritardi maggiori si evidenziano soprattutto nell'attrazione degli investimenti, dove l'Italia risulta agli ultimi posti dell'Uem.

Questo quadro circa la specializzazione dell'Italia emerge anche dal rapporto Italia Multinazionale 2010⁸ che evidenzia come i risultati dell'Italia, seppure in crescita, siano ancora modesti in termini di incidenza sull'economia nazionale.

I dati presentati di seguito si riferiscono alle informazioni contenute nella banca dati REPRINT⁹ che consentono di effettuare interpretazioni e valutazioni sull'economia reale con particolare riferimento al sistema manifatturiero e di alcuni settori del terziario (si rimanda alla metodologia della banca dati per la

⁸ Italia Multinazionale 2010, ICE 2010

⁹ La banca dati Reprint, realizzata dal Politecnico di Milano, dai professori S. Mariotti e M. Mutinelli, rileva questi dati ed è, per questo motivo, utilizzata nelle analisi sia dall'Istituto per il Commercio Estero (ICE) sia dall'ISTAT.

definizione dell'universo di riferimento¹⁰). Questa banca dati presenta però alcuni limiti che, qui riportiamo. Innanzitutto sono esclusi dalla banca dati alcuni settori che proprio negli ultimi anni sono stati oggetto di importanti operazioni con capitali esteri ad es. il settore bancario e assicurativo. Inoltre la banca dati in generale sottostima il fenomeno degli investimenti esteri delle imprese italiane a causa della difficoltà di consultazione e attendibilità delle banche dati di alcuni paesi esteri. Da alcune verifiche effettuate dall'autore è, infatti, emerso che proprio nell'internazionalizzazione in uscita sfuggano alcuni casi di imprese. Sono generalmente imprese di piccola o media dimensione che però in taluni casi rivestono importanza strategica per lo sviluppo locale, come vedremo nel terzo paragrafo.

Fig.3.12 partecipazioni italiane all'estero ed estere in Italia al 01.01.2009

	partecipazioni all'estero	partecipazioni estere in imprese italiane
Imprese investitrici	6.426	4.190
Imprese partecipate	22.715	7.608
Dipendenti	1.352.070	931.924
Fatturato (milioni di €)	460.514	496.913
Valore aggiunto (milioni di €)	nd	108.641

Fonte: Italia multinazionale 2010, banca dati Reprint

I risultati, seppure modesti, evidenziano una crescita nel lungo periodo specie nell'internazionalizzazione in uscita. Le partecipazioni italiane all'estero del settore della manifattura passano da 979 del 1996, a 2.128 nel 2006, ed infine raggiungono le 2.268 nel 2009. Un aumento che si è accompagnato ad un incremento della dimensione media in termini di dipendenti. L'ultimo decennio registra un rallentamento della crescita soprattutto a causa delle scarse operazioni di M&A da parte delle grandi imprese.

Fig.3.13 partecipazioni italiane all'estero ed estere in Italia al 01,01,2009

	partecipazioni all'estero		partecipazioni estere in imprese italiane	
	imprese	dipendenti	imprese	dipendenti
Industria estrattiva	237	12.124	32	1.135
industria manifatturiera	6.378	883.285	2.485	517.175
Energia elettrica, gas e acqua	813	59.924	190	12.894
Costruzioni	1.076	60.791	128	9.452
Commercio all'ingrosso	11.143	167.537	2.920	119.270
Logistica e trasporti	1.373	32.704	433	55.550
Servizi di informatica	606	44.983	455	129.903
Altri servizi professionali	1.089	90.722	965	86.545
Totale	22.715	1.352.070	7.608	931.924

Fonte: Italia multinazionale 2010, banca dati Reprint

La composizione settoriale vede ancora una prevalenza dell'industria, specie per gli investimenti in uscita. Per quelli in entrata, invece, si nota un peso maggiore dei settori dei servizi che, specie in termini di dipendenti coinvolti, risultano superiori rispetto a quelli in uscita. Importanti sono anche le

¹⁰ Il campo di indagine coperto dal rapporto si estende all'intero sistema delle imprese industriali e all'insieme dei servizi che ne supportano le attività. In modo puntuale, con riferimento alla classificazione Ateco, i settori considerati sono: industria estrattiva e manifatturiera (cod. 11-37); energia, gas, acqua (cod. 40-41); costruzioni (cod. 45); commercio all'ingrosso (cod. 50-51); logistica e trasporti (cod. 60-63, escluso 63.3); servizi di telecomunicazione (cod. 64.2); software e servizi di informatica (cod. 72); altri servizi professionali (cod. 71, 73, 74). Per la metodologia ed il campo di indagine completo della ricerca si veda Mariotti S., Mutinelli M., "Italia multinazionale 2004. Le partecipazioni italiane all'estero ed estere in Italia", ICE, Roma, 2005.

