

Capitolo 4

ATTRATTIVITÀ E APERTURA INTERNAZIONALE, NUOVE FRONTIERE DELLA COMPETIZIONE TRA TERRITORI. PUNTI DI FORZA E CRITICITÀ DEL SISTEMA MILANESE

1 LA POSIZIONE COMPETITIVA DI MILANO NELL'ECONOMIA MONDIALE

L'attrattività internazionale di Milano

Prima della seconda guerra mondiale, le imprese multinazionali (IMN) erano principalmente espressione o di semplici strategie di integrazione verticale per l'accesso a risorse naturali (le grandi compagnie petrolifere, i grandi gruppi dell'alimentare, ecc.) o di investimenti orizzontali, orientati alla penetrazione dei principali mercati esteri, i quali portavano alla duplicazione in più paesi di strutture realizzate ad immagine e somiglianza della casa-madre, ma con scarsa consapevolezza dei vantaggi che l'integrazione degli *assets* dispersi geograficamente poteva loro consentire. Nei decenni successivi le IMN hanno aumentato la mobilità e il coordinamento delle risorse al proprio interno, cercando di combinare i propri vantaggi proprietari esclusivi con quelli offerti dai paesi ospiti. Ma è nel corso degli ultimi trent'anni che le IMN hanno assunto una vera connotazione globale, trasformandosi in organizzazioni internazionali che ottimizzano l'intera catena del valore che investono all'estero sia per allocare efficientemente le proprie risorse, sia per acquisire fattori esclusivi della produzione, materiali ed immateriali, consapevoli che un appropriato "portafoglio" di *assets* localizzati in più paesi può apportare un contributo decisivo alla competitività aggregata dell'impresa. Le scelte di insediamento avvengono oggi su scala planetaria, secondo schemi in cui si combinano delocalizzazioni e integrazioni delle singole fasi della produzione e funzioni aziendali, guidate dalla ricerca dell'eccellenza internazionale e sorrette da nuove tecnologie e metodi di coordinamento, che superano distanze, confini e barriere nazionali.

Le conseguenze della crescente transnazionalità delle IMN sono notevoli, sia per l'economia dei paesi di origine, sia (soprattutto) per quella dei paesi ospiti. A dispetto di resistenze ideologiche e politiche non ancora sopite, il contributo delle IMN alla crescita economica è riconosciuto dalla teoria e soprattutto appare documentato da decenni di storia, che testimoniano il formarsi di importanti circoli virtuosi: localizzazioni eccellenti attirano la presenza delle IMN, le quali a loro volta contribuiscono all'allargamento e al consolidamento della base produttiva del territorio ospite, trasferendovi – in modo diretto, in ragione dei rapporti instaurati con altre imprese e più generalmente per effetto di *spillovers* – tecnologie, competenze esclusive, capitale umano, beni intermedi. Esse inoltre stimolano la competizione, sollecitando l'allineamento delle imprese locali agli standard internazionali; partecipano e aiutano processi efficienti di ristrutturazione industriale; proiettano, attraverso collaborazioni e *partnerships*, i propri fornitori nei grandi circuiti internazionali.

Anche i governi nazionali e le istituzioni locali, sia dei paesi industrializzati che in via di sviluppo, sono oggi consapevoli del ruolo delle IMN per la crescita interna e, abbandonati atteggiamenti passivi, quando non misure strettamente protezionistiche, hanno adottato politiche in generale sempre più favorevoli all'afflusso di investimenti diretti dall'estero. Si può anzi affermare che, a parte il periodico riemergere di tentazioni protezionistiche, talora strumentali, si sia aperta una forte competizione per attrarre investimenti internazionali, in cui i singoli paesi si avvalgono di un'ampia gamma di strumenti: dall'incentivazione finanziaria e fiscale, all'offerta di qualificati fattori localizzativi, all'azione di specifiche agenzie per il marketing del territorio e per azioni di supporto agli investitori, alla concertazione diretta degli interventi con i maggiori investitori internazionali, a politiche specifiche sul mercato del lavoro e più in generale dei fattori produttivi. Parallelamente,

governi nazionali e istituzioni locali dedicano crescente attenzione anche alle misure a supporto dell'espansione internazionale delle proprie imprese, fornendo loro servizi finanziari e reali per favorirne l'insediamento e lo sviluppo sui mercati esteri.

Nella competizione per attrarre nuovi investimenti dall'estero, un ruolo cruciale è stato assunto dalle grandi aree metropolitane. In un recente saggio, Mariotti (2007) osserva come la globalizzazione delle attività economiche, attraverso l'integrazione dei mercati e delle strutture industriali, tenda ad indebolire i confini nazionali, ristrutturando i sistemi economici attraverso "reti" che agiscono da vettori di informazione e di conoscenza e che consentono la frammentazione internazionale delle attività di ricerca, produzione e distribuzione: una rete collega le capitali politiche e le sedi di organismi internazionali, un'altra le città che ospitano le istituzioni finanziarie, una terza le città della scienza e dell'alta tecnologia, una quarta quelle della comunicazione e dei media, una quinta quelle della moda e del *design*, e così via. Sono proprio le aree metropolitane a dare dimensione fisica ai nodi di queste reti: esse assumono il ruolo di centri di comando e di servizio per lo sviluppo capitalistico mondiale, fungendo da punti di accumulo di capitale umano e finanziario, in cui si accentrano i servizi specializzati per la direzione e il controllo delle unità economiche a tali reti collegate.

Appare dunque lecito chiedersi quale sia il posizionamento di Milano in questo contesto. È noto come in ambito nazionale Milano vanti un'inoppugnabile leadership in quanto a capacità di attrazione nei confronti delle scelte di insediamento delle imprese multinazionali. La banca dati Reprint, sviluppata presso il Politecnico di Milano nell'ambito delle ricerche sull'internazionalizzazione dell'industria italiana promosse dall'ICE, censisce 7.152 imprese italiane a partecipazione estera attive ad inizio 2007 nei settori dell'industria, del commercio all'ingrosso e dei servizi alle imprese; di queste, quasi 3mila (2.968, per la precisione) hanno sede in provincia di Milano e poco meno di altre 800 nelle altre province lombarde, contro le 460 imprese a partecipazione estera con sede a Roma e le 370 localizzate a Torino. La provincia di Milano ospita da sola oltre il 50% delle sedi delle imprese italiane a partecipazione estera attive nei settori del commercio e dei servizi professionali; nell'industria manifatturiera la quota di Milano scende ad un comunque notevole 25%, ma sale oltre il 36% con riferimento ai settori a più elevato contenuto tecnologico (chimica fine, farmaceutica, prodotti elettronici e ottici). Il confronto con le altre città italiane appare peraltro scarsamente rilevante, se si tiene conto della limitata attrattività del nostro paese nei confronti degli investimenti internazionali.

A tal proposito, un'interessante analisi comparativa può essere svolta grazie alle informazioni contenute nel database OCO Monitor™, il quale censisce, per tutti i settori economici, le iniziative di investimento estero finalizzate all'avvio di nuove attività (i cosiddetti investimenti *greenfield*) o all'ampliamento di attività esistenti. Pur soffrendo di alcuni limiti nelle informazioni disponibili, il database è tra i più completi e affidabili ed è utilizzato anche da UNCTAD nell'ambito dei suoi rapporti annuali (UNCTAD, 2006 e 2007). Va sottolineato come la categoria degli IDE includa oltre agli investimenti *greenfield* e agli ampliamenti di attività esistenti anche le fusioni ed acquisizioni (*M&As*), che peraltro rappresentano la forma prevalente con cui gli IDE si manifestano nei paesi avanzati; peraltro, l'analisi circoscritta ai nuovi investimenti esteri (ampliamenti e *greenfield*) appare la più adatta a misurare l'attrattività di una certa area territoriale, in quanto in tal caso le variabili localizzative giocano un ruolo decisivo nel processo decisionale che conduce alla scelta dello specifico insediamento, mentre nel caso delle fusioni ed acquisizioni entrano in giuoco anche le variabili di natura più strettamente *firm-specific* legate all'impresa che costituisce il target dell'investimento.

I progetti *cross-border* di investimento *greenfield* censiti dal database OCO Monitor™ nel periodo gennaio 2003-maggio 2008 sono stati pari a 58.097, di cui 16.633 attinenti attività manifatturiere. Verso l'Europa si sono diretti nel periodo considerato poco meno di 25mila progetti (13.957 nei paesi dell'Europa occidentale e 11.014 in Europa orientale), pari al 43% del totale; l'Asia ha attirato 21.635 progetti (37,3%), contro i 5.734 del Nord America (9,9%), i 3.719 dell'America Latina (6,4%) e i 2.029 dell'Africa (3,5%). Trova conferma la problematica collocazione in questo

contesto dell'Italia, che emerge regolarmente da qualsiasi comparazione internazionale: il nostro paese, con 724 progetti di investimento *cross-border*, figura solo al dodicesimo posto tra i paesi europei; il numero dei progetti di investimento estero in Italia è pari ad un quarto di quelli nel Regno Unito, a circa un terzo di quelli in Francia e Russia, a meno della metà dei progetti di investimento in Germania, a poco più della metà di quelli in Polonia, Spagna e Romania; in Europa, l'Italia è preceduta anche da Ungheria, Bulgaria, Repubblica Ceca e Irlanda. Se si guarda alle sole attività manifatturiere, l'Italia scende addirittura al sedicesimo rango in Europa, davanti all'Irlanda ma preceduta anche da Slovacchia, Belgio e Ucraina, Turchia e Austria.

La banca dati ci offre peraltro anche una chiara conferma dell'importanza del ruolo assunto dalle aree metropolitane: nel periodo compreso tra il gennaio 2003 e il maggio 2008, 50 grandi città hanno attratto da sole ben 16.095 progetti di investimento internazionale, pari al 27,7% di tutti i progetti censiti a livello mondiale. Guardando alla graduatoria di tali città (tab. 1), non stupisce la nutrita rappresentanza dell'area del sud-est asiatico, rappresentato da ben 23 metropoli, tra cui otto cinesi (Shanghai è la città leader, con oltre 1.700 progetti di investimento, davanti a Londra e Dubai, mentre Pechino è quarta) e sei indiane (Bangalore è quinta). L'Europa è rappresentata da 24 città, di cui 14 occidentali e 10 dell'Europa centro-orientale; completano il quadro Dubai (terza), New York (sedicesima) e San Paolo (trentaduesima).

Tab. 1 **Classifica delle prime 50 città al mondo per attrazione di investimenti dall'estero, gennaio 2003 - maggio 2008**

Rank	Città	Paese	Numero progetti	Rank	Città	Paese	Numero progetti
1	Shanghai	Cina	1.721	26	Sydney	Australia	221
2	Londra	Regno Unito	1.042	27	Pune	India	219
3	Dubai	Emirati Arabi	869	28	Praga	Repubblica Ceca	216
4	Pechino	Cina	868	29	Varsavia	Polonia	212
5	Bangalore	India	637	30	Kopenhagen	Danimarca	206
6	Mosca	Russia	578	31	Milano	Italia	204
7	Parigi	Francia	549	32	San Paolo	Brasile	197
8	Singapore	Singapore	470	33	Monaco	Germania	195
9	Tokyo	Giappone	391	34	Stoccolma	Svezia	193
10	Bucarest	Romania	351	35	Barcellona	Spagna	190
11	Mumbai	India	345	36	Kuala Lumpur	Malesia	190
12	Budapest	Ungheria	332	37	Seul	Corea del Sud	182
13	Suzhou	Cina	317	38	Vienna	Austria	180
14	Guangzhou	Cina	310	39	Bangkok	Thailandia	173
15	Chennai	India	305	40	Kiev	Ucraina	171
16	New York	USA	300	41	Amsterdam	Paesi Bassi	168
17	Madrid	Spagna	287	42	Ha Noi	Vietnam	167
18	Dublino	Irlanda	266	43	Toronto	Canada	150
19	Hyderabad	India	265	44	Bruxelles	Belgio	146
20	San Pietroburgo	Russia	263	45	Francoforte	Germania	145
21	Shenzhen	Cina	259	46	Riga	Lettonia	142
22	Sofia	Bulgaria	252	47	Berlino	Germania	139
23	New Delhi	India	248	48	Dalian	Cina	137
24	Ho Chi Minh	Vietnam	241	49	Chengdu	Cina	132
25	Tianjin	Cina	224	50	Istanbul	Turchia	130

Fonte: elaborazioni su banca dati OCO Monitor™.

Da questo confronto, a dispetto della modesta attrattività del nostro Paese nei confronti dei progetti di investimento *cross-border*, Milano esce tutto sommato bene.

Con 204 nuovi progetti nel periodo considerato, la metropoli lombarda occupa infatti la trentunesima posizione nella graduatoria complessiva; è tredicesima tra le città europee e sale al sesto rango se si restringe l'ambito ai paesi UE-15, preceduta da Londra, Parigi, Madrid, Dublino e Copenhagen ma davanti a Monaco, Stoccolma, Barcellona, Vienna, Amsterdam, Francoforte e Berlino.

Nessun'altra città italiana compare tra le Top 50; Roma si colloca intorno alla settantesima posizione, con 87 progetti di investimento (contro i 130 progetti di Istanbul, cinquantesima); molto più distanziate Torino (38 progetti), Firenze (15), Bologna (13), Genova (12) e Padova (10).

Peraltro, si può osservare come tra i paesi avanzati siano rappresentati da più di una città solo Germania (Monaco, Francoforte e Berlino) e Spagna (Madrid e Barcellona); anche Stati Uniti e Giappone vantano un'unica rappresentante (New York e Tokyo, rispettivamente).

Interessanti riscontri emergono dall'analisi degli aspetti di composizione funzionale e settoriale delle iniziative, che aiutano a delineare con maggiore precisione il profilo di attrattività internazionale di Milano. Nel confronto tra le 50 città più attrattive del mondo (tab. 2), Milano appare destinataria in misura più che proporzionale al proprio peso complessivo per progetti che interessano il comparto della moda (indice di specializzazione 1,84), le attività industriali a maggiore intensità tecnologica (1,07 complessivo, ma 2,1 nel cluster che include prodotti farmaceutici, biotecnologie e apparecchiature medicali) e nei servizi del terziario avanzato: servizi ICT (1,04), servizi finanziari (1,29), consulenza e altri servizi professionali (1,26). Viceversa, l'interesse verso Milano declina nei settori a medio e basso livello tecnologico (esclusi meccanica e moda, di cui si è già detto), nella logistica e nei servizi tradizionali (turismo, immobiliare, spettacolo, sanità). Tale profilo sembra divergere da quello che caratterizza vantaggi e svantaggi comparati di paese, evidenziando un prevalente orientamento verso le attività più pregiate, che implicano elevata qualificazione delle risorse umane e intensità di ricerca.

Tab. 2 **Progetti di investimento *greenfield* e di ampliamento di investitori esteri a Milano, per settore, gennaio 2003 - maggio 2008**

	N. progetti	% su Top 50	I.S. (a)
Settori ad alta intensità tecnologica	28	1,36	1,07
Farmaceutico, biotecnologie, app. medicali	12	2,67	2,10
Elettronica e macchine per ufficio	14	0,99	0,78
Aerospazio e difesa	2	1,00	0,79
Settori a medio-alta intensità tecnologica	15	0,86	0,68
Chimica	2	0,49	0,38
Macchine e apparati meccanici	5	0,78	0,61
Mezzi di trasporto	8	1,17	0,93
Moda	37	2,43	1,84
Altri settori a bassa e medio-bassa intensità tecn.	7	0,47	0,29
Energia	1	1,85	1,46
Logistica e trasporti	2	0,33	0,26
Servizi ICT	49	1,32	1,04
Servizi finanziari	31	1,63	1,29
Consulenza e altri servizi professionali	23	1,59	1,26
Turismo, immobiliare, spettacolo	11	0,70	0,55
Sanità	0	0,00	0,00
Totale	204	1,27	1,00

(a) Rapporto tra l'incidenza di Milano per il settore *j* e l'incidenza di Milano su tutti i progetti.

