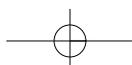
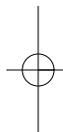
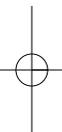
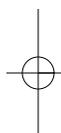
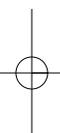


3. Milano nell'economia internazionale





Le tendenze dell'interscambio commerciale

di Roberto Adamoli*

Il contesto internazionale e italiano

Dopo il crollo del 2009, il commercio mondiale – sulla scia della ripartenza della produzione industriale – ha ricominciato a crescere, registrando nel 2010 un'espansione del 9,5%.¹ In linea con il trend degli ultimi anni, che ha visto l'emergere e il progressivo consolidarsi di una nuova geografia economica mondiale, l'interscambio commerciale nel 2010 è risultato essere trainato principalmente dalle economie emergenti (grazie anche a una crescente integrazione commerciale tra i paesi asiatici), che hanno registrato un incremento annuale dell'11% rispetto a un aumento del 7,5% nelle economie avanzate. Questo dato è ancora più significativo se si considera che il tasso di crescita è riferito al 2009, anno nel quale le economie europea e americana avevano subito un vero tracollo nella performance esportativa (perdendo circa il 12% rispetto all'anno precedente), mentre quelle emergenti avevano presentato rilevanti segni di tenuta. Ciò testimonia il carattere strutturale della ricomposizione in atto (rispetto alla quale la crisi ha agito da acceleratore) nell'assetto del sistema globale degli scambi commerciali, come conferma il nuovo primato della Cina, diventata nel 2010 il primo paese esportatore al mondo, superando Germania e Stati Uniti, con una quota del 9,6% sul totale delle esportazioni.

In questo scenario l'Italia, dopo aver ridotto il livello di apertura internazionale della propria economia nel biennio più nero della crisi, ha evidenziato segni di recupero nel corso del 2010. L'export italiano è cresciuto dell'8,9%² a dimostrazione di una buona capacità delle imprese italiane di affrontare i cambiamenti del contesto indotti dalla recessione. Nonostante tale reazione, appare in diminuzione la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali, passata tra il 1990 e il 2010 dal 5% al 3%. Tale declino riflette evidentemente l'ascesa dei paesi emergenti e della Cina in particolare. È interessante osservare come il calo delle quote di mercato riguardi principalmente le esportazioni verso Unione Europea, Stati Uniti e Giappone, mentre quelle relative a Cina, India e Turchia appaiono in graduale ma significativa crescita. La crisi ha naturalmente esercitato effetti rilevanti anche sulla distribuzione settoriale dell'interscambio italiano: nel contesto di una generalizzata flessione delle quote, gli unici settori a mostrare segnali di tenuta nell'ultimo biennio sono l'industria dei macchinari e quella alimentare. A questo ridimensionamento hanno contribuito notevolmente le caratteristiche del modello di specializzazione italiano, ancora prevalentemente orientato su settori a domanda mondiale lenta,

* Roberto Adamoli – Servizio Studi Camera di Commercio di Milano.

1. I dati internazionali citati in questo paragrafo sono di fonte FMI (Fondo Monetario Internazionale).

2. Dato di fonte Prometeia, a valori costanti, del 15,7% a valori correnti.

e lo svantaggio comparativo del nostro paese in campo energetico, per il quale dipendiamo da altri paesi e quindi sottostiamo alla volatilità dei prezzi delle *commodity* e all'instabilità dei mercati di approvvigionamento.³

In tale quadro a tinte piuttosto fosche occorre però anche segnalare le opportunità che si stagliano all'orizzonte. Esse sono, in particolare, connesse alla capacità delle imprese italiane di intercettare la domanda di "lusso accessibile" (inteso come aggregato dei prodotti dei settori alimentare, arredamento, abbigliamento, calzature e accessori realizzati con materiali e design di qualità) prevista in rapida crescita nei prossimi anni nei paesi emergenti, come conseguenza dell'ampliamento del ceto medio agiato. Si stima che nel 2015 ci saranno 123 milioni di ricchi in più rispetto al 2010, tre quarti dei quali provenienti dai paesi emergenti e un terzo dalla sola Cina, con un assorbimento – da parte di questi mercati – di prodotti di lusso (nell'accezione definita sopra) per 113 miliardi di euro, con un incremento del 46% rispetto al 2009.⁴ Questi numeri danno il senso della sfida alla quale le aziende italiane sono chiamate a rispondere all'interno di ambiti produttivi in cui vantano un'antica primazia, grazie alla qualità della produzione, all'integrazione con il design e alla sensibilità per l'estetica. Tali indubbi punti di forza del sistema industriale italiano non saranno però sufficienti se non si riuscirà a mettere in campo una rinnovata strategia per adeguare la tecnologia e i canali distributivi alle nuove tendenze dei mercati.

Tendenze e struttura dell'interscambio commerciale milanese

Considerazioni generali

Nel 2010 il valore complessivo dell'interscambio commerciale milanese è cresciuto rispetto al 2009 del 12,9%.⁵ I tassi di crescita di esportazioni (+12,8%) e importazioni (+13%) sono risultati sostanzialmente equivalenti. Tali dati risultano leggermente inferiori alla media lombarda (+14,1% l'export e +19,5% l'import) e a quella dell'Italia settentrionale (+14,7% l'import e +20,3% l'export) e nazionale (+15,7% l'export e +22,6% l'import). La minore crescita rispetto alle altre parti del paese prese in esame è da considerare in un contesto che vede Milano rappresentare ben il 12% delle esportazioni na-

Tabella 1 – Interscambio commerciale per area geografica italiana
(anni 2009-2010 – valori assoluti in euro e valori percentuali)⁶

Aree geografiche	Valori assoluti				Variazioni % 2010/2009	
	2009		2010 rettificato		Import	Export
	Import	Export	Import	Export		
Milano	63.037.761.546	36.788.593.531	71.232.154.676	41.480.921.106	13,0	12,8
Lombardia	97.030.915.648	82.268.974.327	115.969.058.617	93.902.971.016	19,5	14,1
Nord-Ovest	127.923.819.427	118.177.646.321	152.217.677.263	134.842.781.565	19,0	14,1
Nord	190.708.242.842	209.782.096.347	229.486.582.788	240.542.939.643	20,3	14,7
Italia	297.608.663.094	291.733.117.417	364.949.622.515	337.583.778.679	22,6	15,7

Fonte: elaborazione Servizio Studi Camera di Commercio di Milano su dati ISTAT.

3. ICE, *L'Italia nell'economia internazionale*, Rapporto ICE 2009-2010, giugno 2010.

4. Lanza A. (Prometeia-Confindustria-SACE), *Esportare la dolce vita. Le nuove opportunità per il lusso accessibile italiano*, aprile 2010. Per approfondire si veda: www.sace.it/GruppoSACE/export/sotes/default/download/eventi/2010/13_4Pres_Lanza.pdf.

5. I dati presenti in questo paragrafo si riferiscono a valori a prezzi correnti.

6. Per consentire confronti temporali omogenei, i dati sono riferiti al vecchio territorio della provincia di Milano comprendente l'attuale provincia di Monza e Brianza.

zionali e il 20% delle importazioni e si spiega con il fatto che nel 2009 l'economia milanese, pur riscontrando un drastico calo degli scambi commerciali, era riuscita a limitare i danni e a mantenere importanti quote di mercato.