partecipazioni nel settore energetico, grazie alle attività del gruppo Enel ed Eni che risultano anche i principali investitori all'estero del paese. Le partecipate da imprese italiane risiedono prevalentemente nei Paesi dell'Ue-15 (9.346 unità al 1° gennaio 2009 pari al 41 per cento del totale) e nell'Europa centro-orientale per il 17 per cento (4.040 unità). Nel resto del mondo si evidenzia il Nord America con il 11,4 per cento delle partecipazioni (2.592 unità) e l'America Latina con l'8,8 per cento (1.993 unità).

La presenza in Asia e Pacifico, sebbene sotto la media, si sta rafforzando grazie a una crescita media che tra il 2001 e il 2009 è stata del 55 per cento per numero di imprese partecipate e del 57% in termini di fatturato (2.215 in Estremo Oriente, il 9,8 per cento del totale, di cui 1.030 in Cina). Le partecipazioni estere nell'industria italiana sono concentrate soprattutto nel Nord-Ovest (56 per cento) e nel Nord-Est (26 per cento). Il Centro assorbe il 12 per cento del totale mentre continua ad essere marginale il numero di partecipazioni nel Mezzogiorno (tra il 1986 e il 2009, il numero di imprese partecipate è aumentato solo del 7,8 per cento ed il loro peso rimane esiguo pari a 6,1 per cento).

Capitolo 2. La distribuzione regionale: il ruolo dell'Emilia-Romagna

Secondo gli ultimi dati disponibili, la distribuzione regionale delle partecipazioni in uscita, disponibili per il solo settore manifatturiero, evidenzia come oltre il 70 per cento di queste siano concentrate in poche regioni (Lombardia, Piemonte, Veneto ed Emilia-Romagna).

Fig.3.14 Imprese manifatturiere estere partecipate da imprese italiane 01,01,2009

	imprese estere partecipate		dipendenti delle imprese partecipate	
	numero	%	numero	%
Italia	22.175	100,0	1.352.070	100,0
Lombardia	7.816	34,6	439.068	35,2
Veneto	3.168	14,2	140.998	11,1
Emilia-Romagna	3.141	14,1	114.553	10,5
Piemonte	2.398	11,0	308.069	19,1
Lazio	2.013	6,7	183.471	10,0

Fonte Italia Multinazionale 2010, ICE 2010

L'Emilia-Romagna risulta la terza regione, dopo Lombardia e Veneto, per numero di operazioni all'estero, ma scende al 5° posto per il numero dei dipendenti coinvolti. Questo scaturisce da partecipazioni indirizzate ad imprese mediamente più piccole di quanto avviene per gli altri territori.

Fig. 3.15 Partecipazioni estere in Italia 01,01,2009

	imprese partecipate		dipendenti delle imprese partecipate		Fatturato	
	numero	%	numero	%	mln €	%
Italia	7.608	100,0	931.924	100,0	496.913	100,0
Lombardia	3.949	51,9	416.239	44,7	237.240	47,7
Piemonte	655	8,6	100.262	10,8	31.846	6,4
Emilia-Romagna	636	8,4	58.310	6,3	25.276	5,1
Veneto	584	7,7	48.986	5,3	24.484	4,9
Lazio	526	6,9	152.303	16,3	107.233	21,6
Toscana	335	4,4	35.479	3,8	15.170	3,1

Fonte: Italia Multinazionale 2010, ICE 2010

Sul fronte delle partecipazioni dall'estero in Italia si conferma il forte ruolo di attrazione esercitato da Milano e dalla Lombardia che assorbe oltre il 50 per cento degli investimenti. E' evidente che nella scelta della localizzazione delle imprese estere sono premiati i grandi centri urbani dove vi è una forte presenza di servizi avanzati o la sede legale di imprese multinazionali.

Anche per l'Emilia-Romagna si conferma un dato più volte ripreso in questo lavoro e cioè come vi sia una maggior presenza d'investimenti esteri realizzati da imprese locali rispetto a quelle provenienti dall'estero. Tale differenza emerge dall'esame di tutti gli indicatori considerati, sia in valore assoluto, sia in percentuale rispetto al valore nazionale.