Fonte: elaborazioni su database OCO Monitor™.

A tali positivi riscontri si contrappongono tuttavia elementi meno favorevoli, che emergono dall'analisi delle attività coinvolte dai progetti di investimento estero (tab. 3).

Sempre a confronto con le altre città mondiali maggiormente attrattive nei confronti degli investimenti *cross-border*, Milano appare soprattutto destinataria di progetti di prevalente natura commerciale (indice di specializzazione pari a 1,57 per il commercio al dettaglio e a 1,34 per il commercio all'ingrosso) o legati a formazione (indice di specializzazione 1,51) e servizi professionali (1,34).

Per converso, l'indice di specializzazione relativo alle attività di produzione è pari a 0,35, e quelli associati ad attività "pregiate" quali quelle collegate alle tecnologie ICT, alla R&S e alle attività progettuali sono pari, rispettivamente, a 0,86, 0,67 e 0,41; soprattutto, assai modesta appare, in questo ambito comparativo, la capacità di attrarre *headquarters* con responsabilità di linea di business o di ambito geografico (indice di specializzazione 0,30).

Tab. 3 **Progetti di investimento *greenfield* e di ampliamento di investitori esteri a Milano per funzione coinvolta, gennaio 2003 - maggio 2008**

	N. progetti	% su Top 50	I.S. (a)
Produzione	9	0,44	0,35
Marketing e vendite	72	1,70	1,34
Commercio al dettaglio	41	2,00	1,57
Consulenza e servizi professionali	48	1,69	1,34
Ricerca e sviluppo	5	0,85	0,67
Design e progettazione	5	0,52	0,41
Logistica	6	0,95	0,75
Costruzioni	6	0,65	0,51
Headquarters	3	0,38	0,30
Servizi centralizzati	0	0,00	0,00
Attività estrattive, riciclaggio	0	0,00	0,00
Internet, infrastrutture ICT	2	1,09	0,86
Energia elettrica	0	0,00	0,00
Formazione	3	1,91	1,51
Servizi post-vendita	4	0,83	0,66
Totale	204	1,27	1,00

(a) Rapporto tra l'incidenza di Milano per la funzione *j* e l'incidenza di Milano su tutti i progetti.

Fonte: elaborazioni su database OCO Monitor™.

Anche la geografia delle provenienze evidenzia importanti limiti di attrattività (tab. 4): solo i paesi dell'Europa Occidentale manifestano nel complesso una propensione ad investire in Italia non episodicamente maggiore della media mondiale (indice 1,39), come probabile manifestazione di opportunità logistiche e di mercato in area comunitaria.

Tab. 4 Progetti di investimento *greenfield* e di ampliamento di investitori esteri a Milano, per origine geografica dell'investitore, gennaio 2003 - maggio 2008

	N. progetti	% su Top 50	I.S. (a)
Europa occidentale	113	1,76	1,39
Altri paesi europei	2	0,37	0,29
Nord America	61	1,10	0,87
America Latina	1	0,67	0,53
Medio oriente	3	0,91	0,72
Asia e Pacifico	22	0,72	0,56
Africa	2	3,85	3,03
Totale	204	1,27	1,00

(a) Rapporto tra l'incidenza di Milano per l'area *j* e l'incidenza di Milano su tutti i progetti.

Fonte: elaborazioni su database OCO Monitor™.

Un'altra rilevazione che gode di solida reputazione è quella condotta a partire dal 1990 dalla società inglese di servizi immobiliari Cushman & Wakefield presso i *senior executives* di cinquecento grandi imprese industriali e dei servizi localizzate in Europa.¹

Nella graduatoria per grado di attrattività delle trentatre città europee considerate di maggior interesse dagli investitori internazionali (tab. 5) compaiono per l'Italia sia Milano (decima nel 2007, a fronte della nona posizione detenuta nel 1990) che Roma (al ventisettesimo posto, mentre nel 1990 non era in una graduatoria che allora comprendeva solo venticinque città).

Torino è al di fuori del gruppo delle trentatre in graduatoria, ma è citata al secondo posto dopo Valencia tra le città che meritano attenzione per il futuro.

La competizione tra le città europee vede l'entrata in scena di nuove città che attraggono in misura crescente investimenti internazionali, quali, in primo luogo, quelle dell'Est (Praga, Mosca, Budapest, Varsavia, Bucarest), e subisce la pressione esterna di destinazioni alternative all'Europa, con particolare riguardo alle città cinesi di Shanghai e Pechino, a quelle indiane di Bombay e Nuova Delhi e a quelle latino-americane di San Paolo, Città del Messico e Buenos Aires.

¹ La solidità di questa rilevazione, che appartiene ad una categoria di indagini che soffrono di limiti intrinseci nella soggettività e nell'impressionismo dei pareri espressi, è testimoniata dal fatto che essa sia stata utilizzata nella ricerca promossa dall'inglese Office of the Deputy Prime Minister ai fini di valutare le performance delle città inglesi. Si veda Parkinson *et al.* (2004).

Tab. 5 **Graduatoria delle migliori città europee in cui localizzare un'attività economica, 2007 (vs. 1990)^a**

	Rank 2007	Punteggio 2007	Rank 2006	Punteggio 2006	Rank 2000
Londra	1	0,92	1	0,91	1
Parigi	2	0,57	2	0,59	2
Francoforte	3	0,32	3	0,36	3
Barcellona	4	0,25	4	0,27	11
Amsterdam	5	0,25	6	0,23	5
Bruxelles	6	0,25	5	0,24	4
Madrid	7	0,22	7	0,20	17
Berlino	8	0,22	8	0,18	15
Monaco	9	0,18	9	0,18	12
Milano	10	0,14	12	0,13	9
Dublino	11	0,13	11	0,14	–
Ginevra	12	0,13	20	0,08	8
Zurigo	13	0,12	10	0,16	7
Praga	14	0,11	13	0,12	23
Lisbona	15	0,10	15	0,10	16
Düsseldorf	16	0,09	14	0,11	6
Lione	17	0,09	24	0,07	18
Manchester	18	0,09	21	0,08	13
Varsavia	19	0,09	18	0,09	25
Amburgo	20	0,08	16	0,10	14
Birmingham	21	0,08	19	0,09	–
Stoccolma	22	0,08	17	0,09	19
Budapest	23	0,07	22	0,08	21
Vienna	24	0,06	23	0,08	20
Copenaghen	25	0,06	27	0,06	–
Glasgow	26	0,05	25	0,06	10
Roma	27	0,05	26	0,06	–
Bucarest	28	0,05	29	0,04	–
Helsinki	29	0,05	30	0,04	–
Leeds	30	0,04	28	0,05	–
Mosca	31	0,04	31	0,03	24
Oslo	32	0,03	33	0,02	–
Atene	33	0,03	32	0,03	22

^a Nel 1990 erano state considerate solo 25 città.

Fonte: Cushman & Wakefield [2007].

La posizione di Milano risulta da una dinamica dai contorni abbastanza chiari: la metropoli lombarda è sopravanzata da un nucleo di città che ha mantenuto sostanzialmente inalterato nel tempo la posizione preminente (nell'ordine: Londra, Parigi, Francoforte, Bruxelles, Amsterdam) e da alcune città in ascesa (le spagnole Barcellona e Madrid e le tedesche Monaco e Berlino). La posizione di Milano è minacciata da altre protagoniste che hanno rapidamente scalato posizioni (Dublino e Praga), ma appare più stabile nel lungo periodo di quella di altre città, in forte declino (quali Ginevra, Düsseldorf, Amburgo e Glasgow). La posizione di Roma non può essere esaminata nel lungo periodo, ma negli anni duemila la performance della capitale è peggiorata, con il passaggio dalla ventiduesima posizione del 2002 all'attuale ventisettesima.

L'analisi delle ragioni che conducono a questi posizionamenti mette in luce aspetti di un certo interesse. Entrando nel merito dei singoli fattori valutati dai *senior executives* (tab. 6), la disponibilità di risorse umane qualificate costituisce un solido fattore di attrazione per Milano (in ottava posizione a questo riguardo) e contribuisce in positivo al suo piazzamento complessivo, unitamente all'accessibilità ai mercati (sesta posizione) e alla notorietà e familiarità già acquisite presso gli investitori esteri (settima posizione).

Tab. 6 Il posizionamento di Milano tra le migliori città europee in cui localizzare un'attività economica, 2007

	Rank 2007	Rank 2006	Punteggio 2007	Punteggio 2006
Livello di conoscenza della città come business location	7	7	0,62	0,62
Facilità di accesso ai mercati	6	6	0,33	0,34
Disponibilità di personale qualificato	8	9	0,31	0,32
Trasporti esterni (nazionali e internazionali)	13	12	0,22	0,20
Qualità delle telecomunicazioni	19	16	0,14	0,17
Costo delle risorse umane	16	20	0,26	0,15
Politiche fiscali e incentivi finanziari	23	17	0,13	0,09
Value for money degli uffici	24	29	0,20	0,15
Disponibilità di spazi per uffici	23	25	0,17	0,16
Conoscenza delle lingue	13	14	0,25	0,20
Trasporti urbani	21	24	0,19	0,16
Qualità della vita	21	17	0,28	0,29
Inquinamento urbano	31	30	0,06	0,04
Posizionamento complessivo	10	12	0,14	0,13

^a Nel 1990 erano state considerate solo 25 città.

Fonte: Cushman & Wakefield [2007].

Fortunatamente, i punti di forza di Milano coincidono con i fattori ritenuti più importanti dagli investitori internazionali e controbilanciano il cattivo posizionamento nei rimanenti indicatori, per i quali a Milano spetta una posizione inferiore a quella complessiva. Tra questi, in ordine di posizionamento di Milano nel relativo *ranking*, troviamo le difficoltà linguistiche (tredicesima posizione), le infrastrutture per il trasporto (tredicesima posizione per la connettività esterna e internazionale, ventunesima in riferimento alle infrastrutture interne all'area metropolitana), il costo delle risorse umane e la qualità delle infrastrutture di telecomunicazione (sedicesima e diciannovesima posizione), la qualità della vita (ventunesima posizione), le difficoltà nel reperire spazi per gli uffici (ventitreesima posizione), cui si associa un basso *value for money* degli stessi (ventiquattresima posizione), l'inquinamento (trentunesima posizione). La qualità della vita e quella ambientale sono gli unici due fattori per i quali Roma sopravanza Milano, collocandosi rispettivamente in quindicesima e in ventisettesima posizione; per il resto, la capitale mima "da lontano" la situazione milanese, con carenze amplificate. Due indicatori meritano, infine, un commento a sé. Gli intervistati ritengono non premiante la politica fiscale cui le imprese sono sottoposte e poco competitive le agevolazioni finanziarie offerte (ventitreesimo posto in graduatoria per Milano e ultimo per Roma): sebbene questo fattore poco abbia a che fare con le città e molto con il paese, vale la pena di osservare l'importanza di queste variabili economiche tradizionali per le decisioni allocative (in altri termini, le dotazioni infrastrutturali e di capitale umano abilitano gli insediamenti, ma il denaro, a differenza di opinioni talvolta proposte in letteratura, aiuta assai nell'indirizzare le scelte). Infine – e questo è un fattore strettamente attinente al governo locale – viene percepita per entrambe le città una certa insufficienza nella capacità di promozione e marketing del territorio.

È chiaro come gli investimenti transnazionali seguano ormai logiche insediative per grandi aree regionali, piuttosto che nazionali, privilegiando, per quanto concerne l'Europa, le aree più adeguatamente attrezzate per dotazione di fattori localizzativi ed esternalità. In questo quadro, anche Milano e la Lombardia, che nulla sembrerebbero dover invidiare per livello di industrializzazione e di offerta di servizi rispetto ai grandi centri europei, rischiano di perdere il confronto sul piano dell'attrattività delle nuove iniziative nei confronti delle aree metropolitane emergenti del Vecchio Continente. Rimanere ai margini della nuova rete che innerva il mondo appare tanto più grave quanto più si considera il rischio che si inneschi un circolo vizioso tra scarsa attrattività interna e *gap* di globalità all'estero delle nostre imprese, che rischia di logorare il paese in un ambito progressivamente asfittico. Lo sviluppo delle relazioni internazionali della città è dunque un fondamentale presupposto per assorbire valore dalla rete transnazionale cui essa partecipa; e questo non è solo di competenza dei *policy makers* locali, ma merita attenzione ai massimi livelli della responsabilità politica nazionale, a partire dai temi di più stretta attualità, che profilano proprio in questi giorni una grande opportunità (Expo 2015) e una forte minaccia (Malpensa).

Imprese multinazionali e mercato del lavoro

Un aspetto del rapporto tra imprese multinazionali e territorio che merita grande attenzione è indubbiamente rappresentato dalle relazioni di reciproca interdipendenza che si vengono a creare tra imprese multinazionali e mercato del lavoro. Da un lato, infatti, le caratteristiche dell'offerta di lavoro costituiscono una delle principali variabili tra quelle analizzate dalla IMN quando devono decidere dove allocare le loro risorse su scala sovranazionale. La rilevazione condotta dalla società inglese di servizi immobiliari Cushman & Wakefield, di cui si è detto in precedenza, individua proprio nella disponibilità di risorse umane qualificate il più importante tra i fattori considerati essenziali nelle scelte di localizzazione di un'attività economica in Europa. L'importanza di tale fattore è oltretutto in forte crescita e nell'ultima rilevazione ha addirittura superato quella dell'accessibilità ai mercati, che da molti anni guidava tale graduatoria. Dall'altro, la presenza sul territorio di imprese multinazionali, italiane o estere, esercita rilevanti impatti sul mercato del lavoro, agendo sulle caratteristiche quantitative e qualitative della domanda. Ci sembra opportuno dedicare a questo tema un breve approfondimento, con riferimento in particolare agli effetti della presenza di IMN estere sul mercato del lavoro del territorio che le ospita, rimandando il lettore interessato ad una più ampia trattazione dell'argomento alla ricca letteratura in merito, tra cui si possono citare, per quanto concerne i ricercatori italiani, i lavori di Castellani e Zanfei (2006), Mariotti e Piscitello (2006), Barba Navaretti (2006) e Piscitello e Goldstein (2007).

Qualificazione e formazione delle risorse umane

Uno degli impatti più significativi che derivano dalla presenza di IMN in un determinato sistema territoriale riguarda la qualificazione e la formazione delle risorse umane e manageriali. Per una serie di motivi – le maggiori dimensioni, la maggiore sofisticazione tecnologica, la pressione competitiva a cui esse sono sottoposte – le IMN tendono infatti ad attribuire grande attenzione allo sviluppo delle risorse umane e ad effettuare significativi investimenti in attività di formazione del personale operante sia presso la casa-madre, sia nelle affiliate estere. Segni tangibili dell'impegno delle IMN nel campo della formazione professionale e dello sviluppo delle risorse umane sono facilmente individuabili anche guardando al caso italiano, sia con riferimento all'attivazione di

importanti attività formative all'interno delle imprese stesse, che talvolta è sfociata nella creazione di vere e proprie "scuole" di elevato livello qualitativo (si pensi agli esempi di IBM nell'informatica o a quelli di Unilever e Procter & Gamble per quanto riguarda il marketing nei settori dei beni di consumo), sia nel sostegno da esse dato alla nascita ed alla crescita di alcune *business schools* nazionali.

È poi bene ricordare come le IMN contribuiscano alla sprovincializzazione del personale tecnico e manageriale ed al loro inserimento nei circuiti internazionali, attraverso i programmi di formazione interna, che spesso comportano periodi di permanenza all'estero presso centri di eccellenza internazionale, e le esperienze lavorative svolte presso la casa-madre o altre affiliate estere dell'IMN. Al riguardo, non è casuale il fatto che negli anni più recenti sia notevolmente cresciuto il numero di manager italiani che hanno saputo raggiungere i massimi vertici gerarchici della struttura manageriale di grandi IMN.