Da un confronto con le province più industrializzate e con le aree distrettuali italiane emerge il peso assolutamente preponderante del sistema milanese, che si conferma nettamente in prima posizione sia per le importazioni sia per le esportazioni. Sul piano dell'export, le province che più le si avvicinano sono quelle di Torino e Vicenza, che però presentano valori inferiori alla metà di quelli milanesi. Dal punto di vista dell'import, la provincia più prossima è quella di Roma, ma a notevole distanza (circa un terzo del valore milanese). Guardando alle variazioni 2010/2009, si nota come le aree distrettuali (in particolare, quelle situate nei territori di Alessandria, Padova, Parma e Brescia) abbiano fortemente aumentato il valore delle esportazioni, ancor più delle altre province, a conferma della capacità dei distretti di adattarsi al nuovo contesto e di entrare all'interno di importanti filiere internazionali.⁷

Tabella 2 – Interscambio commerciale di alcune aree urbane italiane

(anni 2009-2010 – valori assoluti in euro e percentuali)

Aree geografiche	Valori assoluti				Variazioni % 2010/2009	
	2009		2010 rettificato		Import	Export
	Import	Export	Import	Export		
Milano	63.037.761.546	36.788.593.531	71.232.154.676	41.480.921.106	13,0	12,8
Torino	11.914.758.807	14.391.285.866	13.842.118.531	16.408.827.282	16,2	14,0
Vicenza	5.611.664.815	11.201.653.700	7.458.313.231	13.011.251.196	32,9	16,2
Brescia	5.318.998.780	9.773.285.259	7.343.621.569	11.563.298.788	38,1	18,3
Bergamo	5.808.441.228	9.961.693.568	7.379.181.106	11.457.746.569	27,0	15,0
Treviso	4.941.057.225	8.945.640.840	6.060.838.465	9.906.331.191	22,7	10,7
Bologna	5.067.529.137	8.344.455.502	6.184.446.251	9.721.323.596	22,0	16,5
Modena	3.582.894.777	8.148.254.813	4.554.312.727	9.307.931.023	27,1	14,2
Roma	20.467.763.067	6.165.360.482	22.551.357.290	7.859.562.720	10,2	27,5
Padova	4.196.761.306	5.759.565.714	5.717.548.179	7.171.097.244	36,2	24,5
Parma	3.253.152.548	3.971.244.757	2.970.170.434	4.904.277.663	-8,7	23,5
Alessandria	2.069.499.425	2.922.204.102	2.730.147.293	3.840.026.344	31,9	31,4
Genova	3.646.005.605	3.457.057.771	4.429.694.504	3.456.369.829	21,5	0,0
Ancona	2.359.739.275	2.827.467.726	3.068.012.499	3.139.125.440	30,0	11,0

Fonte: elaborazione Servizio Studi Camera di Commercio di Milano su dati ISTAT.

Nonostante la decisa ripresa delle esportazioni milanesi e lombarde nel 2010, i valori restano sensibilmente al di sotto del dato pre-crisi del 2007 ed è plausibile prevedere che occorrerà ancora del tempo prima di raggiungere nuovamente tale quota. Nel 2009, infatti, il crollo è stato traumatico, al punto che il valore delle esportazioni è arretrato fino a raggiungere quello registrato nei primi anni del decennio appena trascorso. Il recupero, avviatosi nel quarto trimestre 2009, è proseguito nel 2010, con un rallentamento però nel terzo trimestre a causa di una momentanea frenata della domanda mondiale (soprattutto quella proveniente dall'Unione Europea e dal Medio Oriente). A partire dal quarto trimestre la rincorsa è ripartita e sembra consolidarsi ulteriormente nei primi mesi del 2011.

7. Cfr. Monitor dei distretti di Intesa SanPaolo. Per approfondire si veda <http://www.group.intesasanpaolo.com>.

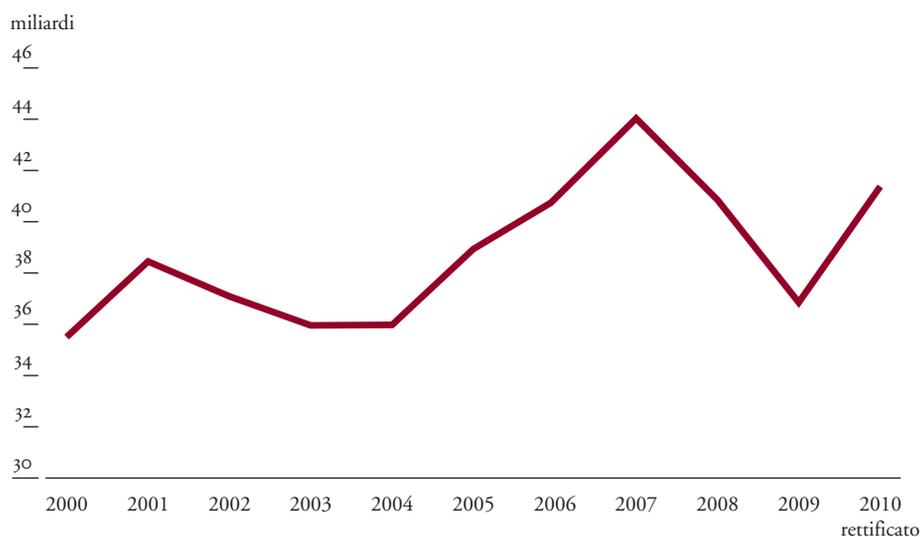


Grafico 1 – Andamento delle esportazioni milanesi

(anni 2000-2010 – valori assoluti in miliardi di euro)
Fonte: elaborazione Servizio Studi Camera di Commercio di Milano su dati ISTAT.

L'andamento dei settori industriali

Se il 2009 ha rappresentato un anno di forte ridimensionamento della capacità esportativa delle imprese milanesi in tutti i settori manifatturieri (con le sole eccezioni del farmaceutico e dell'alimentare), nello scorso anno si è realizzata un'inversione di tendenza, con un deciso recupero nelle quote settoriali. Nel corso del 2010, il giro di affari – in tutti gli ambiti produttivi – derivante dall'attività con l'estero è risultato più vivace rispetto a quello derivante dal mercato interno, come dimostra la crescita del fatturato estero, sensibilmente superiore a quella del fatturato interno.⁸ Tale evoluzione testimonia gli sforzi attuati dalle imprese per sintonizzarsi con le opportunità di crescita emergenti dal nuovo scenario internazionale. Guardando nel dettaglio alle performance dei diversi comparti manifatturieri, si rileva che gli incrementi più significativi sono stati conseguiti dal settore metallurgico e della fabbricazione di prodotti in metallo e dalla chimica, che ha conosciuto negli ultimi anni una profonda evoluzione del business, con la scomparsa della grande chimica di base e l'affermazione di una nuova leva di medie imprese, che hanno fatto della chimica fine (produzione di vernici, adesivi per l'edilizia, cosmetici, detersivi) un'industria all'avanguardia, capace di generare profitto e di affermarsi sui mercati internazionali grazie all'abilità di inserirsi in promettenti nicchie globali.⁹

In forte crescita appare anche l'export dell'elettronica (trainato dalla domanda di Cina, India e Russia e relativo soprattutto a componenti, schede elettroniche e apparecchiature per le telecomunicazioni), del legno e del tessile-abbigliamento. Più statica si presenta, invece, la dinamica di recupero della meccanica che, pur restando nettamente il comparto con la maggior incidenza sulle esportazioni milanesi (circa il 20% sul totale), ha registrato nel 2010 un incremento su base annua del 3%. L'unico settore che ha fatto segnare una variazione negativa – sia pur dello 0,1% – è quello dei mezzi di trasporto, che rappresenta però per Milano un settore marginale.