La maggior propensione all'investimento in uscita rispetto a quello in entrata è dovuta a due fattori: sul fronte degli investimenti diretti esteri in uscita le imprese della regione Emilia-Romagna si sono dimostrate, rispetto alla media nazionale, sempre molto attive nell'acquisizione di partecipazioni con finalità di espansione produttiva all'estero e di presidio dei mercati attraverso filiali commerciali. Per quanto riguarda gli investimenti in entrata va rilevato come i valori siano fortemente condizionati dalla presenza di molte sedi legali delle imprese partecipate dall'estero in Lombardia, regione che attrae oltre il 50% degli IDE in entrata: le unità locali sono però distribuite anche su altre regioni, falsando il dato di confronto. A trainare la presenza all'estero delle imprese della regione sono state, soprattutto, le imprese del settore manifatturiero, a dimostrazione di quanto questo settore sia strategico per questo sistema produttivo. Le PMI, spesso strutturate in gruppo, sono così riuscite ad essere protagoniste dell'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano, soprattutto grazie a gruppi industriali guidati da medie imprese radicate in clusters regionali locali, più che grazie agli investimenti realizzati dalle grandi imprese come nel caso del Piemonte e della Lombardia.

In uno studio realizzato da Ervet per conto dell'Assessorato delle Attività Produttive dell'Emilia-Romagna¹¹, sono stati analizzati i dati delle imprese finanziate dal PRRITT (Piano Regionale per la Ricerca Industriale, l'Innovazione ed il Trasferimento Tecnologico) per stimare l'incidenza di quest'ultime sugli investimenti in innovazione nella regione. Lo studio ha riguardato i primi due bandi della Misura 3.1, che finanzia le iniziative di ricerca presentate dalle imprese, relativi a progetti d'innovazione di prodotto e di processo fino alla realizzazione di prototipi e brevetti. Si tratta quindi di una misura rivolta alle imprese manifatturiere ed alla competitività del sistema produttivo. L'attività di ricerca ha portato all'individuazione di 147 (su 549) società di capitali che risultavano internazionalizzate da un punto di vista produttivo, in entrata o in uscita. Emerge l'importanza strategica delle imprese internazionalizzate in uscita: esse risultano pari a 105 imprese, il 71% del totale, mentre quelle internazionalizzate in entrata sono 32 (10 sono risultate internazionalizzate in entrambi i sensi). Le imprese internazionalizzate risultano mediamente più strutturate, sia da un punto di vista giuridico sia organizzativo: il 71% delle imprese internazionalizzate sono Spa, il 34,7% sono inserite in un gruppo. Anche la produttività, misurata per valore aggiunto per dipendente e per Margine Operativo Lordo per dipendente, risulta maggiore.

Il contributo delle imprese internazionalizzate agli investimenti in innovazione finanziati dal PRRITT è stato significativo soprattutto nel caso delle imprese locali che detenevano partecipazioni all'estero. Si consideri ad esempio che dei 255 i nuovi collaboratori assunti nella R&S dal totale delle imprese internazionalizzate, pari al 29,8% del totale finanziati dalla Misura del PRRITT, 181 fanno riferimento alle imprese emiliano-romagnole internazionalizzate in uscita.

Sembra dunque confermata la tesi che vede tra l'innovazione e l'internazionalizzazione, relazioni di tipo circolari¹²: l'innovazione determina vantaggi competitivi e rendite esclusive che consentono di poter crescere all'estero e di espandere la propria produzione; l'internazionalizzazione produttiva stimola l'attività innovativa in quanto costringe l'impresa a competere con una moltitudine di attori, a valorizzare le competenze possedute, ad innovare i prodotti e l'organizzazione della produzione.

A tali interpretazioni si vuole aggiungere un'ulteriore chiave di lettura, riferita al macrosettore manifatturiero che, a nostro avviso, contribuisce a spiegare la specializzazione settoriale degli IDE in uscita delle imprese dell'Emilia-Romagna.

L'ipotesi di partenza di tale chiave di lettura si basa sulla semplice considerazione che gli Ide in uscita delle imprese nel settore manifatturiero non siano finalizzati alla sola pura delocalizzazione, ma siano la conseguenza di scelte strategiche tra le quali: ampliare ulteriormente la produzione nei mercati che contano; garantire un livello stabile di offerta dei propri marchi; presidiare con una maggior differenziazione dell'offerta il singolo mercato di destinazione finale; investire in ricerca.

¹¹ Ervet (a cura di), *Innovazione e internazionalizzazione produttiva delle imprese in Emilia-Romagna: l'azione del PRRITT*, 2007.

¹² Si veda L. Piscitello, C. Rossi, *Capacità innovativa, spillovers e crescita internazionale. Un'analisi a livello provinciale in ISTAT-ICE, Commercio estero e attività internazionali delle imprese*, anno 2006.