Il contributo delle IMN alla creazione ed allo *up-grading* di skill operativi e manageriali all'interno dei sistemi territoriali in cui esse operano è tuttavia ancora più ampio, sia in relazione all'influenza direttamente esercitata sugli interlocutori locali (in primo luogo i clienti e soprattutto i fornitori, spesso supportati nell'adozione e nello sviluppo di tecniche manageriali avanzate), sia per l'impatto indirettamente esercitato sui competitori locali tramite l'agire dei meccanismi di imitazione, di circolazione delle informazioni e di mobilità del personale tecnico e manageriale. Si pensi all'effetto propulsivo sulla cultura aziendale del nostro paese ed europea dell'introduzione delle tecniche di marketing ad opera delle *corporations* statunitensi o anche, più recentemente, al ruolo propulsivo giocato dalle IMN riguardo alla certificazione di prodotto e di impresa secondo norme internazionali e ad altre tecniche gestionali innovative o *best practices* (quali *Just In Time*, *Lean Production*, *Total Quality Control*, *Time-to-market*, miglioramento continuo dei processi e dei prodotti, *benchmarking*, *co-makership*, ecc.), la cui introduzione ed implementazione comporta ingenti investimenti per la formazione e la motivazione del personale.

Occorre infine non trascurare come le IMN abbiano contribuito a rinfoltire l'esiguo insieme delle grandi imprese nella struttura industriale italiana, vivificandolo con modelli proprietari diversi da quelli familiari in essa dominanti. Tra l'altro, assai significativo è il sostegno delle imprese multinazionali presenti in Italia alle attività di ricerca e sviluppo finanziate dalle imprese. Basti a questo proposito pensare all'area milanese e ai numerosi centri di ricerca delle IMN attive sul territorio, in particolare nelle filiere chimico-farmaceutica ed elettronica-ICT.

I livelli retributivi

Un'indicazione unanime emerge dagli studi empirici sulle IMN per quanto riguarda i livelli retributivi, sia nei paesi in via di sviluppo, sia nei paesi industrializzati: le retribuzioni pagate dalle IMN sono in ogni caso più elevate della media. Uno studio comparativo svolto in 11 paesi europei tra cui l'Italia (Barba Navaretti, Checchi e Turrini 2003) mostra come il premio sul salario medio nelle filiali delle IMN sia positivo in tutti i paesi considerati, variando tra l'1,5% della Svezia e l'11,3% del nostro paese, che assegna dunque il premio più elevato. In questo studio non si è peraltro tenuto conto della composizione degli *skills*; si potrebbe dunque obiettare che i maggiori livelli retributivi delle IMN potrebbero dipendere dal fatto che esse utilizzano lavoratori più qualificati rispetto a quelli delle imprese locali e non da reali differenze di salario e stipendio a parità di qualifica professionale. Va peraltro rilevato come l'esistenza di un premio sul salario medio nelle filiali delle IMN a parità di qualifica trovi regolarmente conferma anche negli studi che tengono conto di tale fattore; per quanto riguarda i paesi avanzati, si possono ad esempio citare le evidenze prodotte da Girma *et al.* (2001), Driffield e Girma (2002), Griffith e Simpson (2004).

Un importante motivo che spinge le IMN a pagare stipendi e salari più elevati delle imprese nazionali è che spesso tali imprese devono mantenere standard lavorativi relativamente omogenei

nei diversi paesi in cui operano, scontando solo in parte le condizioni di lavoro nel paese ospite. Generalmente, infatti, vi è elevata mobilità tra le diverse sedi di una IMN, soprattutto a livello di quadri e di dirigenti. In secondo luogo, le IMN sono soggette, al loro insediamento in un nuovo paese, a problemi di asimmetria informativa rispetto alle imprese nazionali: avendo meno contatti e minore conoscenza del mercato del lavoro rispetto alle imprese nazionali, per attirare lavoratori bravi e poco “visibili” esse tendono a ricorrere alla leva salariale, offrendo una remunerazione più elevata.

Remunerazioni più elevate nelle IMN si spiegano anche con la necessità di ridurre il più possibile il turnover dei lavoratori, per ridurre i rischi di dissipazione delle competenze e delle conoscenze tacite sviluppate internamente all’impresa, a tutto vantaggio delle imprese nazionali. Come noto, la mobilità dei lavoratori è infatti uno dei principali canali di diffusione tra le imprese di *best practices* manageriali e di conoscenze tecnologiche e di mercato (è questo anzi uno dei principali *spillover* di cui il territorio ospite beneficia dalla presenza di IMN). La presenza delle IMN è inoltre più forte proprio nei settori caratterizzati da elevate opportunità tecnologiche ed elevati *skills* manageriali, nei quali le imprese sono maggiormente incentivate ad offrire salari elevati ai propri dipendenti altamente qualificati, per trattenerli ed evitare che essi cerchino lavoro altrove.

Un ultimo fattore che favorisce remunerazioni più elevate nelle IMN riguarda la reputazione: per una IMN può essere particolarmente importante dimostrare di offrire un trattamento particolarmente favorevole ai lavoratori locali, soprattutto nei paesi in via di sviluppo, quando essa si trovi ad operare in un ambiente ostile. Questo favorisce le relazioni in senso lato dell’impresa nel paese ospite, ma anche nei mercati dei paesi avanzati in cui è presente: basti pensare quanto sia stata dannosa per alcune IMN la scoperta che queste utilizzavano, direttamente o indirettamente, lavoro minorile, o comunque che offrivano in paesi in via di sviluppo condizioni di lavoro non adeguate agli standard occidentali.

Le caratteristiche della domanda di lavoro delle IMN possono avere effetti rilevanti anche dal punto di vista distributivo: nella misura in cui in un territorio le IMN rappresentano una quota significativa dell’occupazione e fanno aumentare la domanda relativa di lavoratori qualificati, la retribuzione di questi ultimi tenderà ad aumentare relativamente a quella dei lavoratori non qualificati.

Gli studiosi hanno anche cercato di capire se gli *spillover* prodotti nei paesi ospiti dai maggiori livelli remunerativi e di qualificazione offerti dalle IMN siano positivi, nel senso che inducono simili incrementi anche nelle imprese locali, ovvero negativi, nel senso che le imprese estere drenano interamente la forza lavoro più qualificata disponibile sul mercato, lasciando alle imprese nazionali solamente i lavoratori meno qualificati. Diversi studi empirici hanno mostrato che a questo proposito gli effetti positivi prevalgono nettamente; le conoscenze e le capacità tecnologiche delle multinazionali tendono anzi a disperdersi almeno in parte nel contesto locale, inducendo un aumento della produttività degli attori locali, sia grazie alla mobilità del capitale umano (le multinazionali dedicano molte risorse alla formazione della loro forza lavoro, così che i lavoratori che lasciano l’azienda contribuiscono alla fertilizzazione delle altre imprese in cui vengono impiegati), sia in virtù delle interazioni sociali che si vengono a creare tra individui addetti agli stessi compiti, sia pure in imprese diverse.

La volatilità dell’occupazione

Un ultimo importante aspetto relativo all’impatto della presenza delle IMN in un territorio riguarda la volatilità della loro presenza. Questo aspetto è tornato purtroppo recentemente alla ribalta anche nel caso di Milano, a seguito della risonanza che hanno prodotto nell’opinione pubblica le decisioni assunte da alcune importanti multinazionali da tempo presenti nella città e nella sua area metropolitana, che hanno chiuso uffici e/o stabilimenti produttivi ivi localizzati. Ciò alimenta il diffondersi della percezione che gli investimenti delle IMN siano meno stabili e duraturi di quelli delle

imprese locali; in altri termini, che l'occupazione in questo tipo di impresa sia più volatile, per cui i posti di lavoro creati vengono considerati facilmente eliminabili. Questa diffusa percezione si innesta in una discussione più generale relativa al possibile aumento della volatilità di output, occupazione e salari per le attività economiche esposte a shock internazionali attraverso il commercio e gli investimenti diretti *cross-border*. Ai nostri fini, tuttavia, interessa capire se chi trova lavoro in una IMN si trovi ad affrontare condizioni di più elevata instabilità ed abbia dunque maggiori probabilità di perdere il proprio lavoro rispetto ad un dipendente di un'impresa nazionale.

Barba Navaretti (2006) individua due motivi principali che potrebbero determinare condizioni meno stabili del lavoro nelle IMN rispetto alle imprese nazionali. Il primo motivo consiste nell'eventuale diversa esposizione dei due gruppi di imprese a shock di prezzo e di tecnologia, con ricadute implicite sull'occupazione. Dato che esse operano in più mercati, è in effetti maggiore la probabilità che le IMN possano essere colpite da uno shock; inoltre, il rischio di esposizione delle IMN aumenta se gli shock sono correlati tra paesi. È peraltro vero che se gli shock non sono invece correlati tra paesi, le IMN avrebbero un'esposizione minore, in quanto la presenza in più mercati consente loro di ridurre il rischio. Il secondo motivo per cui le condizioni di lavoro potrebbero essere meno stabili nelle IMN deriva da un'eventuale diversa risposta rispetto alle imprese nazionali di fronte ad uno stesso shock di prezzo e/o tecnologico. Le IMN subiscono minori pressioni sociali e politiche e hanno maggiore potere contrattuale quando negoziano con le autorità o i sindacati locali; questa posizione di forza consente loro di ottenere condizioni migliori per quanto riguarda le assunzioni e i licenziamenti. Tuttavia, la diversità di risposta tra IMN e imprese locali di fronte ad uno shock di prezzo e/o tecnologico dipende anche da altri fattori, la cui azione non è univoca: l'esistenza di complementarità o sostituibilità tra occupazione nel paese ospite e negli altri paesi dove l'IMN produce (se vi è sostituibilità, le IMN possono rispondere a shock di prezzo in un paese spostando la produzione in altri paesi ove sono presenti, se invece vi è complementarità, uno shock di prezzo in un paese sarà trasmesso anche alle attività negli altri paesi, fermo restando che anche per le IMN esistono costi fissi di impianto che, oltre una determinata soglia, limitano la mobilità tra paesi); l'elasticità della domanda dei beni finali, di cui è funzione l'elasticità della domanda di lavoro dell'impresa; le differenti tipologie di *inputs* utilizzati e la loro elasticità. Per quanto riguarda quest'ultimo fattore, ad esempio, vi sono spinte contrastanti. Le attività delle IMN sono in genere caratterizzate da maggiore intensità di lavoro qualificato; ciò rende più rigida la domanda di lavoro media delle IMN, dato che la domanda di lavoro qualificato è generalmente più rigida rispetto a quella di lavoro non qualificato. Di converso, le IMN svolgono in genere attività a più elevata intensità di capitale; l'elasticità della domanda di lavoro tende dunque a ridursi, dato che la quota del costo del lavoro sui costi totali di produzione è inferiore.

L'ipotesi che l'occupazione nelle IMN abbia maggiore volatilità dell'occupazione nelle imprese nazionali appare dunque controversa e non sorprende che essa non abbia trovato riscontro empirico negli studi condotti da Fabbri, Haskel e Slaughter (2002) per la Gran Bretagna e da Barba Navaretti, Checchi e Turrini (2003) per 11 paesi europei. Quest'ultimo studio, che confronta la domanda di lavoro di filiali di IMN e di imprese a capitale nazionale, mostra come le IMN siano più veloci a rispondere a shock di domanda delle imprese nazionali, ma tendano a modificare di meno la loro domanda di lavoro (ovvero, il numero di lavoratori assunti o licenziati in seguito ad una variazione dei salari o della domanda dei beni tende ad essere inferiore nelle IMN rispetto alle imprese nazionali).

L'impatto delle imprese multinazionali sul mercato del lavoro a Milano

È importante rilevare come gli enti e le istituzioni a vario titolo attive sul territorio milanese nell'ambito del mercato del lavoro abbiano maturato una forte consapevolezza dell'importanza di questo tema, come dimostrano le ricerche recentemente promosse tra gli altri dalla Camera di

Commercio di Milano e dall'Osservatorio permanente sul Mercato del Lavoro del Comune di Milano. Un importante tassello conoscitivo su tale argomento verrà dai risultati di prossima pubblicazione di un'indagine conoscitiva sull'impatto della presenza di IMN sul mercato del lavoro di Milano, avviata congiuntamente da Formaper, azienda speciale della Camera di Commercio di Milano, e dall'Osservatorio Mercato del Lavoro della Provincia di Milano, con la collaborazione del Politecnico di Milano. La collaborazione tra le diverse istituzioni coinvolte ha consentito di incrociare le informazioni contenute nell'archivio delle imprese della Camera di Commercio, quelle relative alle assunzioni ed alle cessazioni dei rapporti di lavoro raccolte dall'Osservatorio Mercato del Lavoro della Provincia e quelle della banca dati Reprint, che censisce le imprese a partecipazione estera. I risultati di tale preziosa indagine costituiranno uno strumento conoscitivo di indubbio interesse e forniranno elementi utili ad orientare le future politiche formative e azioni a sostegno della competitività che Milano mantiene ancora oggi riguardo a questo decisivo fattore di attrattività nei confronti degli investitori internazionali.

Riferimenti bibliografici

- Balcet, G., Evangelista, R. (2005), "Global Technology: Innovation Strategies of Foreign Affiliates in Italy", *Transnational Corporations*, 14 (2).
- Barba Navaretti, G. (2006), "Gli effetti delle multinazionali nei paesi di destinazione e di origine", in Barba Navaretti, G., Venables, A.J. (a cura di), *Le Multinazionali nell'economia globale*, Bologna, Il Mulino.
- Barba Navaretti, G., Checchi, D., Turrini, A. (2003), "Adjusting labour demand: Multinational vs. national firms, a cross-European analysis", *Journal of the European Economic Association*, 1, pp. 708-719.
- Castellani, D., Zanfei, A. (2006), *Multinational Firms, Innovation and Productivity*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Cushman & Wakefield (2007), *European Cities Monitor 2007*, Cushman & Wakefield, London.
- Driffield, N., Girma, S., (2002), "Regional Foreign Direct Investment and Wage Spillovers: Plant Level Evidence from the UK Electronics Industry", *GEP Research Paper*, 2002/04.
- Fabrizi, F., Haskel, J.E., Slaughter, M.J. (2002), "Globalisation and Labour Demand Elasticities in Britain", *Adjusting to Globalisation Conference*, University of Nottingham, 28-29 giugno.
- Goldstein, A., Piscitello, L. (2007), *Le multinazionali. Imprese e mercati globali*, Bologna, Il Mulino.
- Griffith, H., Simpson H., (2004), "Characteristics of foreign-owned firms in British manufacturing", in Card, D., Blundell, R., Freeman, R. (a cura di), *Seeking a Premier Economy: The Economic Effects of British Economic Reforms 1980-2000*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Mariotti S. (2007), "Globalizzazione e città: le lepri del capitalismo", *Stato e Mercato*, 1, pp. 79-108.
- Mariotti, S., Piscitello, L. (2006), "Multinazionali, innovazione e strategie per la competitività", Bologna, Il Mulino.
- UNCTAD (2006), *World Investment Report 2006*, New York and Geneva, United Nations.
- UNCTAD (2007), *World Investment Report 2007*, New York and Geneva, United Nations.

2 L'INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA

Il contesto internazionale e la posizione dell'Italia

I flussi globali degli investimenti diretti all'estero sono cresciuti stabilmente negli ultimi 30 anni, con alcune battute di arresto solo nei primi anni '90 e 2000 (2001-2003). La crescita dei flussi si è verificata in tutte le regioni, coincidendo con una fase di robusto sviluppo economico.

Nel 2006 – gli ultimi dati disponibili a livello globale si riferiscono a tale anno - i flussi hanno superato per il terzo anno consecutivo la cifra complessiva di 1 miliardo e 300 milioni di dollari, avvicinandosi così al livello record di 1 miliardo e 400 milioni raggiunto nel 2000 e riflettendo la forte espansione economica che si è registrata nel mondo.

La crescita degli IDE è stata trainata soprattutto dai crescenti profitti *corporate* e dall'accresciuta attività *crossborder* di *merger and acquisitions (M&A)*.