Sul fronte delle importazioni, degno di nota è l'aumento del flusso in entrata di metalli e prodotti in metallo che, dopo aver subito una pesante flessione nel 2009, è cresciuto nel 2010 del 57,5%, in connessione con la ripresa della produzione industriale. In risalita anche l'import di prodotti elettrici ed elettronici e, in linea con l'andamento dell'export, di prodotti chimici, in virtù anche del parziale recupero dell'edilizia.

Uno sguardo a parte merita il macrocomparto del cosiddetto "lusso accessibile", poiché rappresenta un aggregato delle storiche eccellenze italiane e milanesi ed è sollecitato ad aumentare ulteriormente il contenuto qualitativo dei prodotti dalla crescente domanda dei paesi emergenti, dove si registra un incremento dei consumi di fascia medio-

8. Prometeia, Analisi dei settori industriali, febbraio 2011.

9. Vitali G., "Crisi economica e struttura industriale: la chimica in Italia", relazione presentata al XXXIV Congresso di Economia e Politica Industriale, 24 settembre 2010.

Tabella 3 – Interscambio commerciale della provincia di Milano per settore di attività
(anni 2009-2010 – valori assoluti in euro e valori percentuali)

Settori	Valori assoluti				Variazioni % 2010/2009	
	2009		2010 rettificato		Import	Export
	Import	Export	Import	Export		
Meccanica	4.987.757.298	7.959.400.624	5.715.649.911	8.197.536.266	14,6	3,0
Metalli di base e prodotti in metallo	4.003.715.671	4.154.655.246	6.303.989.113	5.266.116.031	57,5	26,8
Chimica	6.857.898.234	3.714.950.332	7.990.265.443	4.600.469.368	16,5	23,8
Tessile e abbigliamento	3.593.080.596	3.566.458.782	4.052.535.443	4.100.020.038	12,8	15,0
Computer, apparecchi elettronici e ottici	12.292.798.869	3.308.192.571	14.350.321.589	4.054.819.065	16,7	22,6
Apparecchi elettrici	3.413.664.479	3.316.276.251	4.309.716.067	3.474.259.617	26,2	4,8
Farmaceutica	7.043.579.095	2.589.460.293	7.530.638.455	2.736.848.860	6,9	5,7
Gomma e plastica	1.734.990.221	1.784.230.114	1.984.279.177	2.029.172.882	14,4	13,7
Alimentare	2.780.068.987	1.223.206.723	3.163.953.108	1.347.558.261	13,8	10,2
Mezzi di trasporto	6.876.372.787	1.210.832.996	6.152.474.262	1.209.618.626	-10,5	-0,1
Legno, carta e stampa	1.045.938.493	617.698.861	1.199.909.489	743.822.970	14,7	20,4
Coke e prodotti petroliferi raffinati	739.907.560	167.118.373	979.014.354	212.446.637	32,3	27,1
Altre attività manifatturiere	2.723.519.972	1.874.600.343	3.204.660.980	2.137.778.375	17,7	14,0
Totale	58.093.292.262	35.487.081.509	66.937.407.391	40.110.466.996	15,2	13,0

Fonte: elaborazione Servizio Studi Camera di Commercio di Milano su dati ISTAT.

alta in conseguenza della forte crescita economica e delle politiche espansive adottate dai governi di quei paesi. Puntando dunque l'attenzione su alimentare, sistema moda e sistema casa, si rileva che la crisi ha esercitato un rilevante impatto sulla capacità esportativa delle imprese, ma che con il 2010 si è avviata una fase di deciso recupero.

L'alimentare rappresenta il comparto che, grazie alla sua natura anti-ciclica, è stato meno colpito dalla crisi globale, tanto che l'export tra 2007 e 2010 è cresciuto del 10,2%, trainato soprattutto dalla domanda di Cina, India e Turchia. Nel solo 2010 il fatturato estero di questo settore è cresciuto dell'11%, in netto recupero rispetto al calo del 5% dell'anno precedente. La sfida oggi, per l'alimentare, è rappresentata principalmente dal caro-*commodity*, al quale il sistema paese sarà chiamato a rispondere con una politica agricola che punti su innovazione e tecnologia.¹⁰

Il tessile-abbigliamento costituisce il settore, tra i tre presi in considerazione, che produce più volumi e quindi genera maggiori esportazioni (l'Italia grazie al contributo decisivo di Milano e della Lombardia si conferma il primo produttore europeo). Dopo anni di ristagno (nel 2009 l'export ha subito su base annua una flessione del 20%), nel 2010 si è verificata un'espansione del 15% che, per quanto non sufficiente a ritornare ai livelli pre-crisi, mette in luce la capacità di ripresa delle imprese del settore. È, in particolare, il sotto-comparto dei prodotti e accessori in pelle – in cui si concentrano alcune punte di eccellenza del sistema produttivo milanese – ad aver mostrato la performance più brillante, con un incremento del 30%. Per quanto riguarda i mercati di sbocco, si è distinto il Brasile, verso il quale il flusso nel 2010 è quasi raddoppiato.

Infine il legno-arredo è il settore che con più difficoltà si sta riprendendo dalla crisi, avendo risentito fortemente del crollo della domanda proveniente dai mercati tradizionali. Il valore delle esportazioni nel 2010 risulta sensibilmente inferiore a quello pre-crisi del 2007 (-18%), nonostante una crescita del 9% nell'ultimo anno. Anche per questo

10. Cfr. intervento di Filippo Ferrua, presidente di Federalimentare, al convegno di Federalimentare del 29 marzo 2011.

comparto, la scommessa consiste nell'intercettare le opportunità derivanti dalla crescita dei mercati più dinamici attraverso rinnovate strategie – fondate su una maggiore attenzione alle scelte di radicamento e ai servizi distributivi – di penetrazione commerciale. I primi segni di tale strategia emergono dagli ultimi dati che evidenziano un vigoroso incremento dei flussi di export verso Cina, Brasile e Russia che, dopo la caduta provocata dalla crisi finanziaria del 2009, ha ripreso a crescere nella seconda metà del 2010.

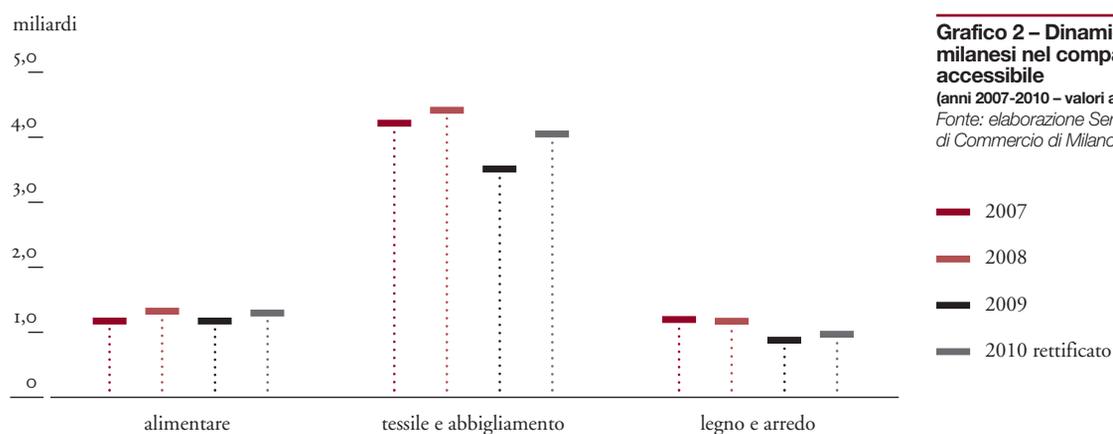


Grafico 2 – Dinamica delle esportazioni milanesi nel comparto del lusso accessibile

(anni 2007-2010 – valori assoluti in miliardi di euro)

Fonte: elaborazione Servizio Studi Camera di Commercio di Milano su dati ISTAT.