Fig. 3.16 Composizione dell'export in valore e numero delle imprese estere partecipate, anno 2005

	Composizione % export	Composizione % Ide in uscita
Macchine ed apparecchi meccanici	33,9	22,1
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	10,8	0,8
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	9,9	8,4
Prodotti alimentari e bevande	6,9	27,9
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	6,4	4,7
Articoli di abbigliamento; pellicce	5,6	4,1
Prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	3,5	8,3
Prodotti della metallurgia	3,4	1,0
Macchine ed apparecchi elettrici n.c.a.	2,7	2,9
Articoli in gomma e materie plastiche	2,6	2,1
Apparecchi medicali, apparecchi di precisione, strumenti ottici e orologi	2,6	1,4
Prodotti tessili	2,6	4,3
Mobili e altri prodotti delle industrie manifatturiere n.c.a.	2,3	1,5
Altri mezzi di trasporto	1,8	0,1
Cuoio, articoli da viaggio, borse, marocchineria, selleria e calzature	1,7	2,2
Apparecchi radiotelevisivi e apparecchiature per le comunicazioni	1,5	0,7
Macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici	0,6	0,7
Pasta da carta, carta, cartone e prodotti di carta	0,4	0,4
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in materiali da intreccio	0,4	3,2
Prodotti dell'editoria e della stampa e supporti registrati	0,3	3,3
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	0,1	0,0
Prodotti a base di tabacco	0,0	0,0

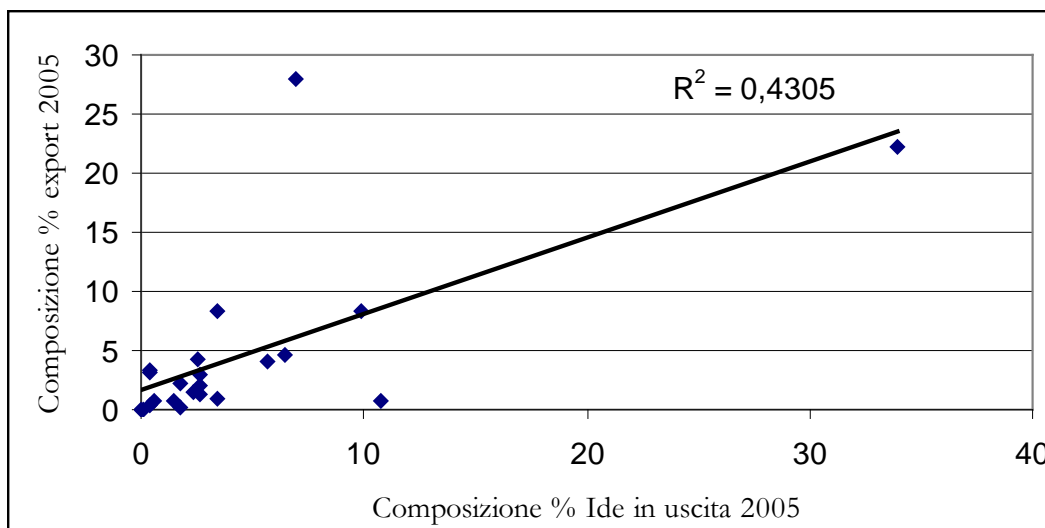
Fonte: elaborazioni Ervet su dati Istat, Reprint

Tale ipotesi presuppone di verificare se sia presente un'associazione tra i settori manifatturieri nei quali la nostra regione ha raggiunto un'elevata consistenza del livello di esportazioni con i settori nei quali si sono registrati il maggior numero di operazioni all'estero da parte delle imprese locali (i dati relativi al fatturato delle imprese estere sono coerenti con la numerosità). Abbiamo quindi analizzato la composizione delle esportazioni per settore manifatturiero per l'Emilia-Romagna al 2005 e confrontato tale composizione con la consistenza del numero delle imprese estere partecipate da imprese della regione al 2005 (al 1 Gennaio 2006). Dalla tabella sopra esposta risulta evidente come tale associazione sia molto significativa¹³. Eccettuato per il settore alimentare e delle bevande, che presenta un elevato numero di imprese estere partecipate a seguito delle attività di due grandi gruppi industriali, negli altri settori si nota una certa coerenza tra consistenza dell'export e consistenza degli investimenti all'estero come riportato nel grafico sotto riportato. Un'ulteriore verifica è stata effettuata sui dati disponibili eliminando il settore delle macchine ed apparecchi meccanici in quanto si tratta di un *outlayer* in quanto è il settore che in termini di export svetta sugli altri. Esso è il primo settore in termini di esportazioni ma anche il secondo in termini di Ide in uscita. La correlazione tra i dati così ridotti dimostra un'associazione molto elevata¹⁴.

¹³ Il livello di verosimiglianza della relazione esistente tra le due variabili considerate è pari ad R quadro di 0,43.