Più nel dettaglio, i flussi verso i paesi sviluppati sono cresciuti del 45% - ben al di sopra del tasso degli ultimi 2 anni – raggiungendo 850 milioni di dollari; i flussi verso i paesi in via di sviluppo e le economie in transizione hanno toccato nel 2006 il livello più alto da sempre raggiungendo rispettivamente 380 milioni di dollari (con un incremento del 21% rispetto al 2005) e 69 milioni di dollari (con un incremento del 68%). Ciò a conferma del progressivo consolidarsi di una nuova geografia economica mondiale.

In tale contesto, gli Stati Uniti continuano, comunque, a mantenere la posizione di paese leader in termini di attrazione di investimenti, seguiti da Gran Bretagna e Francia. Tra le economie in via di sviluppo, gli IDE in uscita si dirigono soprattutto verso Cina, Hong Kong e Singapore.

Dato questo scenario, l'Italia appare ancora in ritardo in merito alla capacità di attrarre investimenti esteri – parametro quest'ultimo sempre più decisivo per mantenere il passo della competizione globale – rispetto ai paesi europei più attrattivi come Gran Bretagna e Francia o anche rispetto ad un paese di più modeste dimensioni come il Belgio. Tuttavia, è da rilevare che nel 2006 l'Italia ha compiuto un significativo balzo in avanti attraendo investimenti esteri per il valore di quasi 40 miliardi di dollari, raddoppiando la cifra del 2005 che era ferma a poco meno di 20 miliardi. L'Italia si situa così al nono posto nella classifica dei paesi più attrattivi al mondo dopo la Germania e prima del Lussemburgo e della Federazione Russa.

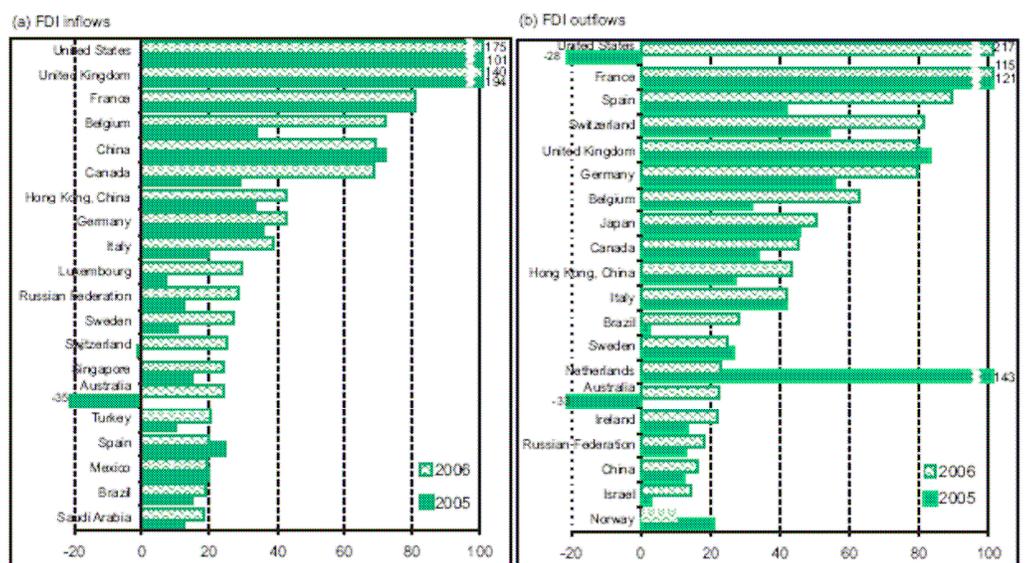
Nel raffronto tra 2005 e 2006 rimane, invece, stabile il valore degli investimenti italiani in uscita che si aggira intorno ai 40 milioni di dollari. Nella classifica degli IDE in uscita, l'Italia risulta in undicesima posizione.

Flussi globali IDE per area geografica, 2001-2006

Region/economy	FDI inflows							FDI outflows						
	1995-2000 (Annual average)	2001	2002	2003	2004	2005	2006	1995-2000 (Annual average)	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Developed economies	543.9	609.0	442.3	361.2	418.9	590.3	857.5	638.5	662.2	488.2	504.0	746.0	706.7	1 022.7
Europe	326.2	392.7	314.6	277.1	209.2	495.0	566.4	450.6	454.5	280.0	308.5	394.5	691.2	668.7
European Union	312.9	381.6	307.3	256.7	204.2	486.4	531.0	421.3	435.0	265.7	286.7	359.9	608.8	572.4
Japan	4.6	6.2	9.2	6.3	7.8	2.8	- 6.5	25.1	38.3	32.3	28.8	31.0	45.8	50.3
United States	169.7	159.5	74.5	53.1	135.8	101.0	175.4	125.9	124.9	134.9	129.4	258.0	- 27.7	216.6
Other developed countries	43.3	50.6	44.0	24.6	66.0	- 8.5	122.2	36.9	44.5	40.9	37.3	62.6	- 2.5	87.1
Developing economies	188.0	212.0	166.3	178.7	283.0	314.3	379.1	74.3	80.6	47.9	45.4	117.3	115.9	174.4
Africa	9.0	20.0	13.6	18.7	18.0	29.6	35.5	2.4	- 3.0	0.3	1.3	2.1	2.3	8.2
Latin America and the Caribbean	72.6	78.5	54.3	44.7	94.3	75.5	83.8	21.1	36.5	12.1	21.6	27.8	35.7	49.1
Asia and Oceania	106.3	113.6	98.4	115.3	170.7	209.1	259.8	50.8	47.1	35.4	22.4	87.5	77.8	117.1
Asia	105.8	113.5	98.3	115.0	170.0	208.7	259.4	50.8	47.1	35.4	22.4	87.5	77.7	117.1
West Asia	3.3	7.2	5.6	12.4	20.8	41.6	59.9	0.8	- 1.1	1.5	- 2.3	8.1	13.4	14.1
East Asia	70.7	79.1	67.7	72.7	106.3	116.3	125.8	39.6	26.1	27.6	17.4	62.9	49.8	74.1
China	41.8	46.9	52.7	53.5	60.6	72.4	69.5	2.0	6.9	2.5	2.9	5.5	12.3	16.1
South Asia	3.9	6.4	7.0	5.5	7.6	9.9	22.3	0.2	1.4	1.7	1.9	2.2	2.6	9.8
South-East Asia	27.9	20.7	18.0	24.5	35.2	41.1	51.5	10.2	20.7	4.7	5.3	14.2	11.9	19.1
Oceania	0.5	0.1	0.1	0.3	0.7	0.4	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0
South-East Europe and CIS	8.8	11.5	13.4	24.2	40.3	41.2	69.3	2.0	2.7	4.7	10.7	14.0	14.6	18.7
South-East Europe	2.7	4.3	4.3	8.4	13.4	15.1	26.3	0.1	0.1	0.6	0.2	0.2	0.6	0.6
CIS	6.1	7.3	9.1	15.8	26.9	26.0	42.9	1.9	2.5	4.1	10.6	13.8	14.0	18.1
World	740.7	832.6	622.0	564.1	742.1	945.8	1 305.9	714.8	745.5	540.7	560.1	877.3	837.2	1 215.8
Memorandum: percentage share in world FDI flows														
Developed economies	73.4	73.2	71.1	64.0	56.4	62.4	65.7	89.3	88.8	90.3	90.0	85.0	84.4	84.1
Developing economies	25.4	25.5	26.7	31.7	38.1	33.2	29.0	10.4	10.8	8.9	8.1	13.4	13.8	14.3
South-East Europe and CIS	1.2	1.4	2.2	4.3	5.4	4.4	5.3	0.3	0.4	0.9	1.9	1.6	1.7	1.5

Fonte: UNCTAD, World Investment Report

Flussi globali IDE, paesi top 20



Fonte: UNCTAD, World Investment Report

L'internazionalizzazione delle imprese milanesi

Quadro di sintesi

Anche in relazione ai processi di internazionalizzazione produttiva, la Lombardia e la provincia di Milano si confermano un' area cruciale nel panorama nazionale.

Come emerge dalla tabella sotto-riportata, il 41,5% delle imprese italiane che hanno una qualche forma di partecipazione in imprese estere sono lombarde e poco meno del 20% sono milanesi.

Quanto ai flussi in entrata, la Lombardia è sede di oltre il 52% delle imprese a capitale estero presenti in Italia e la sola provincia di Milano è sede di oltre il 41%.

Da tali dati si ricava, inoltre, che Milano presenta un saldo tra internazionalizzazione in uscita e in entrata a favore delle partecipazioni in entrata se consideriamo i dipendenti e il fatturato; a favore delle partecipazioni in uscita se consideriamo il numero delle imprese partecipate.

Tale situazione risulta anomala nel contesto delle maggiori aree industrializzate, laddove si registra abitualmente un saldo chiaramente favorevole all'internazionalizzazione in uscita in virtù della spiccata propensione internazionale delle imprese lì localizzate.

L'internazionalizzazione delle imprese milanesi e lombarde al 1° gennaio 2007

	Provincia di Milano				Lombardia			
	Totale		Partecipazioni di controllo		Totale		Partecipazioni di controllo	
	N.	% su Italia	N.	% su Italia	N.	% su Italia	N.	% su Italia
Partecipazioni all'estero (in uscita)								
Imprese partecipate	3.937	18,8	3.090	18,7	7.259	34,6	5.701	34,5
Dipendenti	255.813	20,8	165.946	17,9	434.198	35,2	302.264	32,5
Fatturato (Mln. euro)	62.136	15,5	45.027	15,0	104.545	26,0	79.025	26,3
Partecipazioni estere (in entrata)								
Imprese partecipate	2.968	41,5	2.837	43,1	3.752	52,5	3.545	53,8
Dipendenti	320.826	37,6	297.506	38,3	409.090	48,0	380.224	48,9
Fatturato (Mln. euro)	187.964	41,5	165.652	43,3	216.646	50,4	191.484	50,1

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tendenze dell'internazionalizzazione in entrata

Per quanto dai dati sopra-menzionati emerge come la presenza di imprese multinazionali in Lombardia e a Milano sia assolutamente rilevante, è opportuno evidenziare che l'incidenza sul totale nazionale si è progressivamente ridotta nel corso degli ultimi 15-20 anni.

Prendendo in considerazione gli ultimi 6 anni (2002-2007), si nota una leggera riduzione sia nel numero delle imprese a partecipazione estera presenti a Milano (da 3.149 a 2.968) che nel numero degli addetti (da 339.968 a 320.826). Conseguentemente, per quanto riguarda il numero delle imprese il peso percentuale di Milano sul totale nazionale è passato da 42,9% a 41,5%.

Ciò riflette una tendenza strutturale alla delocalizzazione verso altre regioni del centro-nord ed anche del Mezzogiorno di attività manifatturiere tradizionali, tendenza in parte compensata dalla crescente concentrazione di attività terziarie, più in sintonia con la vocazione produttiva e distributiva della regione urbana milanese.

Evoluzione delle partecipazioni estere in imprese milanesi e lombarde, 1° gennaio 2002 – 1° gennaio 2007

	Provincia di Milano				Lombardia			
	Totale		Partecipazioni di controllo		Totale		Partecipazioni di controllo	
	N.	% su Italia	N.	% su Italia	N.	% su Italia	N.	% su Italia
Imprese estere partecipate								
Al 1° gennaio 2002	3.149	42,9	2.997	44,5	3.933	53,6	3.704	55,0
Al 1° gennaio 2003	3.138	42,4	2.982	44,0	3.956	53,4	3.717	54,8
Al 1° gennaio 2004	3.147	42,6	2.995	44,3	3.960	53,6	3.730	55,2
Al 1° gennaio 2005	3.072	42,1	2.933	43,8	3.877	53,1	3.662	54,6
Al 1° gennaio 2006	3.034	41,9	2.893	43,5	3.825	52,9	3.608	54,2
Al 1° gennaio 2007	2.968	41,5	2.837	43,1	3.752	52,5	3.545	53,8
Addetti delle imprese a partecipazione estera								
Al 1° gennaio 2002	339.968	36,1	311.789	39,6	436.840	46,3	395.898	50,3
Al 1° gennaio 2003	342.336	36,6	315.376	39,8	442.446	47,3	402.265	50,7
Al 1° gennaio 2004	335.856	37,1	310.238	39,7	429.833	47,4	393.033	50,2
Al 1° gennaio 2005	322.580	37,0	299.323	39,5	410.419	47,1	381.204	50,3
Al 1° gennaio 2006	322.466	37,7	299.607	38,4	412.161	48,2	383.455	49,1
Al 1° gennaio 2007	320.826	37,6	297.506	38,3	409.090	48,0	380.224	48,9

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

I dati disponibili mostrano, infatti, un graduale cambiamento nella composizione settoriale delle imprese a partecipazione estera presenti sul territorio milanese e lombardo.

Milano e la Lombardia perdono peso nella presenza di multinazionali impegnate nelle attività manifatturiere a favore soprattutto di regioni come il Triveneto e l'Emilia Romagna. Tra il 2001 e il 2007, i dipendenti delle imprese a partecipazione estera in tale settore sono calati del 16%, con un picco del 67% nel comparto tessile-moda.

Aumentano sostanzialmente, invece, le multinazionali impegnate nei servizi. In particolare, nel comparto energia elettrica, acqua e gas si registra tra il 2001 e il 2007 un incremento del 161% in termini di numero di imprese e del 454% in termini di addetti.

Il commercio all'ingrosso resta il settore nel quale si concentra il maggior numero di imprese estere partecipate (1.402) e di conseguenza il maggior numero di addetti (62.354). In questo ambito di attività economica, la variazione 2001-2007 è di segno negativo relativamente al numero delle imprese partecipate (-3,3%) e di segno positivo relativamente al numero dei dipendenti (+ 3%).

Imprese a partecipazione estera in Provincia di Milano, per settori di attività, al 1° gennaio 2007

	Imprese estere partecipate				Dipendenti delle imprese estere partecipate			
	N.	%	% su Italia	Var. 2001-07	N.	%	% su Italia	Var. % 2001-07
Industria estrattiva	9	0,3	34,6	-18,2	166	0,05	13,1	24
Industria manifatturiera	600	20,2	24,9	-7,0	144.000	44,9	27,7	-16
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	24	0,8	18,3	-4,0	20.794	6,5	53,9	6
Tessile e maglieria	8	0,3	15,7	-33,3	751	0,2	16,8	-67
Abbigliamento	3	0,1	10,3	50,0	189	0,06	6,1	136
Cuoio e calzature	2	0,06	4,5	0,0	165	0,05	3,8	32
Legno e prodotti in legno	1	0,03	20,0	0,0	38	0,01	12,9	124
Carta, prodotti in carta, editoria e stampa	79	2,7	50,0	-15,1	10.834	3,4	44,9	-2
Petrolio e altri prodotti energetici	5	0,2	22,7	0,0	2.270	0,7	35,3	2
Chimica, farmaceutica, fibre artific. e sint.	147	4,9	38,6	1,4	37.271	11,6	43,2	-14
Prodotti in gomma e plastica	30	1,0	15,5	0,0	3.528	1,1	10,4	12
Materiali da costruzione, vetro e ceramica	21	0,7	16,8	-4,5	5.914	1,8	26,2	-11
Metallurgia e prodotti in metallo	51	1,7	18,5	0,0	5.291	1,6	10,9	-34
Macchine e apparecchiature meccaniche	115	3,9	23,7	-2,5	16.193	5,0	16,8	-11
Apparecchiature elettriche ed ottiche	94	3,2	29,5	-18,3	37.806	11,8	42,9	-30
Autoveicoli e relativi componenti	10	0,3	10,1	-9,1	1.752	0,5	4,5	17
Altri mezzi di trasporto	1	0,03	2,4	-50,0	222	0,07	1,4	-54
Altre industrie manifatturiere	9	0,3	16,4	-18,2	982	0,3	12,8	-9
Energia elettrica, gas e acqua	34	1,1	21,5	161,5	4.418	1,4	41,2	454
Costruzioni	34	1,1	30,1	30,8	4.864	1,5	55,0	223
Commercio all'ingrosso	1.402	47,2	50,3	-3,3	62.354	19,4	57,3	3
Logistica e trasporti	115	3,9	29,6	-8,7	16.530	5,1	30,8	31
Servizi di informatica e telecomunicazioni	282	9,5	63,2	-9,0	50.820	15,8	65,2	-1
Altri servizi professionali	492	16,6	59,9	2,1	37.674	11,7	53,2	30
Totale	2.968	100,0	41,5	-3,1	320.826	100,0	37,6	-2

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tendenze dell'internazionalizzazione in uscita

Anche in relazione ai flussi legati all'internazionalizzazione in uscita, si riscontra tra il 2002 e il 2007 una sostanziale stasi, se non perfino una leggera contrazione.