La geografia dei mercati di sbocco

Nel 2010 il processo di ricomposizione della domanda mondiale di beni e servizi è proseguito e si è consolidato in parallelo al mutamento strutturale dell'economia mondiale. Le imprese milanesi hanno cercato di adattarsi ai cambiamenti in atto indirizzando le esportazioni sempre più verso mercati nuovi e promettenti. L'export verso l'America centro-meridionale è cresciuto di quasi il 22%, verso i paesi dell'Europa centro-orientale del 18% e verso l'Africa di circa il 10% (20% verso l'Africa settentrionale).

Più diversificato il quadro dell'export destinato all'Asia, laddove si nota un incremento limitato in direzione di Asia centrale (1,4%) e Medio Oriente (1,4%) e più consistente verso l'Asia orientale (11,3%), trascinata soprattutto dal flusso verso la Cina (12,6%) e la Corea del Sud (11,8%).

La tendenza verso un nuovo equilibrio delle esportazioni milanesi in direzione di pae-

Tabella 4 – Interscambio commerciale della provincia di Milano per area geografica
(anni 2009-2010 – valori assoluti in euro e valori percentuali)

Aree geografiche	Valori assoluti				Variazioni % 2010/2009	
	2009		2010 rettificato		Import	Export
	Import	Export	Import	Export		
Europa	48.077.667.375	21.714.370.618	51.792.464.276	24.887.373.372	7,7	14,6
Unione Europea	43.814.832.068	16.503.779.027	46.498.629.299	18.463.127.789	6,1	11,9
Paesi europei non UE	4.262.835.307	5.210.591.591	5.293.834.977	6.424.245.583	24,2	23,3
Africa	1.694.163.901	2.309.866.800	1.944.434.952	2.550.845.677	14,8	10,4
America	3.627.357.659	4.327.255.932	4.860.982.129	4.945.318.731	34,0	14,3
America settentrionale	2.825.872.024	2.908.577.602	3.131.618.317	3.216.712.443	10,8	10,6
America centro-meridionale	801.485.635	1.418.678.330	1.729.363.812	1.728.606.288	115,8	21,8
Asia	9.576.371.079	7.957.278.862	12.556.331.469	8.467.579.523	31,1	6,4
Medio Oriente	1.021.509.590	2.846.011.235	2.102.136.578	2.885.405.054	105,8	1,4
Asia centrale	890.951.512	1.074.204.246	954.788.853	1.089.317.100	7,2	1,4
Asia orientale	7.663.909.977	4.037.063.381	9.499.406.038	4.492.857.369	23,9	11,3
Totale	63.037.761.546	36.788.593.531	71.232.154.676	41.480.921.106	13,0	12,8

Fonte: elaborazione Servizio Studi Camera di Commercio di Milano su dati ISTAT.

si avanzati e paesi emergenti è in atto in maniera evidente e segue un andamento graduale e costante. Nel 1991 l'export della provincia di Milano rivolto ai mercati maturi (Unione Europea, America settentrionale e Giappone) era pari al 70% del totale e nel 2000 al 67%; oggi tale percentuale è pari al 55%. Per converso, il peso sull'export complessivo dei mercati emergenti era pari al 17% nel 1991, al 22% nel 2000 e oggi si attesta al 31%. Un cambiamento significativo è dunque in corso, ma per guadagnare competitività le imprese milanesi sono chiamate ad accelerare il passo, nella consapevolezza che proprio sulla tempestività si gioca la capacità del sistema produttivo di incrementare quote di mercato e reggere la concorrenza globale.

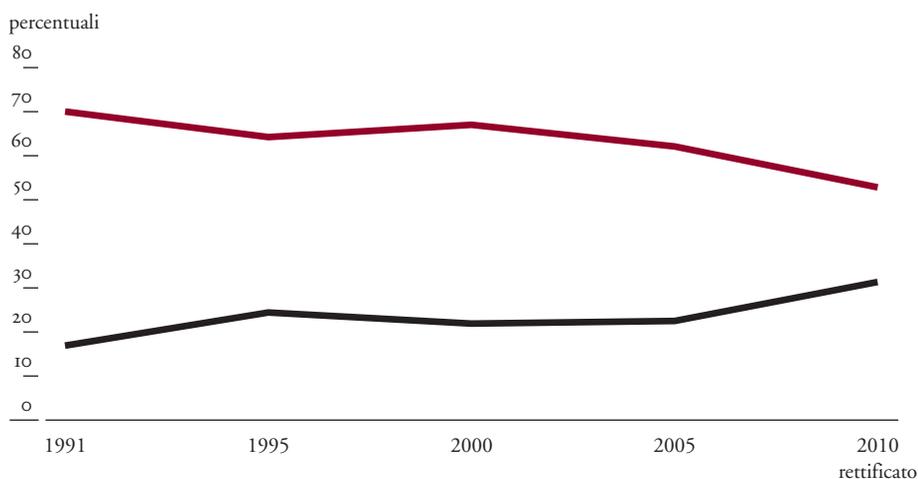


Grafico 3 – Evoluzione delle esportazioni milanesi verso i paesi avanzati e i paesi emergenti

(anni 1991-2010 – valori percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio Studi Camera di Commercio di Milano su dati ISTAT.

— paesi avanzati
— paesi emergenti

Dinamiche analoghe si rilevano puntando l'attenzione sulle importazioni e mettendo a confronto i flussi provenienti dai mercati maturi e da quelli promettenti. Risulta, infatti, in decisa crescita l'import da quest'ultimi (passato dall'aver un peso pari al 9% nel 1991 a un peso del 20% nel 2010), mentre appare in leggero rallentamento quello che giunge dai primi dopo una fase di costante aumento che ha toccato il suo apice nel 2005. Ciò conferma, ancora una volta, la natura di Milano quale *gateway* per l'Italia.

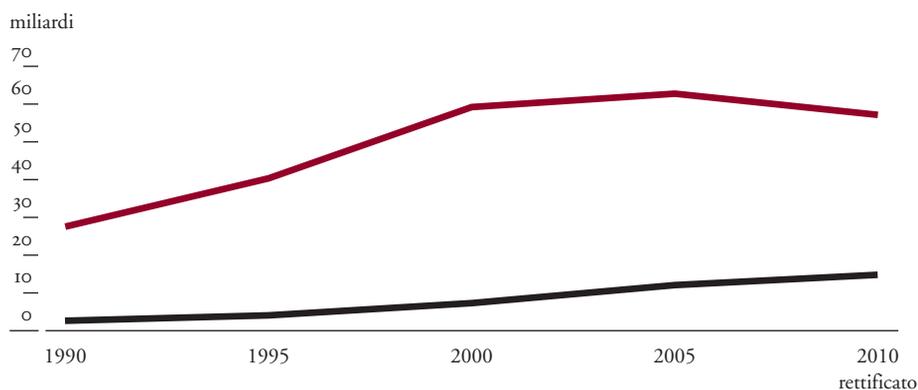


Grafico 4 – Evoluzione delle importazioni milanesi verso i paesi avanzati e i paesi emergenti

(anni 1990-2010 – valori assoluti in miliardi di euro)

Fonte: elaborazione Servizio Studi Camera di Commercio di Milano su dati ISTAT.