¹⁴ In tale caso il R quadro è risultato ancora più alto che nel precedente caso e precisamente pari a 0,82.

Fig. 3.17 Correlazione tra la composizione % dell'export (in valore) ed il numero di imprese estere partecipate, anno 2005



Fonte: elaborazioni Ervet su dati Istat, Reprint

Questa analisi non ha di certo valore definitivo visto la tipologia di dati qui considerati, ma riteniamo sia un importante punto di partenza per sviluppare riflessioni approfondite su queste tematiche.

Le maggiori linee di tendenza

Nel presente capitolo è emerso che gli investimenti diretti esteri sono uno dei principali strumenti utilizzati nelle strategie competitive delle imprese, a livello globale, per cogliere le opportunità offerte dall'apertura dei mercati, per sfruttare i differenziali nei prezzi relativi dei beni e dei servizi, per acquisire competenze e conoscenze in seno ad altre imprese localizzate nel mondo. Rafforzare il proprio posizionamento competitivo è l'obiettivo alla base di queste strategie trasformando l'organizzazione del lavoro e della produzione verso l'allungamento di reti produttive. Questo processo condiziona, come visto nel primo paragrafo, lo sviluppo e la crescita economica dei territori siano essi paesi avanzati sia paesi emergenti.

Dai primi anni novanta ad oggi, mentre l'interscambio commerciale mondiale incrementava mediamente del 7/8 per cento all'anno, gli IDE nel mondo sono cresciuti a ritmi ancora più sostenuti anche se in modo altalenante. Il loro impatto sulle performance delle imprese è stato, nella maggioranza dei casi, molto positivo, ha guidato la riorganizzazione e l'espansione delle imprese, ha avuto impatti importanti nell'economia di molti territori. Alcuni di questi investimenti hanno avviato processi di delocalizzazione produttiva dai paesi industrializzati a quelli definiti in via di sviluppo; in modo particolare come frutto di strategie di contenimento dei costi del lavoro nei settori manifatturieri. In altri casi si è assistito alla nascita di vere e proprie interdipendenze produttive tra paesi, con indiscutibili vantaggi connessi con la valorizzazione di aziende e competenze locali attraverso capitali esteri. In altri casi ancora, la realizzazione degli investimenti esteri sono stati lo strumento strategico delle imprese per il presidio di nuovi mercati, la creazione di servizi post vendita più strutturati, la realizzazione di nuove linee produttive; attività che hanno contribuito all'affermazione di strategie "win-win", con il conseguente vantaggio sia per i paesi di destinazione degli investimenti sia per quelli di origine. Opportunità emerse per i territori sia nel caso di paesi ospitanti sia nel caso di paesi promotori di investimenti esteri.

Dalle evidenze riportate nel presente capitolo e dalle analisi recenti sul fenomeno è del tutto evidente che gli investimenti esteri riguardano oramai sia i paesi avanzati sia i paesi in via di sviluppo e coinvolge tutti i settori, dalle produzioni tradizionali ai laboratori tecnologici, dall'agricoltura alla finanza. In molti paesi, avanzati e non, l'incidenza di tali investimenti è tale da condizionare le dinamiche della crescita economica e da accompagnare grandi processi di cambiamento produttivo. Nell'Unione Europea, ad esempio, si sta assistendo ad un processo di integrazione produttiva sostenuto anche grazie a tali investimenti. L'impatto di questi sarà valutabile solo nei prossimi anni; certo è che le sinergie e l'interscambio di conoscenze ha un potenziale tale da rendere tale fenomeno come uno degli avvenimenti industriali più interessante dell'ultimo decennio.

L'Italia è collocata in questo contesto internazionale ai margini dei grandi flussi. Pur essendo in continuo, anche se lento miglioramento, il nostro paese dimostra grandi difficoltà sia nell'attrazione di capitali esteri sia nella capacità delle nostre imprese di cogliere i vantaggi localizzativi in altri paesi.

I dati relativi alla posizione internazionale del nostro paese ci portano a realizzare due osservazioni, strettamente collegate.

Il primo punto è che l'Italia mostra di essere sempre stata poco attraente per gli investitori, che sono presenti sul territorio ma che faticano a crescere. Negli ultimi anni sembra che ci sia stato, rispetto agli altri paesi europei, un forte disinteresse degli investitori esteri nei confronti del nostro sistema produttivo. Questo è sicuramente un problema che persiste da molti anni ma la presenza nel mondo di un numero d'investitori sempre maggiore e con diversi obiettivi e strategie, offre un'opportunità in più per il nostro paese d'intercettare un mercato che si sta ampliando.