È significativo sottolineare che tale andamento è in controtendenza rispetto al trend globale (ma anche europeo e nazionale), che, dopo le difficoltà dei primi anni di tale decennio, vede una netta ripresa degli IDE.

Di tale ripresa non vi è però traccia nei dati relativi alle partecipazioni milanesi e lombarde. Tra il 2002 e il 2007, l'incidenza percentuale del numero di imprese estere partecipate da imprese milanesi sul totale delle imprese partecipate è sceso dal 20,3% al 18,8%. Speculare la situazione relativa alla Lombardia. Il peso delle imprese estere partecipate da imprese lombarde è sceso dal 42,9% al 41,5%.

Imprese estere partecipate da imprese milanesi e lombarde, 1° gennaio 2002 – 1° gennaio 2007

	Provincia di Milano				Lombardia			
	Totale		Partecipazioni di controllo		Totale		Partecipazioni di controllo	
	N.	% su Italia	N.	% su Italia	N.	% su Italia	N.	% su Italia
Al 1° gennaio 2002	3.710	20,3	2.935	20,4	6.599	42,9	5.192	31,1
Al 1° gennaio 2003	3.695	19,7	2.886	19,6	6.637	42,4	5.185	28,4
Al 1° gennaio 2004	3.777	19,6	2.942	19,3	6.815	42,6	5.336	28,4
Al 1° gennaio 2005	3.852	19,3	3.013	19,1	7.020	42,1	5.492	28,5
Al 1° gennaio 2006	3.856	19,0	3.022	18,9	7.056	41,9	5.532	27,7
Al 1° gennaio 2007	3.937	18,8	3.090	18,7	7.259	41,5	5.701	28,1

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Per quanto concerne la composizione settoriale, il confronto con la media nazionale premia i settori a maggiore intensità tecnologica, mentre l'incidenza dei settori a bassa e medio-bassa intensità tecnologica è spesso limitata.

Le attività produttive all'estero delle imprese milanesi assumono particolare rilievo, sia in termini assoluti che in riferimento al dato nazionale, nel campo dei servizi di informatica e telecomunicazioni (peso del 63,2% sul totale nazionale); degli altri servizi professionali (incidenza del 59,9%); della chimica e farmaceutica (38,6%); delle costruzioni (30,1%); del commercio all'ingrosso (50,3%).

Decisamente più limitato, in linea con l'andamento degli IDE in entrata, il peso dei comparti legati all'industria manifatturiera.

Imprese estere partecipate da imprese milanesi, per settori di attività, al 1° gennaio 2007

	Imprese estere partecipate				Dipendenti delle imprese estere partecipate			
	N.	%	% su Italia	Var. % su 1.1. 2001	N.	%	% su Italia	Var. % su 1.1. 2001
Industria estrattiva	3	0,07	34,6	-25,0	22	0,0	13,1	-64,5
Industria manifatturiera	1.021	25,9	24,9	-1,8	182.149	71,2	27,7	-11,1
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	75	1,9	18,3	-61,3	9.704	3,8	53,9	-73,7
Tessile e maglieria	47	1,2	15,7	2,2	4.429	1,7	16,8	-17,3
Abbigliamento	19	0,5	10,3	-5,0	1.565	0,6	6,1	-24,7
Cuoi e calzature	22	0,6	4,5	10,0	1.540	0,6	3,8	-13,1
Legno e prodotti in legno	8	0,2	20,0	0,0	1.536	0,6	12,9	2,2
Carta, prodotti in carta, editoria e stampa	152	3,9	50,0	4,8	8.373	3,3	44,9	-38,3
Petrolio e altri prodotti energetici	6	0,1	22,7	20,0	1.089	0,4	35,3	5,8
Chimica, farmaceutica, fibre artific. E sint.	163	4,1	38,6	30,4	14.770	5,8	43,2	-1,8
Prodotti in gomma e plastica	92	2,3	15,5	19,5	28.588	11,1	10,4	27,4
Materiali da costruzione, vetro e ceramica	15	0,4	16,8	66,7	1.000	0,4	26,2	17,9
Metallurgia e prodotti in metallo	102	2,6	18,5	21,4	11.270	4,4	10,9	4,6
Macchine e apparecchiature meccaniche	107	2,7	23,7	32,1	13.203	5,2	16,8	44,4
Prodotti elettrici ed elettronici	145	3,7	29,5	-14,2	71.767	28,0	42,9	-0,6
Autoveicoli e relativi componenti	38	1,0	10,1	15,2	10.808	4,2	4,5	-1,1
Altri mezzi di trasporto	2	0,05	2,4	0,0	23	0,0	1,4	-17,9
Altre industrie manifatturiere	28	0,7	16,4	27,3	2.484	1	12,8	78,6
Energia elettrica, gas e acqua	93	2,4	21,5	-5,1	3.598	1,4	41,2	-2,8
Costruzioni	404	10,3	30,1	22,1	27.770	10,8	55,0	12,9
Commercio all'ingrosso	1.798	45,7	50,3	24,1	24.680	9,6	57,3	27,2
Logistica e trasporti	204	5,2	29,6	20,7	5.282	2,1	30,8	132,1
Servizi di informatica e telecomunicazioni	88	2,2	63,2	49,2	1.572	0,6	65,2	21,3
Altri servizi professionali	326	8,3	59,9	25,4	10.740	4,2	52,3	40,6
Totale	3.937	100	41,5	15,5	255.813	100	37,6	-3,1

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano – ICE

In relazione alla distribuzione geografica delle partecipazioni estere, è interessante rilevare che l'Unione Europea rimane il principale sbocco degli investimenti produttivi delle imprese milanesi (1.742 è il numero di imprese europee partecipate da imprese milanesi); tuttavia, considerando la variazione tra 2001 e 2007, appare evidente la tendenza delle imprese milanesi ad accrescere progressivamente la quota degli investimenti verso regioni più lontane.

In particolare, verso Asia Centrale ed Asia Orientale. Più difficile, invece, l'interazione con i paesi dell'Europa centro-orientale. Come emerge dai dati in merito all'internazionalizzazione commerciale, anche in termini di investimenti diretti all'estero, Milano e la Lombardia faticano a cogliere le opportunità offerte da questa regione in espansione.

Imprese estere partecipate da imprese milanesi, per area geografica al 1° gennaio 2007

	Imprese estere partecipate			
	N.	%	% su Italia	Var. % su 1.1. 2001
Unione Europea	1.742	44,3	20,8	16,1
Europa Centrale ed Orientale	470	12,0	12,4	13,5
Altri paesi europei	222	5,6	26,3	13,3
Africa settentrionale	116	2,9	13,8	3,6
Altri paesi africani	65	1,6	22,0	14,0
Nord America	396	10,0	17,4	14,1
America Latina	362	9,3	21,3	9,4
Medio Oriente	44	1,1	19,4	7,3
Asia Centrale	77	2,0	22,4	32,8
Asia Orientale	399	10,1	19,7	27,1
Oceania	44	1,1	17,9	12,8
Totale	3.937	100,0	18,8	15,5

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Considerazioni di sintesi

Dall'analisi dei flussi dell'internazionalizzazione produttiva emerge per Milano una situazione a luci e ombre.

L'area lombarda e milanese si conferma trainante nel contesto italiano anche dal punto di vista dell'integrazione internazionale. Tuttavia, l'incidenza di questa area sui flussi di investimenti nazionali - sia in entrata che in uscita - appare in leggera diminuzione.

Per quanto riguarda l'internazionalizzazione in entrata, ciò è dovuto per un verso alla crescente delocalizzazione verso altre regioni del centro-nord e del Mezzogiorno di attività manifatturiere tradizionali; per l'altro, alla presenza di esternalità negative (legate alla condizione della mobilità, della qualità dei servizi pubblici, ecc.) che disincentivano l'afflusso di investimenti esteri. È ormai chiaro che gli investimenti trans-nazionali seguono logiche insediative per grandi aree globali privilegiando le aree più adeguatamente attrezzate per dotazione di fattori localizzativi ed esternalità. E in questo quadro, Milano e la Lombardia rischiano di perdere il confronto sul piano dell'attrattività nei confronti di altre aree europee.

In tale scenario, è quanto mai necessario mettere in pratica un'attenta politica per la città che, partendo dall'analisi dei suoi punti di forza e di debolezza, miri a valorizzarne le eccellenze e ad incidere su quelle esternalità negative che ne limitano l'attrattività.

Per quanto riguarda l'internazionalizzazione in uscita, occorre evidenziare il permanere di una certa timidezza delle nostre imprese nell'adottare strategie di espansione multinazionale. Timidezza dovuta ad una cultura manageriale ancora poco proiettata verso il mercato globale. In particolare, è significativo osservare che anche nel settore dei servizi avanzati, comparto per il quale Milano è considerata indubbia capitale, ben poche sono le imprese dotate di un'articolata e rilevante proiezione multinazionale.

È quindi sempre più decisivo – e questo chiama direttamente in causa l'istituzione camerale – accompagnare con politiche incisive (anche di carattere culturale) le imprese milanesi lungo percorsi più coraggiosi di proiezione internazionale non solo commerciale ma anche produttiva.

■ GLI INVESTIMENTI DIRETTI NEI PAESI MED

Un segnale che merita attenzione viene dalla crescita registrata negli anni più recenti degli investimenti diretti esteri incrociati tra l'Italia e i paesi situati sulle sponde est e sud del Mediterraneo (area MED). Si tratta di un'area cruciale per il nostro Paese e più in generale per tutta l'Unione Europea, che attraverso varie iniziative punta a favorire un forte miglioramento delle relazioni socio-economiche con l'area MED, nel quadro di un ambizioso progetto di applicazione su ampia scala del modello di convergenza su cui si basa la politica economica UE. Tale scelta poggia sul presupposto teorico che in un mondo fortemente interdipendente e sempre più globalizzato la crescita dei singoli paesi debba necessariamente passare attraverso una visione sistemica ed integrata dello sviluppo, che attraverso la coesione e l'integrazione economica consenta di superare i differenziali di sviluppo oggi esistenti.

Dopo anni di relativa stagnazione, e nonostante il permanere di alcuni forti fattori di ostacolo al cammino verso una reale modernizzazione dei sistemi economici della maggior parte di questi paesi (su tutti: instabilità politica, inefficienza, mancanza di trasparenza e livello di corruzione degli apparati burocratici, eccessivo peso del sistema pubblico nell'economia, lentezza dei processi di privatizzazione, limitata tutela della concorrenza), negli anni duemila si è assistito ad una significativa crescita dei flussi di investimenti diretti esteri (IDE) verso l'area MED, passati dai 12,7 miliardi USD del 2000 ai 64 miliardi USD del 2006; in termini relativi, in tale periodo l'incidenza dell'area MED sui flussi mondiali di IDE è cresciuta dallo 0,9% al 4,9% (tab. 1). Tale performance è stata determinata soprattutto dalla forte crescita degli investimenti internazionali diretti verso i paesi più ricettivi dell'area, segnatamente Turchia (oltre 20 miliardi USD nel 2006), Israele (14,3) ed Egitto (10). Tra i fattori che hanno favorito tale crescita, giocano indubbiamente un ruolo di rilievo il riconoscimento alla Turchia dello status di paese candidato all'ingresso nell'UE, nonché la prospettiva della creazione, entro il 2010, di un'area di libero scambio tra l'area MED e la stessa UE. A tali fattori si aggiungono il forte incremento dei prezzi delle materie prime, energetiche e non, che ha determinato un incremento degli investimenti nei settori dell'industria estrattiva e nelle industrie manifatturiere a valle (chimica, cemento, metallurgia, ecc.); i crescenti flussi di investimenti finalizzati alla riduzione dei costi di produzione nei settori maturi da parte soprattutto degli investitori europei; infine, lo sviluppo degli investimenti intra-area e provenienti dai paesi del Golfo, soprattutto nei settori terziari (telecomunicazioni, banche, immobiliare, turismo, ecc.), favoriti dalla necessità da parte delle imprese arabe di raggiungere attraverso investimenti all'estero quella soglia dimensionale critica che da sole le attività domestiche non consentivano loro di raggiungere.

Proprio i paesi europei (soprattutto Francia, Germania ed Italia) e i paesi del Golfo costituiscono oggi la base fondamentale dei flussi di IDE verso il Mediterraneo, anche se un ruolo di un certo rilievo continua ad essere giocato dal Nord America. Un'analisi di dettaglio evidenzia una significativa specializzazione geografica dei flussi internazionali di investimento: i paesi UE investono soprattutto in Turchia, nel Maghreb e in Egitto; i paesi del Golfo in Egitto e Siria, gli Stati Uniti in Israele, il Canada nel Maghreb e ancora in Egitto, mentre gli investimenti provenienti dall'Asia e dagli altri paesi emergenti (Russia, Sudafrica, ecc.) si dirigono principalmente verso Turchia, Egitto, Siria e Marocco.

In linea con le più generali tendenze appena descritte, anche la presenza delle imprese italiane nei paesi MED è cresciuta significativamente negli anni più recenti. Secondo le informazioni fornite dalla banca dati Reprint, ICE - Politecnico di Milano (tab. 2), all'inizio del 2007 le imprese a partecipazione italiana attive nell'area erano 1.150, contro le circa 950 attive ad inizio 2001; tali imprese occupavano circa 95mila dipendenti (+18,9% rispetto al 2001) e nel 2006 hanno fatturato oltre 13,4 miliardi di euro (+51,6% rispetto al 2001). Tali dati, che rappresentano rispettivamente il 5,5% delle imprese estere a partecipazione italiana, il 7,7% dei relativi dipendenti e il 3,3% del loro fatturato, non tengono peraltro conto di alcune importanti attività gestite in Nord Africa dal gruppo ENI attraverso società offshore, domiciliate a Londra o ad Amsterdam. I principali paesi destinatari delle iniziative imprenditoriali italiane sono Tunisia (506 imprese e 41mila dipendenti), Turchia (191 imprese e poco meno di 25mila dipendenti), Marocco (126 imprese e oltre 12.300 dipendenti) ed Egitto (104 imprese e circa 9mila dipendenti).

Non trascurabile appare nei paesi MED la presenza delle imprese milanesi e lombarde. In termini di dipendenti delle imprese partecipate all'estero, l'incidenza della Lombardia sul totale nazionale supera il 40%, mentre quella della provincia di Milano si attesta al 17,8%.

La distribuzione settoriale delle imprese a partecipazione italiana ricalca fedelmente il modello di specializzazione tipico del nostro paese. Il settore maggiormente interessato è quello manifatturiero, con un focus specifico sul tessile che, soprattutto in Tunisia, attrae una quota molto significativa di partecipazioni in ragione anche dell'esistenza in loco di un vero e proprio distretto industriale del settore denominato "Carthago Fashion City". Un peso significativo detengono anche il settore delle costruzioni e del commercio all'ingrosso. Per quanto riguarda le imprese lombarde, superiore alla media è l'interesse per i settori dei prodotti in gomma e plastica, dei materiali da costruzione, della meccanica e dell'elettronica.