— paesi avanzati
— mercati emergenti

Guardando ora con più attenzione ai cosiddetti BRIC (Brasile, Russia, India e Cina), il paese verso il quale l'export milanese – dal 2005 al 2010 – è aumentato in maniera più robusta è l'India, con un incremento del 95%, seguito dalla Cina, con una crescita del 64%; paese tra quelli presi in considerazione che assorbe i maggiori flussi. La Russia, dopo il crollo della domanda verificatosi nel 2009 a causa della grave crisi finanziaria, è tornata a essere un mercato di sbocco importante per le imprese milanesi, con un incremento nel 2010 del 27% rispetto all'anno precedente. Anche l'export verso il Brasile, che avuto negli ultimi cinque anni un andamento altalenante con una significativa flessione nel 2009, è cresciuto nel 2010 del 26%.

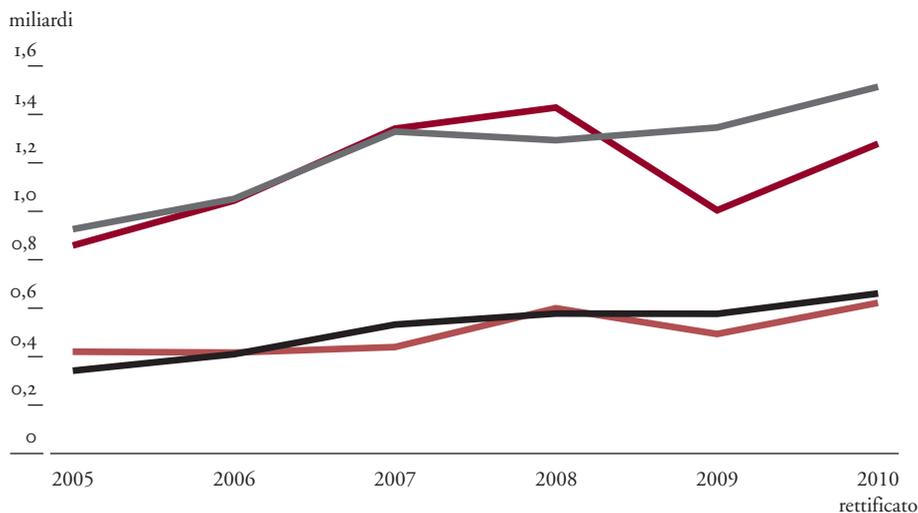


Grafico 5 – Evoluzione delle esportazioni milanesi verso i paesi BRIC

(anni 2005-2010 – valori assoluti in miliardi di euro)
 Fonte: elaborazione Servizio Studi Camera di Commercio di Milano su dati ISTAT.

Osservando i paesi MIKT (Messico, Indonesia, Corea del Sud e Turchia), considerati come le nuove aree emergenti, si evince come la Turchia sia un mercato particolarmente importante per le imprese della provincia, rappresentando un flusso superiore a quello dell'India, a conferma della centralità della regione del Mediterraneo per l'economia milanese. Dopo aver subito un crollo nel 2009, l'export verso la penisola anatolica è infatti cresciuto nel 2010 del 31,5%, raggiungendo i livelli pre-crisi. In deciso sviluppo appare anche il flusso verso la Corea del Sud, aumentato del 11,8% nell'ultimo anno e del 30% nello scorso quinquennio. Meno significativi i flussi verso Messico e Indonesia, che pure ha mostrato negli ultimi anni un trend di crescita, rallentato però dalla recessione globale.

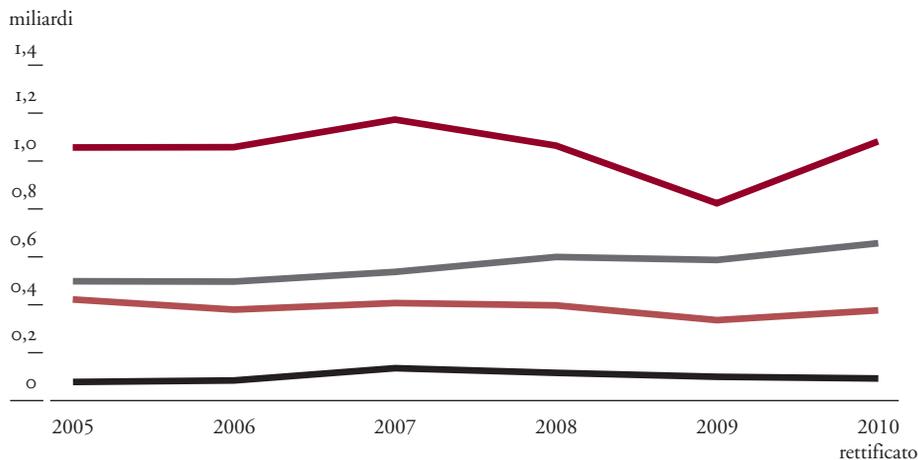


Grafico 6 – Evoluzione delle esportazioni milanesi verso i paesi MIKT

(anni 2005-2010 – valori assoluti in miliardi di euro)
 Fonte: elaborazione Servizio Studi Camera di Commercio di Milano su dati ISTAT.

In evidente crescita appare anche il trend dell'export verso i paesi del Mediterraneo e del Golfo. Dopo la leggera flessione verificatasi nel 2009 in ragione della crisi internazionale, il

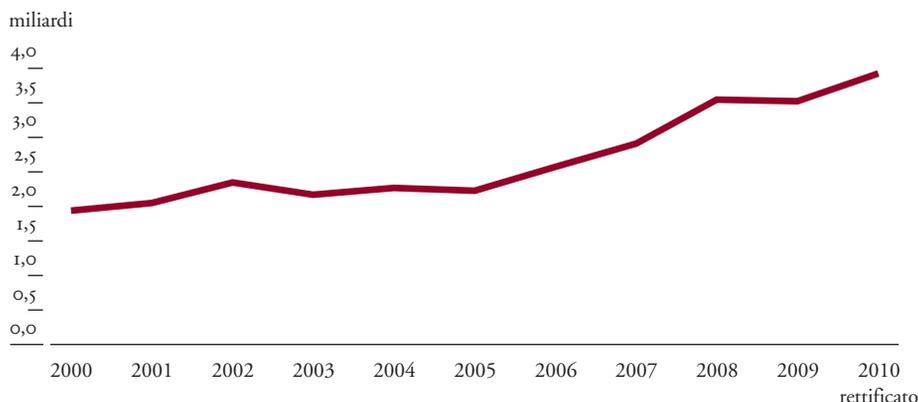


Grafico 7 – Andamento delle esportazioni milanesi verso i paesi del Mediterraneo e del Golfo

(anni 2000-2010 – valori assoluti in miliardi di euro)
 Fonte: elaborazione Servizio Studi Camera di Commercio di Milano su dati ISTAT.

flusso delle esportazioni è tornato a crescere in maniera significativa nel 2010 (+12% rispetto al 2009, +80% rispetto al 2000). L'incremento appare trainato – nell'ultimo anno – soprattutto da Algeria, Israele e Arabia Saudita e riguarda principalmente i settori del mobile-arredo, della chimica e dell'industria alimentare. Le prospettive per il 2012 sono evidentemente condizionate dall'instabilità politica che rende oggi difficile ogni previsione rispetto a tale regione, che resta comunque di importanza strategica per l'economia milanese.