Il secondo punto è che si sta superando il modello di crescita degli IDE degli anni passati che vedeva una distinzione tra investimenti manifatturieri sempre più indirizzati ai paesi emergenti, frutto dei processi di delocalizzazione, mentre i paesi avanzati attraevano prevalentemente investimenti in servizi e nuove tecnologie. Nel 2010 gli investimenti esteri nel settore manifatturiero a livello mondiale sono cresciuti del 23 per cento, di oltre il 62 per cento negli USA, mentre il settore dei servizi e quello primario si contraggono. La crisi ha punito i settori in cui vi era un eccesso di capacità produttiva come i settori manifatturieri pesanti (metalli, apparecchi elettronici, prodotti per il legno) ma allo stesso tempo si sono aperte nuove opportunità nel settore farmaceutico (soprattutto in Cina e India) ed in altri settori di specializzazione. L'Italia, il paese con la manifattura più importante in Europa dopo la Germania, potrebbe intercettare questo rinnovato interesse per quelle attività produttive che mostrano un elevato livello di produttività.

L'Emilia-Romagna è inserita in questo difficile contesto soffrendo dei punti deboli del sistema paese. La posizione della regione rispetto al quadro nazionale presenta alcuni elementi positivi e qualche

elemento di criticità nell'attrazione di capitali esteri. Le imprese emiliane romagnole si sono dimostrate molto attive nell'investimento all'estero. Questo dato non è scontato, se si considera che ciò è avvenuto mentre in altre regioni italiane si sono registrati elevati investimenti in paesi a basso costo del lavoro. L'Emilia-Romagna ha infatti registrato un maggior interesse verso le aree avanzate del mondo, seguendo strategie che puntano, alla valorizzazione delle esportazioni, alla ricerca della qualità, all'incremento della capacità produttiva e non alla sua sostituzione.

I dati presentati nell'ultima parte del capitolo ci inducono a considerare gli IDE come uno degli strumenti di sviluppo strategico avanzato delle imprese.

Da un lato gli IDE si configurerebbero quindi come uno strumento strategico successivo rispetto alla penetrazione commerciale nei mercati e a questa sussidiario. In una prima fase le imprese cercano di entrare nei mercati, attraverso strategie incentrate più alla promozione dei propri prodotti, ed una volta conquistati le prime quote di mercato, ampliano la propria presenza con nuove attività manifatturiere, servizi di assistenza, controllo dei canali distributivi.

Da un altro lato gli IDE rappresentano un canale privilegiato per *spillovers* tecnologici e incentivano le imprese ad investire in innovazione ed a concentrarsi nelle fasi produttive a maggior contenuto di conoscenza¹⁵.

La crescita competitiva è quindi frutto di strategie delle imprese che contemplano azioni più strutturate e ad ampio raggio. Questo riflette la tendenza delle aziende ad allungare le reti produttive, uscendo dal solo ambito locale e dal confine del distretto senza tuttavia, sradicarsi dal territorio. Segno anche che le specializzazioni manifatturiere connesse alla tradizione industriale regionale hanno ormai raggiunto livelli di competitività sostenibili nello scenario internazionale sempre più globalizzato.

Dal punto di vista dell'attrazione di nuovi investitori, la presenza di imprese manifatturiere altamente specializzate e ad alta vocazione all'estero potrebbe intercettare quegli investimenti esteri sia dei paesi avanzati, sia dei paesi emergenti che cercano non tanto mercati di sbocco quanto piuttosto tecnologie, prodotti intermedi e modalità di organizzazione della produzione originali ed uniche.

Sotto questa veste le policy in favore della promozione delle nostre imprese all'estero rivestono un ruolo cruciale per lo sviluppo del territorio: non solo attraverso la promozione commerciale all'estero ma anche tramite l'internazionalizzazione produttiva. Un legame stretto fra export e IDE che vede il tema non più separato ed alternativo, come in passato, ma integrato secondo un approccio sistemico complesso.

¹⁵ R. Antonietti, G. Cainelli, *Production Outsourcing, Organizational Governance and Firm's Technological Performance: Evidence from Italy*, Fondazione Enrico Mattei, 2007.

Allegato

Tab.1 Valore degli acquisti di M&A (milioni di \$)

Regione/Paese	2008	2009	2007-2009	2001-2009
World	706.543	249.732	-76	-42
Developed economies	568.041	160.785	-81	-59
Europe	358.981	102.709	-82	-57
<i>European Union</i>	306.734	89.694	-83	-59
<i>Italy</i>	21.358	17.505	-69	153
<i>United Kingdom</i>	54.653	-3.546	-102	-110
Other developed Europe	52.247	13.015	-58	-34
<i>United States</i>	70.173	23.760	-87	-71
Other developed countries	94.747	17.598	-62	-58
Developing economies	105.849	73.975	-49	164
Africa	8.216	2.702	-73	-12
Latin America and the Caribbean	2.466	3.740	-91	-25
Asia and Oceania	95.167	67.534	-29	238
<i>China</i>	37.941	21.490	-1.042	29.235
<i>India</i>	13.482	291	-99	-85
South-East Europe and the CIS	20.167	7.432	-66	1.817
Unspecified	12.486	7.528	-37	-36

Fonte: UNCTAD cross-border M&A database (www.unctad.org/fdistatistics).