È interessante osservare come negli anni più recenti siano cresciuti anche i flussi di IDE in uscita dai paesi MED; una parte di essi è rappresentata da investimenti intra-area, destinati agli stessi paesi MED, ma sono in crescita anche gli investimenti diretti verso l'Europa, anche attraverso acquisizioni di un certo respiro. Il caso più significativo riguarda probabilmente il nostro paese, con l'acquisizione nel 2005 del controllo di Wind Telecomunicazioni da parte dell'egiziana Orascom Telecom. Nel complesso sono una sessantina le imprese italiane censite dalla banca dati Reprint il cui investitore estero origina dai paesi MED; complessivamente esse occupano oltre 10mila dipendenti e nel 2006 hanno realizzato un fatturato di circa 11,1 miliardi di euro. Un importante contributo a quest'ultimo era peraltro offerto dalle imprese del gruppo Tamoil, di cui la finanziaria libica Lafico, che ne deteneva indirettamente il controllo, ha ceduto la quota di maggioranza nel corso del 2007 ad un fondo di *private equity* statunitense.

Tab. 1 Flussi di investimenti diretti esteri verso i paesi MED, 2000-2006 (USD – valori in milioni di euro)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Algeria	982	1.196	1.065	634	882	1.081	1.795
Cipro	5.128	944	1.058	893	1.090	1.214	1.492
Egitto	1.235	510	647	237	2.157	5.376	10.043
Giordania	779	138	74	436	651	1.532	3.121
Israele	815	3.605	1.668	3.896	2.040	4.792	14.301
Libano	471	1.451	1.336	2.977	1.993	2.751	2.794
Libia	964	-113	145	143	357	1.038	1.734
Malta	438	251	-440	968	403	582	1.757
Marocco	618	2.875	534	2.429	1.070	2.946	2.898
Palestina	141	19	9	18	49	47	38
Siria	270	110	115	180	275	500	600
Tunisia	855	486	821	584	639	782	3.312
Turchia	62	3.352	1.137	1.752	2.883	9.803	20.120
Totale MED	12.758	14.824	8.169	15.148	14.489	32.444	64.004
Incidenza % su totale mondiale	0,9	1,8	1,3	2,7	2,0	3,4	4,9

Fonte: elaborazioni su dati Unctad, World Investment Report 2007.

Tab. 2 Partecipazioni italiane nell'area MED al 1.1.2007

	Italia			Lombardia			Milano		
	Imprese	Dipendenti	Fatturato (mn.euro)	Imprese	Dipendenti	Fatturato (mn.euro)	Imprese	Dipendenti	Fatturato (mn.euro)
Algeria	87	1.778	1.934	22	380	9	13	280	6
Cipro	15	417	74	9	380	59	5	44	6
Egitto	104	8.927	3.252	32	4.887	273	18	1.945	74
Giordania	15	599	50	1	20	1	1	20	1
Israele	24	1.098	159	6	502	81	5	497	80
Libano	28	423	49	4	43	6	3	34	2
Libia	15	151	13	4	23	3	1	10	1
Malta	35	3.520	631	15	3.053	696	9	2.758	659
Marocco	126	12.318	993	62	10.259	512	19	6.449	197
Palestina	1	20	1	0	0	0	0	0	0
Siria	3	41	7	1	22	2	0	0	0
Tunisia	506	40.933	2.133	138	11.656	832	22	1.196	467
Turchia	191	24.617	4.153	64	7.053	972	30	3.681	417
Totale MED	1.150	94.842	13.449	358	38.278	3.446	126	16.914	1.910
% su totale Italia	100,0	100,0	100,0	31,1	40,4	25,6	11,0	17,8	14,2

Fonte: banca dati Reprint, ICE – Politecnico di Milano.

3 L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE

Il quadro generale e il ruolo dell'Italia

Andamento del commercio mondiale

Nel momento più alto del boom dell'industria high-tech, il commercio mondiale – misurato come il volume totale dei flussi di import e export – è cresciuto tra il 1999 e il 2000 del 35%, raggiungendo e superando nel 2000 il valore di 10 miliardi di euro. Tra il 2001 e il 2003 – biennio caratterizzato dallo scoppio della bolla della net economy - il commercio mondiale ha invece subito una sensibile contrazione (il valore complessivo degli scambi si è infatti attestato intorno ai 9 miliardi di euro) per tornare poi a crescere sulla spinta del robusto sviluppo dell'economia mondiale, espandendosi dell'11% tra il 2003 e il 2004 e del 16% tra il 2004 e il 2005. Nel 2006 il volume degli scambi a livello globale è cresciuto del 9%.

Il 2007 si è, invece, chiuso con un moderato rallentamento del tasso di crescita del commercio mondiale a prezzi costanti (sotto il 7%), mantenendo comunque, in termini tendenziali, una buona vivacità. I segnali di rallentamento del ciclo economico mondiale emersi nel corso dell'anno dovrebbero proseguire anche nella prima parte del 2008, penalizzando ulteriormente la dinamica degli scambi di manufatti. Solo nel 2009, grazie a una ripresa generalizzata, il commercio mondiale è destinato a tornare in accelerazione, riportandosi su ritmi di espansione prossimi al 7,5% a prezzi costanti.

Per quanto riguarda le direttrici geo-economiche degli scambi, a fronte di un ridimensionamento delle importazioni dell'area del Nafta, in particolare negli Stati Uniti, si è assistito alla significativa espansione del valore degli scambi tra i paesi asiatici e, soprattutto, alla forte crescita dell'integrazione commerciale tra i paesi europei e del Mediterraneo, grazie al progressivo allargamento dell'area di libero scambio della UE e all'intensificarsi degli investimenti diretti esteri realizzati dai paesi dell'Europa Occidentale nelle aree limitrofe.

Tali fenomeni dovrebbero proseguire anche nel prossimo futuro, sia pur condizionati dalla crisi statunitense. L'impatto della crisi americana sul commercio internazionale dovrebbe comunque risultare di minor entità rispetto a quello indotto dalla scoppio della bolla della net economy verificatosi nel biennio 2001-2002. Infatti, quella crisi colpì un settore, quello elettronico, che rappresenta la componente più dinamica e significativa degli scambi mondiali, nonché uno dei principali motori dei processi di integrazione commerciale. Inoltre, il peso ricoperto oggi dagli Stati Uniti negli scambi internazionali è più limitato rispetto a quello ricoperto a inizio decennio. Se allora gli USA pesavano per circa il 20% degli scambi mondiali di manufatti, oggi continuano ad essere leader ma con un peso di quasi 5 punti inferiore e quindi con un'inferiore capacità di influenzare le dinamiche complessive del commercio. Dunque, per quanto non vadano sottovalutati i rischi sull'evoluzione del commercio mondiale di un inasprimento delle condizioni economiche degli Stati Uniti, gli effetti negativi sulla domanda mondiale dovrebbero essere contenuti e comunque compensati dallo sviluppo degli scambi nelle altre regioni.

La composizione e la dinamica settoriali degli scambi commerciali nelle diverse aree mostrano alcune peculiarità degne di nota. I comparti che mostrano maggiore dinamismo sono quelli al centro degli scambi tra i paesi europei e del Mediterraneo (in particolare i mezzi di trasporto terrestri e la farmaceutica), tra quelli asiatici (elettronica, tempo libero ed elettrotecnica) e tra i paesi asiatici e quelli europei (in particolare, sistema moda e tessile). Tali settori rappresentano pertanto le componenti di domanda più significative.

I mercati delle economie in transizione europee e asiatiche continueranno dunque a mostrare i tassi di crescita più elevati. La domanda dell'Europa Occidentale contribuirà per oltre un quarto allo sviluppo del commercio mondiale di manufatti².

Per le imprese italiane, sia dal punto di vista settoriale (con la crescita del comparto dei mezzi di trasporto, di parte di quello elettromeccanico e del sistema moda), sia da quello geografico (grazie ai mercati europei e mediorientali), le prospettive appaiono favorevoli.

L'Italia negli scambi internazionali

Per sfruttare pienamente le opportunità offerte dai mercati esteri, l'Italia è chiamata a proseguire nel difficile processo di revisione delle proprie strategie per la competizione internazionale. I risultati conseguiti nel corso dello scorso anno consentono di guardare con fiducia alla possibilità che il nostro paese riesca ad agganciare bene la crescita mondiale degli scambi di manufatti. Dopo 3 anni di flessioni, infatti, nel 2007 le quote italiane a prezzi correnti hanno evidenziato una moderata espansione, dovuta principalmente alla riqualificazione dell'offerta delle nostre imprese manifatturiere.

Dopo la svalutazione del dollaro avviatasi nel 2001 e l'adozione dell'euro, le imprese italiane sono state costrette a rivedere profondamente il proprio comportamento strategico nei mercati internazionali. La contemporanea fase di recessione della domanda interna (italiana ed europea) non ha aiutato le imprese italiane a velocizzare questi processi, determinando il brusco peggioramento delle loro quote sui mercati internazionali. Pur con le necessarie cautele, i risultati provvisori relativi al 2007 possono essere interpretati come il segnale che per una quota significativa di imprese la fase di maggiori difficoltà sia passata e che ora, grazie anche a una composizione geografica della domanda mondiale particolarmente favorevole, sia possibile giocare un ruolo da protagonista.

Tornando ai risultati conseguiti nel 2007, incrociando le informazioni a livello settoriale con il dettaglio geografico, è possibile evidenziare i punti di forza e le persistenti debolezze della performance dell'Italia. Particolarmente positivo risulta il dato relativo al comparto elettromeccanico, in cui le quote italiane hanno fatto registrare importanti passi in avanti soprattutto nei paesi emergenti più vicini. In questo settore, la competizione internazionale è tendenzialmente basata sui fattori non legati al prezzo (quali la competenza tecnica, la personalizzazione dei prodotti, l'innovazione) e le nostre imprese non hanno dovuto più di tanto correggere le proprie strategie, riuscendo velocemente a sfruttare le opportunità offerte dallo sviluppo delle aree emergenti più prossime. Anche gli altri beni di consumo (in particolare la farmaceutica e il largo consumo non alimentare) hanno mostrato segnali di miglioramento: in questo caso, tuttavia, il sostegno alle esportazioni italiane è venuto dalla presenza in Italia di importanti unità produttive delle multinazionali operanti in questi settori, attratte sia dall'elevato livello di specializzazione della nostra industria, sia dalla significativa dimensione del mercato italiano. Se sul versante settoriale non emergono particolari situazioni di difficoltà, a livello geografico si riscontrano invece alcune criticità, soprattutto in relazione alle aree più distanti e all'Europa centro-orientale. Sulle prime, l'ipotesi che mercati tanto lontani non possano essere serviti direttamente dall'Italia, ma richiedano investimenti

² WTO, World Trade Report 2007

produttivi in loco, non pare trovare conferme attraverso il confronto tra la performance italiana e quelle di altri tradizionali concorrenti, tedeschi innanzitutto. La Germania, infatti, non solo detiene quote più elevate anche su questi mercati, ma negli ultimi anni esse sono apparse in leggera crescita, a fronte della progressiva marginalizzazione della presenza italiana. Proprio nei mercati più lontani emerge la maggior differenza tra risultati delle imprese italiane e tedesche, con le seconde in grado di raggiungere livelli di scambio prossimi ai valori massimi teorici. Il sistema industriale tedesco è infatti riuscito, in anticipo e con maggior intensità rispetto a quello italiano, a gettare sui mercati più lontani solide basi attraverso le quali costruire reti distributive, commerciali e di assistenza nei paesi ad alto potenziale di crescita e a garantirsi un più facile accesso ai mercati finali. Un discorso analogo può valere anche per i risultati in Est Europa. Nonostante quest'area stia contribuendo in modo significativo alla crescita delle esportazioni italiane, le quote dell'Italia mostrano continui ridimensionamenti³.

Nel complesso, si può comunque affermare che i processi di riqualificazione dell'offerta hanno comunque permesso alle imprese italiane di interrompere il declino di inizio decennio, garantendo loro sia buoni livelli di profittabilità delle vendite sui mercati esteri, sia di operare in un contesto competitivo più adeguato alle condizioni economiche, sociali e industriali del nostro paese.

Nel 2007 il valore delle esportazioni italiane ha registrato, infatti, un aumento del 9,6% rispetto al 2006 (+6,1% verso i paesi interni all'area UE e più 11,1% verso l'area extra UE). Da sottolineare che la crescita delle esportazioni ha riguardato tutte le ripartizioni territoriali; incrementi superiori alla media si registrano per l'Italia insulare (più 15,7%), per l'Italia meridionale (più 9,9%) e per l'Italia nord-occidentale (più 8,2%); incrementi inferiori a quello medio nazionale si registrano per l'Italia centrale (più 7,3%) e per quella nord-orientale (più 7,2%).

Per quanto riguarda le importazioni, che hanno registrato nel complesso un aumento del 9,1%, è opportuno segnalare i sensibili incrementi relativi all'Italia nord-occidentale (+10,8%) e all'Italia insulare (+12,3%). Decisamente più modesto l'incremento riscontrato nell'Italia meridionale (+ 5,9%).

Tab. 1 Interscambio commerciale per aree geografiche. Anni 2006 e 2007 (valori assoluti e percentuali)

Aree geografiche	2006		2007 (provvisorio)		var %	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export
Milano	76.381.267.596	40.814.234.545	87.584.830.528	43.662.890.406	14,7	7,0
Lombardia	119.103.177.239	93.257.942.008	133.145.370.886	101.295.718.504	11,8	8,6
Italia Nord-occidentale	155.483.264.687	132.965.685.066	172.231.467.883	143.814.455.560	10,8	8,2
Italia Nord-orientale	73.294.997.538	104.411.887.023	79.427.600.489	111.900.505.440	8,4	7,2
Italia Centrale	54.405.834.597	51.616.542.089	59.055.869.145	55.387.620.064	8,5	7,3
Italia Meridionale	23.310.369.949	24.479.864.163	24.675.073.017	26.892.936.520	5,9	9,9
Italia Insulare	23.062.480.975	12.284.066.850	25.893.047.982	14.206.719.138	12,3	15,7
Diverse o non specificate	22.907.734.817	6.254.839.773	6.797.317.309	6.430.830.997	-70,3	2,8
Totale ITALIA	352.464.682.563	332.012.884.964	368.080.375.825	358.633.067.719	9,1	9,6

Fonte: Fonte: elaborazione Servizio Studi e Supporto Strategico CCIAA Milano su dati ISTAT

³ Cfr Rapporto 2007 ICE-Prometeia

L'interscambio della provincia di Milano

Quadro generale

Il 2007 si è chiuso per il territorio milanese con una crescita dell'export pari al 7%, trainata in modo particolare dalla performance del settore metalmeccanico. Più critiche risultano, invece, le performance relative al comparto dei prodotti chimici e delle fibre sintetiche. In questo scenario, è da rilevare che rispetto al 2006 la bilancia commerciale della provincia di Milano registra un sensibile aumento del deficit che si incrementa di oltre otto miliardi di euro rispetto all'anno precedente. La crescita dello squilibrio commerciale è riconducibile all'accentuato dinamismo delle importazioni (+14,7% rispetto al 2006) e all'insufficiente aumento delle esportazioni (+7%). Dal lato dell'export, la crescita registrata da Milano è allineata ai tassi esibiti dalle partizioni territoriali del Nord Est e del Centro, ma è sensibilmente inferiore rispetto alla crescita registrata dalla Lombardia (+8,6%), dal Nord Ovest (+8,2%) e dall'Italia nel suo complesso (+8%).

Il trend complessivo delle esportazioni milanesi si mantiene comunque positivo, in particolare il valore dell'export ha registrato una decisa accelerazione nell'ultimo biennio anche se la dinamica registrata negli ultimi due trimestri del 2007 appare in rallentamento.

Nell'ambito dei confronti interprovinciali, la crescita milanese è decisamente inferiore rispetto alle performance registrate dalle altre province della regione, in particolare Mantova (+15%), Lecco (+12,4%), Brescia (+11,3%) e Pavia (+10,9%), che mostrano un aumento a due cifre delle esportazioni.

Il risultato finale di tali dinamiche ha determinato una ricomposizione delle quote dell'export in ambito regionale; l'area milanese, pur riconfermandosi come la prima provincia esportatrice in valore assoluto (oltre 43 miliardi e mezzo di euro), registra in termini di peso percentuale una diminuzione di sette decimi di punto rispetto al 2006, passando dal 43,8% al 43,1% del totale export regionale, mentre aumentano sia la quota di Brescia (dal 13% al 13,4%) che quella di Mantova (dal 4,9% al 5,2%).