Per quanto le imprese stiano guardando con sempre maggiore attenzione ai mercati lontani, l'Unione Europea continua a raccogliere ben il 45% dell'export milanese. Francia e Germania si confermano i paesi che incidono maggiormente sulle esportazioni, in direzione dei quali il flusso è incrementato nel 2010 – dopo la battuta d'arresto del 2009 – rispettivamente del 17,7% e del 13,1%. Crescono significativamente anche le esportazioni verso i paesi dell'area centro-orientale di più recente adesione all'Unione Europea, quali Polonia (17,1%), Romania (29,3%), Ungheria (26,2%) e Slovacchia (30,8%). In discesa risulta, invece, l'export verso i paesi colpiti nel 2010 dalla crisi del debito sovrano: Irlanda (-3,3%), Grecia (-6,4%) e Portogallo (-7,6%). Le importazioni, anch'esse in ripresa dopo il blocco dello scorso anno, risultano provenire quasi interamente da Germania, Francia, Paesi Bassi, Spagna e Regno Unito, che ha però subito una flessione nell'ultimo anno. Crescente – anche in termini di import – appare il contributo dai paesi dell'Europa centro-orientale.

Tabella 5 – Interscambio commerciale della provincia di Milano con i paesi dell'Unione Europea
(anni 2009-2010 – valori assoluti in euro e valori percentuali)

Aree geografiche	Valori assoluti				Variazioni % 2010/2009	
	2009		2010 rettificato		Import	Export
	Import	Export	Import	Export		
Francia	7.436.949.991	3.669.954.833	7.815.928.550	4.318.267.686	5,1	17,7
Germania	14.193.299.620	3.620.699.233	15.104.829.865	4.096.640.483	6,4	13,1
Spagna	2.494.589.440	1.805.283.834	2.891.709.963	1.967.211.920	15,9	9,0
Regno Unito	2.963.739.784	1.283.704.313	2.855.671.037	1.378.037.381	-3,6	7,3
Paesi Bassi	5.918.902.726	806.174.532	6.351.076.367	877.167.368	7,3	8,8
Polonia	813.220.705	695.275.812	1.086.699.429	814.036.569	33,6	17,1
Belgio	2.995.166.766	786.317.545	3.089.138.338	766.232.258	3,1	-2,6
Austria	995.748.854	570.685.544	916.169.422	647.836.731	-8,0	13,5
Grecia	149.802.689	644.585.910	202.858.681	603.369.256	35,4	-6,4
Romania	150.786.925	292.978.529	228.020.460	378.943.169	51,2	29,3
Ungheria	625.687.257	278.136.253	750.339.976	351.143.797	19,9	26,2
Repubblica Ceca	1.051.832.317	285.001.194	1.313.588.831	334.269.044	24,9	17,3
Svezia	597.944.583	246.055.593	766.844.733	294.673.974	28,2	19,8
Slovenia	137.611.707	248.377.237	172.542.959	284.962.046	25,4	14,7
Portogallo	156.883.362	307.702.777	213.131.496	284.388.082	35,9	-7,6
Slovacchia	748.355.737	136.299.202	765.252.071	178.273.456	2,3	30,8
Danimarca	344.351.602	137.673.295	329.100.574	160.401.417	-4,4	16,5
Finlandia	310.114.309	140.991.290	307.044.324	151.044.888	-1,0	7,1
Bulgaria	35.404.365	103.175.102	69.104.296	114.319.221	95,2	10,8
Irlanda	1.096.411.603	118.098.964	893.481.994	78.749.839	-18,5	-33,3
Malta	23.231.665	63.824.633	30.109.410	70.583.033	29,6	10,6
Cipro	4.641.061	49.263.445	11.082.421	53.036.452	138,8	7,7
Lituania	22.116.468	47.076.272	29.743.662	44.969.308	34,5	-4,5
Lussemburgo	540.983.323	48.321.365	291.687.305	39.558.407	-46,1	-18,1
Estonia	3.115.324	20.381.010	5.982.845	30.403.252	92,0	49,2
Lettonia	3.939.885	19.197.642	7.490.290	25.413.620	90,1	32,4

Fonte: elaborazione Servizio Studi Camera di Commercio di Milano su dati ISTAT.

Il profilo delle imprese esportatrici

Un recente studio del *think tank* europeo Bruegel, in collaborazione con Banca d'Italia ed EFIGE (European Firms in a Global Economy)¹¹ sulle attività internazionali delle imprese in sette paesi europei (Italia, Francia, Germania, Regno Unito, Spagna, Austria e Ungheria), ha evidenziato che le piccole e medie imprese italiane si caratterizzano per una maggiore propensione all'esportazione e una più rilevante incidenza dell'export sul fatturato. L'indicatore sulla propensione all'esportazione delle imprese manifatturiere, calcolato nello studio attraverso un punteggio che va da 0 a 100 sulla base di una serie di variabili relative alle caratteristiche del paese e delle imprese, mostra infatti che l'Italia ha un *rating* decisamente sopra la media sia nella fascia di imprese con un numero di addetti tra 10 e 19 (65, a fronte di un valore medio pari a 55), sia in quella con un numero di addetti tra 20 e 49 (73, a fronte di un valore medio di 65) e in quella con un numero di addetti tra 50 e 249 (87, a fronte di un valore medio di 80). L'analisi della realtà milanese conferma questa predisposizione delle imprese di piccola e medio-piccola dimensione all'export. La caduta delle esportazioni nel 2009 ha infatti colpito in misura prevalente le imprese di dimensioni maggiori.¹² A tale fenomeno ha certamente contribuito un effetto di composizione dovuto alla maggiore presenza relativa di grandi imprese nei settori in cui la caduta delle esportazioni è stata più forte. In generale, però, le imprese minori – quelle più dinamiche, *export oriented* e capaci di operare in rete con altre imprese – sono riuscite a difendersi meglio nella crisi grazie alla propensione, dovuta alla flessibilità della propria organizzazione, ad adattarsi con maggiore celerità alle condizioni mutevoli dello scenario economico, cambiando in corsa mercati di sbocco e persino nicchie di specializzazione.

Le principali caratteristiche delle imprese milanesi esportatrici emergono con chiarezza dalle informazioni contenute nella banca dati della Camera di Commercio di Milano concernente le certificazioni per l'estero.¹³ Puntando lo sguardo su alcuni specifici mercati di sbocco (le certificazioni non sono richieste con uniformità per tutti i paesi) si possono disegnare alcuni significativi profili. L'impresa media esportatrice verso la Cina (nel complesso le operazioni di esportazione rilevate da questa banca dati nel 2010 verso tale paese sono 1.286) è composta da 120 addetti, ha un fatturato di circa 67 milioni di euro ed è principalmente impegnata nei settori della chimica e della meccanica. L'impresa milanese che intrattiene relazioni commerciali con l'Algeria (1.866 operazioni ma di valore unitario medio inferiore rispetto ai flussi verso la Cina) è mediamente composta da 63 dipendenti, fattura 40 milioni di euro ed è attiva soprattutto nei comparti della chimica e delle costruzioni. Infine, l'impresa che esporta in Russia (1.813 operazioni rilevate nel 2010) ha mediamente 70 dipendenti, un fatturato di 25 milioni di euro ed è specializzata nella meccanica e nel tessile-abbigliamento.