Parte 4: Conclusioni

Dal 2008 il mondo, ed in particolare i paesi più sviluppati, stanno attraversando la crisi più grave dal dopoguerra. Il commercio mondiale ne ha risentito: dopo un primo timido segnale di ripresa, nel 2010, il trend è tornato negativo nel corso del 2011; i principali osservatori internazionali prevedono un rallentamento anche nel 2012. Ad essere influenzati dal rallentamento delle economie più sviluppate sono ora anche i paesi emergenti, in primo luogo la Cina, fortemente dipendente dall'export.

Solo dal 2013, nell'ipotesi che nel frattempo siano rientrati i maggiori fattori di rischio circa l'evoluzione dell'economia mondiale, gli scambi di merci potranno ritrovare un'evoluzione più marcatamente espansiva e in linea con quella antecedente la grande crisi del 2009¹⁶.

Lo scenario in cui si muove l'economia dell'Emilia-Romagna è quindi ancora molto difficile, nonostante la sua capacità di affrontare i mercati esteri. Il peso delle esportazioni regionali è cresciuto sia rispetto al valore aggiunto sia rispetto al totale delle esportazioni nazionali.

A fronte della continua debolezza della domanda interna, la capacità di esportare diventa quindi un fattore chiave di sviluppo per il sistema produttivo dell'Emilia-Romagna.

I dati analizzati nei capitoli precedenti mostrano soprattutto che le imprese dell'Emilia-Romagna hanno saputo adeguarsi alle trasformazioni in atto nella domanda mondiale e stanno cercando nuove strategie di crescita.

Guardando all'evoluzione dell'export per mercato di destinazione si evidenzia un ridimensionamento dell'Unione Europea, che pure rimane il principale sbocco commerciale, e dell'America settentrionale a fronte del quale però si accresce il ruolo dell'Europa extra-UE, dell'Asia Orientale e Centrale. Sono soprattutto i paesi emergenti, i cosiddetti BRICST, ad acquisire un peso sempre più rilevante nelle esportazioni regionali.

Le trasformazioni nei mercati di destinazione si riflettono anche in una variazione della composizione settoriale dell'export che ha segnato, insieme a cambiamenti strutturali ancora in corso, l'ultimo decennio. Se da un lato si conferma il ruolo di traino del settore della meccanica per le esportazioni, si vedono segnali positivi anche nei settori dell'alimentare, della chimica e della farmaceutica, mentre ha perso quote il settore gomma-plastica.

L'indagine campionaria realizzata da Unioncamere Emilia-Romagna per gli anni 2005 e 2010, permette un'analisi più qualitativa delle trasformazioni intervenute anche nelle strategie e nei percorsi di internazionalizzazione delle imprese regionali.

Si evidenziano molte trasformazioni positive, che testimoniano della vitalità e reattività del tessuto imprenditoriale della regione. In primo luogo, si è fatto più forte e strutturato il rapporto con i mercati esteri; lo si deduce da diversi indicatori che vanno dall'incremento dell'incidenza delle esportazioni sul fatturato all'aumento delle imprese esportatrici che si sono dotate di uffici di rappresentanza o altre strutture commerciali e produttive all'estero. Come già richiamato nel secondo capitolo, le imprese del nostro territorio sono state in grado di rafforzare, nel periodo in osservazione, la propria presenza sui mercati internazionali per "importare valore" da questi.

Anche il ventaglio di strumenti utilizzati nei percorsi di internazionalizzazione delle imprese si amplia: da quelli più semplici (a partire dal commercio di materie prime e semilavorati) si passa alle forme via, via più evolute (tra cui l'apertura di filiali e stabilimenti all'estero) che rimangono certamente minoritarie ma che crescono con una velocità certamente maggiore.

¹⁶ Prometeia

A fronte di queste evoluzioni positive va però registrato il rischio che le imprese non esportatrici e quelle che non hanno ancora consolidato la propria presenza sui mercati esteri possano risentire ancora fortemente della crisi, non avendo il traino rappresentato dalla domanda mondiale, ed in particolare dei paesi di nuova industrializzazione che ne sono il motore ma che risultano anche "difficili" da approcciare.