Tab. 2 Interscambio commerciale province della Lombardia. Anni 2006 e 2007 (Valori assoluti e percentuali)

Province	2006		Peso % sul totale Lombardia	2007 provvisorio		Peso % sul totale Lombardia	Var. % 2006/2007	
	Import	Export	Export	Import	Export	Export	Import	Export
Varese	5.773.136.719	8.557.943.620	9,2	5.994.609.303	9.191.056.713	9,1	3,8	7,4
Como	2.793.276.517	4.712.334.337	5,1	2.975.805.633	5.207.027.209	5,1	6,5	10,5
Sondrio	455.797.604	562.843.253	0,6	484.877.204	592.481.366	0,6	6,4	5,3
Milano	76.381.267.596	40.814.234.545	43,8	87.584.830.528	43.662.890.406	43,1	14,7	7,0
Bergamo	8.150.087.157	11.787.366.245	12,6	8.673.227.276	12.805.033.408	12,6	6,4	8,6
Brescia	8.630.524.081	12.169.479.213	13,0	9.364.791.703	13.539.711.285	13,4	8,5	11,3
Pavia	5.713.947.911	2.803.466.241	3,0	6.107.946.219	3.108.698.358	3,1	6,9	10,9
Cremona	3.496.944.175	2.858.210.685	3,1	3.936.317.041	2.993.437.853	3,0	12,6	4,7
Mantova	3.870.647.900	4.535.713.518	4,9	3.679.599.184	5.217.044.936	5,2	-4,9	15,0
Lecco	1.988.795.644	3.235.138.908	3,5	2.280.084.556	3.637.475.153	3,6	14,6	12,4
Lodi	1.848.751.935	1.221.211.443	1,3	2.063.282.239	1.340.861.817	1,3	11,6	9,8
Lombardia	119.103.177.239	93.257.942.008	100,0	133.145.370.886	101.295.718.504	100,0	11,8	8,6

Fonte: elaborazione Servizio Studi e Supporto Strategico CCIAA Milano su dati ISTAT

I settori

In ambito settoriale, il 2007 ha registrato una ricomposizione della struttura dell'export milanese, determinato da un rafforzamento delle esportazioni dell'industria metalmeccanica in tutte le sue articolazioni settoriali e da una flessione delle vendite all'estero di prodotti chimici e di manufatti dell'industria elettrica, elettronica ed ottica. In particolare, si registra un notevole aumento dell'export dei mezzi di trasporto (+32,4%) e del settore delle macchine e apparecchi meccanici (+16,6%). In valore assoluto, le vendite all'estero di quest'ultimo comparto hanno superato i 9 miliardi e mezzo di euro producendo un saldo commerciale positivo di oltre 2 miliardi e mezzo. In robusta crescita appaiono, inoltre, le esportazioni dei prodotti in metallo (+12,8%) che in valore assoluto hanno superato i 5 miliardi di euro.

La flessione dell'export del settore dei prodotti chimici e fibre sintetiche (-3,6%) è attribuibile alla costante contrazione dei flussi esportativi del comparto dei prodotti farmaceutici (-13,2% nel 2007) e delle industrie produttrici di prodotti per la pulizia della casa e dell'igiene personale (-5,2%). Per quanto concerne la riduzione dell'export che ha caratterizzato il settore delle macchine elettriche, elettroniche ed ottiche (-0,8%), la performance negativa è riconducibile sia alla sensibile flessione del comparto delle macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici (-15%) che alla contrazione del comparto dei prodotti dell'elettronica e delle telecomunicazioni (-9,5%), mentre sono in forte crescita nell'ambito di tale settore le esportazioni di macchine e apparecchiature elettriche (+12%).

Proseguendo nell'analisi settoriale, il 2007 ha rappresentato per le esportazioni del sistema moda milanese sicuramente un buon anno con un robusto incremento complessivo delle vendite all'estero dei prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento (+6,5%). In particolare, il livello della performance esprime la sintesi di due differenti trend: crescita dell'export dei prodotti dell'abbigliamento (+15,2%) e flessione del comparto tessile (-3,9%).

In notevole aumento appaiono, inoltre, le esportazioni dei prodotti afferenti all'industria delle pelli e calzature (+23,7%). La contrazione dell'export ha colpito, invece, sia il settore della carta ed editoria (-2,1%) che il settore dei prodotti alimentari e delle bevande (-0,4%).

Dal lato delle importazioni, l'area milanese ha svolto nel corso del 2007 un'importante funzione di piattaforma per gli acquisti di petrolio e gas, fondamentali per l'operatività del sistema industriale sia milanese che italiano. In valore assoluto, tra il 2006 ed il 2007 l'import dei prodotti energetici si è più che triplicato (da 4 miliardi ad oltre 13 miliardi di euro), determinando un cambiamento nella struttura delle importazioni milanesi: in termini di quote percentuali, petrolio e gas naturale rappresentano, infatti, nel 2007 il 15,2% delle importazioni, la terza voce in termini relativi.

In consistente flessione sono, invece, gli acquisti di macchine e apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche (-5,5%) che, tuttavia, costituiscono ancora in valore assoluto (oltre 20 miliardi di euro) la branca principale dell'import milanese.

L'analisi dei principali comparti importativi evidenzia una sensibile crescita sia della domanda di prodotti legati alle industrie delle macchine e apparecchi meccanici (+12,1%) che di manufatti in metallo (+11,4%), a cui si aggiungono gli incrementi registrati dal settore dei mezzi di trasporto (+5,6%), mentre è più circoscritto l'aumento delle importazioni di prodotti chimici e fibre sintetiche (+1,7%).

Tab. 3 Interscambio commerciale della provincia di Milano per settori merceologici. Quarto trimestre del 2007 (Valori assoluti)

Periodo riferimento: IV trimestre 2007 - Valori in Euro, dati cumulati

SETTORI	2006		2007 provvisorio	
	Import	Export	Import	Export
Prodotti dell'agricoltura, della caccia e della silvicoltura	756.361.646	158.815.020	730.358.937	214.168.251
Prodotti della pesca e della piscicoltura	102.660.845	3.139.719	96.518.965	4.052.444
Minerali energetici e non energetici	4.230.908.324	55.264.884	13.282.402.586	191.975.238
Industria Manifatturiera	70.557.243.493	40.449.382.925	72.362.168.112	43.033.293.799
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	2.844.468.157	1.217.489.122	3.024.977.980	1.212.770.578
Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento	2.660.723.827	3.109.700.549	2.831.340.657	3.311.677.508
Cuoio e prodotti in cuoio, pelle e similari	835.651.538	768.766.143	902.528.344	950.601.765
Legno e prodotti in legno	251.977.824	118.036.109	269.640.800	127.332.459
Pasta da carta, carta e prodotti di carta, dell'editoria e della stampa	1.467.085.555	914.406.103	1.475.440.472	894.998.776
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	489.977.959	458.088.494	682.258.695	400.798.205
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	15.146.967.356	7.617.932.316	15.401.886.488	7.341.655.373
Articoli in gomma e materie plastiche	1.405.818.056	1.639.790.546	1.430.062.816	1.663.802.021
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	656.712.196	618.336.794	671.577.298	646.465.050
Metalli e prodotti in metallo	7.522.446.733	4.653.352.767	8.383.515.173	5.250.369.294
Macchine ed apparecchi meccanici	6.361.702.221	8.274.839.497	7.138.772.329	9.648.398.589
Macchine elettriche ed apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche	21.260.473.547	7.695.494.769	20.083.282.792	7.630.492.883
Mezzi di trasporto	8.086.714.075	1.416.690.630	8.539.979.308	1.875.052.902
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	1.566.524.449	1.946.459.086	1.526.904.960	2.078.878.396
Energia elettrica, gas e acqua	168.317.258	60.719.999	677.395.979	83.086.249
Prodotti delle attività informatiche, professionali ed imprenditoriali	528.677.379	39.847.129	97.295.690	16.830.402
Prodotti di altri servizi pubblici, sociali e personali	15.441.091	23.984.824	312.459.207	47.784.433
Merci dichiarate come provviste di bordo, nazionali, di ritorno, respinte	21.657.560	23.080.045	26.231.052	71.699.590
Totale Settori	76.381.267.596	40.814.234.545	87.584.830.528	43.662.890.406

Fonte: elaborazione Servizio Studi e Supporto Strategico CCIAA Milano su dati ISTAT

Le aree geo-economiche

Le direttrici geografiche delle esportazioni milanesi mostrano un accentuato dinamismo del mercato asiatico (+17,9%) ed una crescita più limitata dell'export diretto verso il continente europeo (+4,4%) e l'area comunitaria (+3,7%). Il continuo rafforzamento dell'euro nei confronti del dollaro ha determinato, invece, una stagnazione sostanziale delle esportazioni dirette negli Stati Uniti (-0,2%).

Il dettaglio analitico per area continentale evidenzia che la crescita della penetrazione commerciale nei mercati di sbocco dell'Asia è stata trainata dal consistente aumento della domanda di prodotti esercitata dai paesi che compongono l'area del Medio Oriente (+26,6%).

L'accresciuta disponibilità finanziaria dei paesi che si affacciano sul Golfo Persico, determinata dalle consistenti entrate valutarie prodotte dall'aumento delle quotazioni del petrolio, si è riflessa in un consistente aumento, diffuso in quasi tutta l'area, della domanda di prodotti e tecnologie occidentali.

Di questa situazione ha beneficiato anche l'area milanese dove si è registrato una crescita consistente dell'export diretto verso l'Arabia Saudita (+37,9%), gli Emirati Arabi Uniti (+38,2%) ed il Qatar (+82,5%), che complessivamente hanno sensibilmente incrementato la domanda di macchinari e prodotti dell'industria elettrica, elettronica ed ottica. Altrettanto rilevante è stata, inoltre, la ripresa dell'export verso Israele (+11,5%) trainata dalla domanda di prodotti chimici e fibre sintetiche.

Nell'ambito dei mercati di sbocco nell'estremo oriente asiatico (+12,7%), continua il trend di crescita dell'export verso la Cina (+26,9%), l'India (+30,1%) e le quattro tigri asiatiche. Nel complesso, le esportazioni verso i paesi che compongono l'area NIES (+10,1%) hanno registrato un aumento inferiore al tasso evidenziato dall'area orientale, il dettaglio per singolo paese mostra un robusto incremento dei mercati di sbocco di Hong Kong (+15,1%), Singapore (+9,1%) e Corea del Sud (+8,7%), mentre è più limitato per Taiwan (+4,6%). In pesante flessione appaiono, invece, le esportazioni dirette verso il Giappone (-7,4%).

Il mercato europeo registra, invece, una crescita moderata dell'export. In particolare, il valore complessivo delle esportazioni verso l'Unione Europea (+3,7%) ha risentito nel quarto trimestre del rallentamento del mercato tedesco (-2,5% rispetto al terzo trimestre) e della scarsa dinamicità di quello francese (+0,9% nei confronti del trimestre precedente). Tale trend ha influenzato in misura rilevante la performance complessiva dell'export diretto verso l'area UE, che con oltre 28 miliardi di euro costituisce il mercato di sbocco primario dei prodotti della provincia. Il dettaglio per singolo paese evidenzia una crescita contenuta dell'export diretto verso i due partner commerciali principali: Germania (+2%) e Francia (+1,4%). È in forte crescita, invece, il mercato spagnolo (+11%), mentre è più limitata la progressione delle esportazioni verso il Regno Unito (+3,2%). La crescita maggiore è, tuttavia, appannaggio di alcuni paesi comunitari dell'Europa Centro Orientale, in particolare l'area delle repubbliche baltiche si è caratterizzata per una notevole dinamicità della domanda di merci milanesi; l'incremento delle esportazioni si è caratterizzato, infatti, per un aumento a due cifre per tutti e tre i paesi: Lituania (+20%), Lettonia (+16%) ed Estonia (+12,7%), a cui si è aggiunta la robusta progressione dell'export diretto in Polonia (+22,4%).

Dal lato delle importazioni, la crescita complessiva (+14,7%) è riconducibile alla progressione dei flussi in entrata di prodotti provenienti dal continente europeo (+10,8%), in particolare da tre paesi non facenti parte dell'Unione Europea (Federazione Russa, Norvegia, Svizzera).

Il costante apprezzamento della moneta unica europea ha favorito, inoltre, gli acquisti di merci e prodotti provenienti dall'area del dollaro, in particolare dagli Stati Uniti (+6%) e dal continente americano in generale (+12,4%).

In crescita appaiono anche le importazioni provenienti dalla Cina (+20,9%), dall'India (+30,7%) e dal Giappone (+7,2%), mentre le importazioni originate dall'area dei paesi Nies registrano una secca flessione (-22,3%) ascrivibile al crollo dell'import proveniente dalla Corea del Sud (-28,8%). La fortissima richiesta di petrolio e gas naturale ha determinato, invece, un'impennata delle importazioni provenienti dall'Algeria (circa 4 miliardi di euro) e dalla Libia (oltre un miliardo e mezzo di euro) producendo un notevole incremento dell'import originato dal continente africano (+208,3%).

Tab. 4 **Interscambio commerciale della provincia di Milano per continenti ed aree geo-economiche. Anni 2006 e 2007 (Valori assoluti e percentuali)**

Paese	2006		2007 provvisorio		Var. %	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export
EUROPA	58.029.046.703	26.877.210.307	64.274.596.506	28.065.070.127	10,8	4,4
UNIONE EUROPEA	53.503.239.576	21.108.508.412	53.596.707.491	21.881.532.799	0,2	3,7
AMERICA	4.312.092.046	5.096.369.986	4.845.279.641	5.106.265.910	12,4	0,2
NAFTA	2.940.783.459	4.101.041.565	3.152.017.687	4.030.720.709	7,2	-1,7
Stati Uniti	2.709.024.482	3.261.594.228	2.870.295.637	3.256.037.017	6,0	-0,2
Canada	173.550.551	467.059.179	221.392.205	370.592.733	27,6	-20,7
Messico	58.208.426	372.388.158	60.329.845	404.090.959	3,6	8,5
ASIA	11.652.443.701	6.714.827.859	11.212.325.950	7.916.263.216	-3,8	17,9
Medio Oriente	1.275.983.523	2.340.770.325	891.572.725	2.949.954.480	-30,1	26,0
Asia Centrale	1.233.255.376	706.275.834	1.018.987.814	832.032.457	-17,4	17,8
Asia Orientale	9.143.204.802	3.667.781.700	9.301.765.411	4.134.276.279	1,7	12,7
Cina	3.666.661.141	1.051.034.376	4.432.492.175	1.333.781.084	20,9	26,9
India	508.621.773	407.559.013	664.568.115	530.148.035	30,7	30,1
Giappone	1.330.625.479	813.757.900	1.426.499.854	753.607.914	7,2	-7,4
NIES	2.985.300.189	1.362.417.888	2.319.782.294	1.499.732.796	-22,3	10,1
Singapore	97.423.228	216.391.195	99.758.429	236.034.159	2,4	9,1
Corea del Sud	2.215.518.827	497.496.778	1.576.838.023	540.982.200	-28,8	8,7
Taiwan	533.614.206	222.848.726	542.130.792	233.202.314	1,6	4,6
Hong Kong	138.743.928	425.681.189	101.055.050	489.514.123	-27,2	15,0
AFRICA	2.327.218.269	1.662.651.660	7.173.724.107	2.071.653.798	208,3	24,6
OCEANIA E ALTRI TERRIT.	60.466.877	463.174.733	78.904.324	503.637.355	30,5	8,7
MONDO	76.381.267.596	40.814.234.545	87.584.830.528	43.662.890.406	14,7	7,0

Fonte: elaborazione Servizio Studi e Supporto Strategico CCIAA Milano su dati ISTAT

Tab. 5 Interscambio commerciale della provincia di Milano con i paesi dell'Unione Europea. Anni 2006 e 2007 (Valori assoluti e percentuali)