Da tale ricognizione emerge, dunque, che all'aumentare della distanza del mercato di destinazione cresce, come prevedibile, la dimensione media dell'impresa esportatrice in termini sia di dipendenti sia di fatturato. Come anticipato, appare anche che, nel complesso, le

Tabella 6 – Profili delle imprese milanesi esportatrici
(anno 2010 – valori assoluti)

Paesi	Numero medio dipendenti	Fatturato medio	Principali settori di attività
Cina	120	67 milioni	chimica e meccanica
Algeria	63	40 milioni	chimica e costruzioni
Russia	70	25 milioni	meccanica e tessile – abbigliamento

Fonte: elaborazione Servizio Studi Camera di Commercio di Milano su dati Servizio Sportelli Polifunzionali Camera di Commercio di Milano.

11. Bruegel, *The Global Operations of European firms*, giugno 2010.

12. ICE, *op. cit.*

13. I dati che seguono sono forniti dal Servizio Sportelli Polifunzionali della Camera di Commercio di Milano e riguardano i certificati di origine compilati dalle imprese esportatrici.

imprese esportatrici capaci di penetrare meglio nei mercati esteri sono di dimensione medio-piccola (con un numero di dipendenti mediamente compreso tra 70 e 120 e un fatturato tra 25 e 70 milioni di euro), smentendo l'assunto che riserva l'export solo ai grandi (i cosiddetti *happy few*). Occorre, tuttavia, aggiungere che tali imprese esportano tendenzialmente per poco valore. Questo aiuta a spiegare, insieme all'emergere dei nuovi protagonisti sulla scena economica globale, il calo della quota italiana e milanese nelle esportazioni mondiali.

Rilievi conclusivi

Il sistema economico milanese ha trovato, ancora una volta, nell'export una leva insostituibile per la ripresa, dopo un biennio di intensa crisi. Nel 2010 le sue esportazioni sono cresciute del 12,8%, con incrementi – pur di diversa entità – verso tutti i principali mercati di sbocco, sia maturi sia emergenti, e in relazione a praticamente tutte le categorie merceologiche. Esse sembrano destinate ad aumentare anche nel biennio 2011-2012, anche se ogni previsione sul commercio internazionale è condizionata da variabili quali la crisi in Nord Africa, il trend di apprezzamento dell'euro sul dollaro, la volatilità dei prezzi delle materie prime e le spinte inflazionistiche.

Dai dati a disposizione si palesa con evidenza lo sforzo profuso dalle imprese – soprattutto di media e piccola dimensione – per rispondere alle dinamiche che stanno mutando la struttura dell'economia mondiale e del sistema globale degli scambi. Il processo di adattamento risulta però molto graduale e ancora troppo lento per consentire di tenere il passo richiesto da cambiamenti che avvengono con grande rapidità e che richiedono alle aziende – per guadagnare competitività e quote di mercato – prontezza e tempestività.¹⁴ I termini del produrre e la divisione internazionale del lavoro stanno infatti cambiando di nuovo secondo i paradigmi di una “nuova globalizzazione”: i processi produttivi si frammentano ulteriormente in sequenze di compiti, sicché le catene del valore diventano sempre più globali e il commercio internazionale tende a mutare da “commercio di merci e beni completi” a “commercio di compiti e funzioni”.¹⁵

Occorre oggi interrogarsi in profondità su quale ruolo le imprese milanesi stiano giocando e siano chiamate a giocare in tale scenario, nonché quali occasioni affiorino per esse. Per afferrare le opportunità emergenti dal nuovo assetto economico mondiale è innanzitutto necessario, da parte delle imprese, un profondo ripensamento delle leve strategiche e il completamento del processo di riposizionamento – sia sui paesi di sbocco sia sui settori – che, avviatosi negli anni pre-crisi, ha conosciuto con essa una battuta di arresto. Sul piano del prodotto, le imprese sono sollecitate a lavorare sulla qualità, a innovare, a contaminare il manifatturiero tradizionale con una componente di servizio al consumatore per catturare la potenziale clientela dei paesi lontani con prodotti esclusivi. Sul piano della distribuzione, devono puntare a migliorare il *coté* commerciale, investendo fortemente in tecnologia, ponendo attenzione specifica alle piattaforme logistiche e distributive e a nuove modalità di multilocalizzazione. È infatti sempre più evidente quanto sia illusorio pensare di radicarsi nei mercati emergenti vendendo dall'Italia o da Milano.

Le imprese milanesi hanno mostrato più volte nella storia recente di essere capaci di giocare ruoli di primo piano nell'economia internazionale. Oggi si trovano a un passaggio cruciale: solo una nuova consapevolezza sulla posta in palio e una politica per la crescita organica e coerente può consentire di superarlo. Questo chiama in causa la necessità di un rinnovato sostegno pubblico per incoraggiare il grado di apertura internazionale del paese e, soprattutto, per favorire la maturazione e il consolidamento delle attività internazionali delle imprese, aiutandole a superare i rilevanti costi iniziali di accesso ai mercati.

14. Prometeia, Anticipare, Newsletter n. 2, 2011.

15. Accetturo A., Giunta A., Rossi S., *Le imprese italiane tra crisi e nuova globalizzazione*, in “Questioni di Economia e Finanza” (Occasional papers), Banca d'Italia, n. 86, gennaio 2011.

L'internazionalizzazione tramite investimenti diretti esteri

di Marco Mutinelli*

Secondo le stime preliminari dell'United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), il totale dei flussi mondiali di investimenti diretti esteri (IDE) dovrebbe attestarsi nel 2010 su valori analoghi a quelli del 2009 (circa 1.100 miliardi di dollari), ponendo dunque fine alla discesa che in due soli anni ha portato a una contrazione del 47% rispetto al livello record del 2007, con una riduzione ancora più accentuata dei flussi verso i paesi avanzati (-60%).

Nel valutare questa fase deve essere data opportuna attenzione alla distinzione tra le acquisizioni e le fusioni *cross-border* (M&As), da un lato, e gli investimenti volti all'avvio di nuove attività (*greenfield*) o all'ampliamento di attività preesistenti, dall'altro. La crisi ha principalmente determinato una massiccia riduzione della componente delle *cross-border* M&As, ma anche quella degli IDE *ex novo*, tradizionalmente più stabile, non è uscita del tutto indenne. Anche in questo caso a soffrirne è soprattutto l'Europa occidentale, che anche nel 2010 registra un nuovo forte calo dei progetti ivi diretti.¹ Tendenza opposta per il Nord America, in trend positivo ormai dalla metà dello scorso decennio, l'Europa orientale (in ripresa dopo alcuni anni negativi) e il Brasile, mentre le altre aree mostrano una certa stabilità, con l'Asia che si conferma la principale destinazione mondiale dei progetti di investimento.

Alla brusca diminuzione del numero di iniziative *greenfield* in Europa occidentale si accompagna un'ulteriore riduzione delle loro dimensioni medie, a seguito della quale il capitale investito e il numero di posti di lavoro creati risultano ormai inferiori alla metà della media mondiale. La "domanda" di nuovi insediamenti fatta dai potenziali investitori esteri si fa sempre più rarefatta e frammentata; la maggior parte dei progetti riguarda una specifica funzione, mentre sempre meno frequenti sono quelli "completi", in cui l'impresa insedia *ex novo* tutte o quasi le funzioni aziendali. Mentre si riducono i progetti per le attività manifatturiere, cresce la quota di quelli che riguardano i servizi immateriali (*headquarter*, marketing, vendite, assistenza tecnica, servizi professionali), i quali tendono a concentrarsi nelle grandi aree metropolitane, segnatamente nelle capitali politiche ed economiche dei diversi paesi. Ciò implica una crescente competizione tra le regioni e le aree più forti nell'intercettare i progetti eccellenti e le attività più pregiate e a maggiore valore aggiunto, quali ricerca e sviluppo, *engineering*, prodotti e servizi *hi-tech*.