Non a caso, si registra una progressiva riduzione delle imprese regionali esportatrici via, via che ci si allontana dal mercato comunitario; nel contempo, fra le imprese che si consolidano sui mercati "lontani" il peso dell'export sul fatturato appare maggiore.

Fra gli strumenti finanziari utilizzati per supportare l'attività all'estero, le imprese dimostrano di affidarsi ancora in modo massiccio al finanziamento bancario: ma proprio questa tendenza potrebbe rivelarsi un limite, in un momento come quello attuale in cui la crisi dei debiti sovrani sembra aprire la strada ad una stretta creditizia da parte delle banche. Sembra esserci quindi la necessità di rafforzare il tradizionale ruolo dei confidi come ammortizzatori dei contraccolpi delle strette creditizie.

Per competere sui mercati internazionali, le leve competitive di gran lunga più importanti per le imprese sono la qualità del prodotto e l'innovazione, nella stretta relazione in cui si trovano e che è stata descritta nel secondo capitolo. Di qui emerge chiaramente l'importanza del saper dotare il territorio di strumenti per la generazione di innovazione e qualità dei prodotti.

Anche la dimensione delle imprese ha un ruolo rilevante nel determinarne il successo sui mercati; i limiti impliciti nelle piccole dimensioni aziendali si evidenziano con maggiore forza sui mercati emergenti.

Infine, rispetto alle prospettive di sviluppo sui diversi mercati, le imprese segnalano che avranno un peso crescente le economie emergenti a veloce tasso di crescita, ma manterranno un ruolo centrale anche i tradizionali paesi partner: Stati Uniti e, nell'ambito dell'Unione Europea, la Germania. Da questa considerazione discende il ruolo che questa seconda tipologia di paesi può avere nel disegnare una strategia promozionale delle nostre imprese all'estero.

Di fronte a questo mutato quadro congiunturale il Comitato Export e Internazionalizzazione dell'Emilia-Romagna¹⁷ ha avviato fin dal 2010 un processo di rapido adeguamento proponendo un up-grading del sistema pubblico di offerta di strumenti finanziari e di servizi avanzati all'internazionalizzazione destinati alle PMI regionali. Sono stati modificati gli obiettivi, i paesi target e gli strumenti di supporto alle PMI.

In particolare è stata introdotta una maggiore selettività delle imprese tramite l'allargamento dei check-up aziendali, si è concentrata la maggiore operatività su 6 paesi BRICST – Brasile, Russia, India, Cina, Sud Africa e Turchia – con l'adozione rapida dei Programmi promozionali per il 2011 e il 2012, sono state riviste le Misure a bando con l'obbligo di accreditamento istituzionale dei Consorzi export e la promozione delle Reti formali di PMI quale forme aggregata prioritaria.

Se l'offerta nazionale è stata nel corso del 2011 fortemente penalizzata, tramite l'improvvisa soppressione dell'ICE realizzata a metà estate tramite Decreto (DDL 06/07/11 n.98 poi convertito in L. n. 111 del 15/07/11), e la sua altrettanto repentina rinascita sempre per Decreto a dicembre (DDL n. 201 del 06/12/11), il ruolo stesso dello Sportello regionale per l'internazionalizzazione dell'Emilia-Romagna (Sprint-ER), quale mero "modulo organizzativo" degli enti Regione, Unioncamere e sistema camerale, ICE, SACE e SIMEST appare superato.

Spetterà al nuovo Piano Triennale per le Attività produttive 2012-2014, che sarà varato nell'estate del 2012, ridefinire l'intero assetto regionale dell'internazionalizzazione.

¹⁷ Il Comitato per l'Export e l'Internazionalizzazione è stato costituito nel 2003 (Deliberazione di Giunta regionale n. 2039/2003, modificata con deliberazione n. 1279/2010) con la funzione di:

1. Partecipare alla definizione degli indirizzi emanati dalla Regione per il Programma promozionale regionale.
2. Esprimere un parere sul programma promozionale annuale;
3. Esprimere un parere sul programma dello Sprint-ER.

Il comitato per l'export e l'Internazionalizzazione ha altresì l'obiettivo, nella prospettiva della definizione del prossimo Programma triennale per le Attività Produttive, di condividere nuove modalità e strumenti di collaborazione e coordinamento fra tutti i soggetti regionali impegnati nella promozione dell'export e dell'internazionalizzazione del sistema economico, produttivo, culturale e formativo dell'Emilia-Romagna.

Finito di stampare il 7/12/2011



OSSERVATORIO

SULL' INTERNAZIONALIZZAZIONE
DEL SISTEMA PRODUTTIVO
DELL'EMILIA-ROMAGNA
2011