In questo contesto, nel 2010 l'Italia, che da tempo evidenzia un'attrattività modesta, ha inaspettatamente visto aumentare il numero dei progetti di investimento rispetto al 2009, in controtendenza rispetto ai maggiori paesi europei, proprio grazie all'ottima performance della Lombardia, che ha ospitato oltre un terzo dei progetti di investimento estero in Italia, con una forte concentrazione nell'area milanese (tabella 1).

Con 67 progetti nel 2010, ben 16 in più rispetto al 2009 (+30%), la Lombardia è salita al nono posto nel *ranking* delle regioni europee (mentre nel 2005 era al quattordicesimo, con soli 30 progetti), con Milano che da sola realizza 53 progetti, quasi un terzo del totale nazionale. Lusinghiera è la performance di Milano anche nel confronto con le metropoli europee risale dal tredicesimo posto del 2005 al sesto del 2010, davanti a città come Amsterdam, Barcellona, Francoforte, Zurigo, Vienna, Berlino, Stoccolma, Bruxelles e Copenhagen (tabella 2).

Si tratta certamente di dati positivi, anche se l'analisi della composizione funzionale dei progetti evidenzia come la crescita sia legata soprattutto a progetti riguardanti attività commerciali, di marketing e di supporto alle vendite, i quali rappresentano per Milano ben oltre la metà del totale, con un forte incremento nell'ultimo anno. Crescono comunque i piani di investimento estero in alcuni importanti comparti di tradizionale attrattività di Milano, quali software e servizi ICT (+33%), moda (+62%) e servizi di comunicazione e marketing (+50%). In aumento anche quelli nei servizi logistici e di trasporto (quattro nel 2010, tanti

* Marco Mutinelli – Professore di Gestione Aziendale presso l'Università degli Studi di Brescia e docente MIP Politecnico di Milano.

1. *Manufacturing makes a comeback. FDI Global Outlook Report 2011*, disponibile on-line al sito (<http://www.fdiintelligence.com>).

Tabella 1 – Nuovi progetti di investimento diretto dall'estero *greenfield* e di espansione in Europa occidentale per paese
(anni 2005-2010 – valori assoluti)

Aree geografiche	Anni						Totale
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Regno Unito	643	698	685	896	1.079	899	5.867
Germania	285	372	456	727	692	454	3.539
Francia	492	588	568	697	414	373	3.524
Spagna	171	304	452	577	391	384	2.770
Italia	138	149	178	232	172	186	1.299
Irlanda	192	146	116	184	175	187	1.262
Paesi Bassi	112	138	131	174	160	144	1.067
Belgio	163	126	210	183	104	96	1.064
Svizzera	77	105	159	176	136	118	904
Altri paesi	407	450	474	497	375	358	3.515
Totale	2.680	3.076	3.429	4.343	3.698	3.199	24.811

Fonte: elaborazione Politecnico di Milano su dati Financial Times FDI Intelligence.

Tabella 2 – Nuovi progetti di investimento diretto dall'estero *greenfield* e di espansione in Europa occidentale per città
(anni 2005-2010 – valori assoluti)

Aree geografiche	Anni						Totale
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Londra	216	255	249	315	287	300	1.622
Parigi	120	159	143	202	125	144	893
Dublino	73	57	46	67	70	85	398
Madrid	41	67	107	127	69	63	474
Monaco di Baviera	32	47	57	70	53	57	316
Milano	28	48	47	65	43	53	284
Amsterdam	37	40	50	55	39	49	270
Barcellona	28	55	58	67	58	46	312
Francoforte	37	39	53	49	71	44	293
Zurigo	27	30	28	36	27	38	186
Vienna	38	41	50	53	43	33	258
Berlino	24	36	30	57	56	30	233
Stoccolma	43	48	33	31	37	30	222
Bruxelles	36	32	46	46	30	25	215
Copenaghen	43	34	33	32	18	18	178
Rank Milano	13°	7°	9°	7°	9°	6°	8°

Fonte: elaborazione Politecnico di Milano su dati Financial Times FDI Intelligence.

quanti se ne erano registrati nei sette anni precedenti): questo dato può essere interpretato come anticipatore di una crescita della domanda del settore e dunque rivelatore di aspettative positive sulla ripresa dell'economia milanese e lombarda da parte delle IMN.

Infine, per quanto riguarda l'origine geografica delle iniziative, la positiva performance della Lombardia appare determinata soprattutto dalla crescita degli investimenti dagli altri paesi europei, mentre per Milano si osserva anche un interessante aumento di quelli cinesi.

Anche sul lato dell'internazionalizzazione attiva le tendenze in atto evidenziano una buona vitalità delle im-

prese milanesi e lombarde, a dispetto del non facile momento congiunturale. In primo luogo occorre rilevare come la risposta delle imprese alla crisi del 2008-2009 sia stata assai diversa, perlomeno sul lato della proiezione multinazionale, rispetto a quanto avvenuto dopo la crisi del 2001: allora molte imprese si erano rifocalizzate sul proprio *core business* e sul mercato interno, in molti casi dismettendo importanti attività all'estero, talvolta con vere e proprie ritirate dai mercati internazionali. In quest'occasione l'entità dei disinvestimenti è stata assai più limitata e anzi, come mostrano due recenti ricerche promosse in ambito confindustriale,² molte imprese assegnano all'internazionalizzazione un ruolo centrale nelle strategie di uscita dalla crisi e guardano oggi con grande interesse alle opportunità di crescita sui mercati esteri. La geografia dei nuovi progetti di investimento all'estero prefigura rilevanti mutamenti strutturali nel profilo di espansione multinazionale delle nostre imprese, privilegiando – in coerenza con le tendenze più generali – i BRIC e i paesi a più elevato tasso di crescita dell'Asia e del Mediterraneo,³ pur senza disdegnare i più dinamici paesi avanzati, quali USA, Germania e Polonia. Un segnale importante viene anche da alcune operazioni di M&As recentemente concluse da alcune grandi imprese, ultime in ordine di tempo quelle di Prysmian e Mapei, che hanno acquisito rispettivamente l'olandese Draka e le attività sudcoreane di Henkel, rafforzando la propria leadership nei rispettivi business dei cavi e sistemi per l'energia e le telecomunicazioni e dei prodotti chimici per l'edilizia. Queste operazioni dimostrano infatti come anche e, forse soprattutto, in tempi di crisi non manchino per le imprese in buona salute finanziaria interessanti opportunità di crescita, che bisogna essere pronti a cogliere.

2. R&P - Confindustria Lombardia (a cura di), *L'internazionalizzazione delle imprese lombarde. Rapporto 2011*, marzo 2011 (<http://www.confindustriallombardia.it>); Airoldi G., Negri V., Quarato F. (a cura di), *Imprese oltre la crisi. I percorsi strategici delle imprese milanesi: 60 casi a confronto*, Osservatorio Assolombarda Bocconi, gennaio 2011 (<http://www.assolombarda.it>).

3. Nell'autunno 2010, rispondendo a un questionario sull'internazionalizzazione proposto da Confindustria Lombardia, molte imprese lombarde avevano manifestato interesse a investire nei paesi della sponda sud del Mediterraneo. Ovviamente tali programmi si sono raffreddati dopo gli eventi dei primi mesi del 2011, ma una soluzione positiva alla crisi e l'avvio di progetti di riforma economica e di liberalizzazione potrebbero rinforzare l'interesse delle nostre imprese verso questi mercati a elevato potenziale di crescita.