Paese	2006		2007 provvisorio		Var. % 2007/2006		Peso % Export	Peso % Export
	Import	Export	Import	Export	Import	Export	2007	2006
Francia	8.050.783.901	4.787.716.401	8.166.336.670	4.855.547.843	1,4	1,4	22,2	22,7
Paesi Bassi	8.262.194.267	839.487.960	7.788.480.905	847.013.006	-5,7	0,9	3,9	4,0
Germania	18.127.006.441	4.676.684.972	18.796.833.678	4.768.169.059	3,7	2,0	21,8	22,2
Regno Unito	3.602.061.945	1.826.775.409	3.537.356.452	1.885.701.986	-1,8	3,2	8,6	8,7
Irlanda	1.777.771.164	155.365.136	1.484.306.415	155.044.689	-16,5	-0,2	0,7	0,7
Danimarca	401.113.369	225.948.731	381.158.818	239.081.925	-5,0	5,8	1,1	1,1
Grecia	199.275.226	794.423.755	175.124.939	826.103.689	-12,1	4,0	3,8	3,8
Portogallo	219.921.932	334.025.826	195.356.417	315.434.999	-11,2	-5,6	1,4	1,6
Spagna	2.579.169.722	2.468.300.042	2.803.895.932	2.748.451.680	8,7	11,3	12,6	11,7
Belgio	3.269.166.110	771.487.392	3.659.404.724	909.547.280	11,9	17,9	4,2	3,7
Lussemburgo	617.207.782	73.602.859	707.167.100	44.805.838	14,6	-39,1	0,2	0,3
Svezia	822.373.649	320.731.157	777.132.550	339.255.154	-5,5	5,8	1,6	1,5
Finlandia	801.256.832	189.746.875	617.204.695	191.090.671	-23,0	0,7	0,9	0,9
Austria	1.732.567.950	857.581.151	1.206.136.540	762.868.868	-30,4	-11,0	3,5	4,1
Malta	37.064.535	72.719.357	38.762.545	82.971.797	4,6	14,1	0,4	0,3
Estonia	3.615.915	52.008.690	2.914.481	58.589.563	-19,4	12,7	0,3	0,2
Lettonia	5.583.337	30.608.957	7.801.461	35.507.670	39,7	16,0	0,2	0,1
Lituania	30.118.279	54.860.163	22.360.694	66.090.087	-25,8	20,5	0,3	0,3
Polonia	599.694.099	643.094.730	660.319.311	785.079.731	10,1	22,1	3,6	3,0
Ceca, Repubblica	680.999.945	397.910.362	919.521.131	425.816.643	35,0	7,0	1,9	1,9
Slovacchia	430.540.683	189.448.482	496.462.576	207.790.487	15,3	9,7	0,9	0,9
Ungheria	641.521.133	328.400.898	669.973.918	350.561.188	4,4	6,7	1,6	1,6
Romania	246.203.258	524.905.287	186.216.772	465.323.136	-24,4	-11,4	2,1	2,5
Bulgaria	133.836.996	180.843.033	62.118.023	171.410.222	-53,6	-5,2	0,8	0,9
Slovenia	212.026.131	237.976.146	217.493.542	270.233.153	2,6	13,6	1,2	1,1
Cipro	20.164.975	70.226.145	16.867.202	62.119.699	-16,4	-11,5	0,3	0,3
Provviste di bordo UE	0	3.628.496	0	11.922.736	0	228,6	0,1	0,0
TOTALE UE 27	53.503.239.576	21.108.508.412	53.596.707.491	21.881.532.799	0,2	3,7	100,0	100,0

Fonte: elaborazione Servizio Studi e Supporto Strategico CCIAA Milano su dati ISTAT

Tab. 6 Interscambio commerciale della provincia di Milano con i paesi dell'Asia Sud-Orientale. Anni 2006 e 2007 (Valori assoluti)

Paese	2006		2007 (provvisorio)	
	Import	Export	Import	Export
Timor orientale	0	0	0	87.603
Maldive	1.294.603	1.548.640	1.221.697	2.783.072
Myanmar (Ex Birmania)	4.084.963	170.385	4.621.862	378.897
Thailandia	435.499.674	137.704.167	482.499.298	142.297.209
Laos	664.108	19.342	79.802	533.539
Vietnam	132.850.616	43.843.141	118.028.346	70.325.743
Cambogia	5.662.551	1.057.396	9.194.377	1.010.502
Indonesia	220.795.605	84.398.331	200.097.505	133.370.097
Malaysia	248.065.681	125.830.387	251.369.388	150.870.732
Brunei	0	1.021.480	1.836	1.704.825
Singapore	97.423.228	216.391.195	99.758.429	236.034.159
Filippine	104.965.555	39.504.303	51.171.392	34.741.925
Mongolia	770.796	1.162.594	1.076.337	4.940.017
Cina	3.666.661.141	1.051.034.376	4.432.492.175	1.333.781.084
Corea del Nord	104.559	396.539	239.562	1.876.763
Corea del Sud	2.215.518.827	497.496.778	1.576.838.023	540.982.200
Giappone	1.330.625.479	813.757.900	1.426.499.854	753.607.914
Taiwan	533.614.206	222.848.726	542.130.792	233.202.314
Hong Kong	138.743.928	425.681.189	101.055.050	489.514.123
Macao	5.859.282	3.914.831	3.389.686	2.233.561
Totale Asia Sud-Orientale	9.143.204.802,00	3.667.781.700,00	9.301.765.411,00	4.134.276.279,00

Fonte: elaborazione Servizio Studi e Supporto Strategico CCIAA Milano su dati ISTAT

Tab. 7 Interscambio commerciale della provincia di Milano con i paesi del Medio Oriente. Anni 2006 e 2007 (Valori assoluti e percentuali)

Paese	2006		2007 provvisorio		Var. % 2007/2006		Peso % 2007
	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Export
Georgia	595.140	9.144.205	1.985.287	11.178.428	233,6	22,2	0,4
Armenia	2.696.003	9.530.189	1.915.335	8.257.130	-29,0	-13,4	0,3
Azerbaijan	1.021.536	26.087.105	6.036.557	24.828.900	490,9	-4,8	0,8
Libano	4.221.681	62.686.242	4.234.942	73.302.175	0,3	16,9	2,5
Siria	133.857.283	71.884.639	137.010.100	67.477.686	2,4	-6,1	2,3
Iraq	34.189	21.825.650	272.802	14.746.852	697,9	-32,4	0,5
Iran	687.726.625	389.720.040	205.025.186	366.849.614	-70,2	-5,9	12,4
Israele	194.604.113	308.870.849	183.579.509	344.403.303	-5,7	11,5	11,7
Territorio palestinese	11.762	62.045	0	443.949	-100,0	615,5	0,0
Giordania	2.995.340	52.921.306	2.264.240	55.721.876	-24,4	5,3	1,9
Arabia Saudita	110.398.867	592.021.732	173.946.242	816.689.338	57,6	37,9	27,7
Kuwait	55.384.426	108.494.074	83.914.409	157.059.216	51,5	44,8	5,3
Bahrein	1.536.949	24.438.876	2.452.466	45.280.843	59,6	85,3	1,5
Qatar	21.768.751	124.095.976	2.337.887	226.493.967	-89,3	82,5	7,7
Emirati Arabi Uniti	57.637.694	494.764.344	82.891.091	683.987.337	43,8	38,2	23,2
Oman	1.009.670	34.067.265	2.347.147	27.640.802	132,5	-18,9	0,9
Yemen	483.494	10.155.788	1.359.525	25.593.064	181,2	152,0	0,9
Totale Medio Oriente	1.275.983.523	2.340.770.325	891.572.725	2.949.954.480	-30,1	26,0	100,0

Fonte: elaborazione Servizio Studi e Supporto Strategico CCIAA Milano su dati ISTAT

Dinamica e struttura dell'export secondo la tassonomia di Pavitt e OCSE

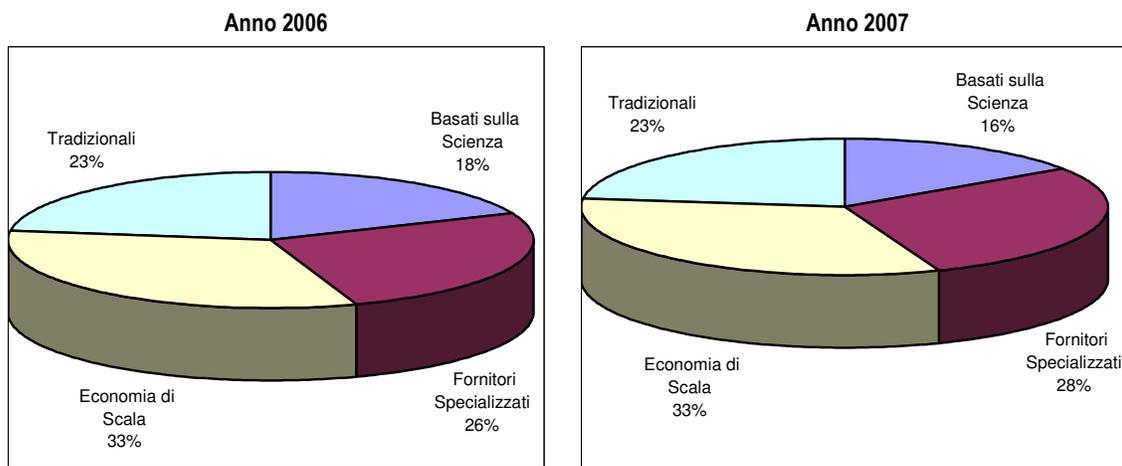
L'analisi della dinamica e della struttura delle esportazioni compiuta attraverso la tassonomia di Pavitt (aggregazione dei settori economici in base al contenuto tecnologico delle produzioni industriali partendo dai comparti caratterizzati da un minor grado di tecnologia) mostra il consolidamento di un trend esportativo in atto da alcuni anni: crescita dei settori tradizionali (+7%), ad economia di scala (+7,8%), dei fornitori specializzati (+15,6%) e flessione dei settori basati sulla scienza (-9,8%) riconducibile al consistente calo delle esportazioni del comparto farmaceutico ed elettronico (macchine per ufficio, elaboratori, componentistica elettronica e apparecchi per le comunicazioni).

In termini di struttura, la composizione settoriale dell'export milanese si sta ri-orientando verso un rafforzamento delle esportazioni delle industrie afferenti alla categoria dei fornitori specializzati (prodotti a contenuto tecnologico medio-alto) costituito principalmente dai rami economici di attività del settore metalmeccanico (macchine e apparecchi per la produzione di energia meccanica e macchine per impiego generale e speciale). Tra il 2006 ed il 2007 si è assistito quindi ad un aumento dell'incidenza del settore dei fornitori specializzati (dal 26% al 28% del totale export) a detrimento dei prodotti a contenuto high tech che, nel medesimo periodo, hanno ridotto di due punti la loro incidenza sul totale delle esportazioni (dal 19% al 16%).

Un utile esercizio che può essere fatto per confermare tale analisi è costituito dal ricorso alla metodologia di classificazione OCSE delle attività economiche sulla base del loro contenuto tecnologico che distingue le stesse in: bassa, medio-bassa, medio-alta e alta tecnologia.

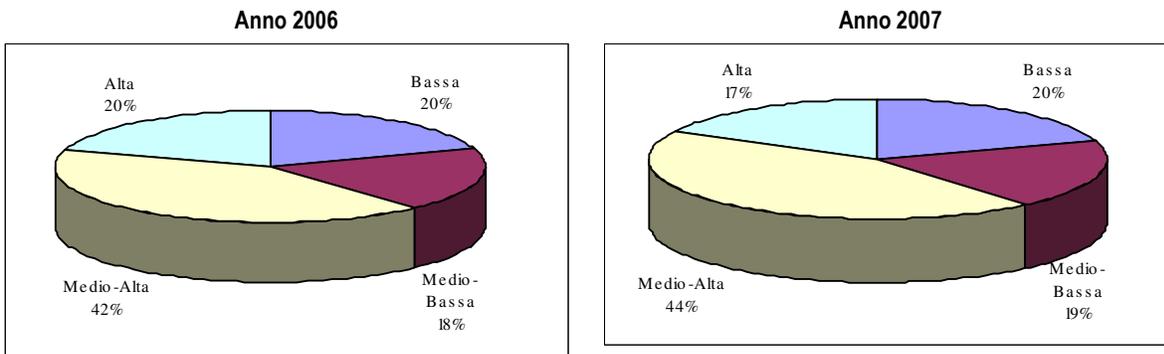
Utilizzando tale sistema di classificazione si perviene comunque alla conclusione che nell'ultimo biennio la propensione all'export dei settori ad alta tecnologia ha registrato una consistente flessione (-9,8%), mentre sono aumentati sensibilmente i settori a bassa (+6,2%), medio-bassa (+9,3%) e medio-alta tecnologia (+13%). Dal punto di vista della struttura, tra il 2006 ed il 2007 il comparto high tech avrebbe registrato un calo di tre punti percentuali in termini di quota sul totale delle esportazioni (dal 20% al 17%).

Struttura export milanese secondo la classificazione PAVITT



Fonte: elaborazione Servizio Studi e Supporto Strategico CCIAA Milano su dati ISTAT

Struttura export milanese secondo la classificazione OCSE



Fonte: elaborazione Servizio Studi e Supporto Strategico CCIAA Milano su dati ISTAT

Interscambio dei servizi

L'interscambio dei servizi ha registrato nel 2007 un disavanzo di quasi 770 milioni di euro, capovolgendo il risultato positivo dell'anno precedente. Il segno negativo è dovuto essenzialmente alle prestazioni dei settori delle assicurazioni, dei servizi personali e degli altri servizi alle imprese.

Tale disavanzo è, tuttavia, da valutare alla luce dell'andamento dell'interscambio nel 2006, anno nel quale si è verificato un eccezionale balzo in avanti delle esportazioni dei servizi (+22,3% complessivo, con un incremento del 77% per le comunicazioni e addirittura del 180% per i servizi finanziari).

Nel 2007, le esportazioni di servizi, per quanto il saldo sia negativo, hanno comunque avuto un significativo incremento del 10,2%, mentre le importazioni sono cresciute del 20%.

I settori che mostrano una migliore performance esportativa sono i servizi finanziari, che fanno registrare un aumento del 139% ed un saldo di più di 650 milioni di euro, e i servizi per il governo (+65,4% con un saldo positivo pari a 18 milioni di euro).

Degno di nota anche l'andamento delle costruzioni (+27,3%, sia pur con un saldo negativo di 190 milioni di euro).

I servizi legati alla comunicazione, per i quali la provincia di Milano pesa sul totale nazionale per più del 70% e che rappresentano il 10% dell'intero export milanese, registrano in termini di crediti un calo di più del 20% mantenendo comunque un saldo positivo pari a 55 milioni.

I viaggi all'estero, che costituiscono un'importante voce delle esportazioni milanesi (rappresentano il 16,5% dell'intero export), hanno colto una variazione positiva dell'11,7%.

In aumento risultano anche le esportazioni nel settore dei servizi informatici (+9,1%) e delle royalties e licenze (+4,8%).

L'incremento delle importazioni (+20%) è stato prevalentemente determinato dai servizi finanziari (+166%) e dai servizi personali (+150%). Significativi, sia pur decisamente più lievi, gli aumenti legati alle costruzioni (+28%), alle comunicazioni (+29%) e agli altri servizi alle imprese (+21%).

In flessione, invece, le importazioni relative alle royalties e licenze (-26%) e ai servizi informatici (-12%).

Tab. 8 Interscambio dei servizi nella Provincia di Milano. Anni 2006 e 2007* (Valori assoluti e valori percentuali)

Servizi	Valori assoluti (migliaia di euro)			Composizione %				Variazioni %		Peso % su Italia			
	Anno 2007			Crediti		Debiti		2007/2006		Crediti		Debiti	
	Crediti	Debiti	Saldo	2006	2007	2006	2007	Crediti	Debiti	2006	2007	2006	2007
Costruzioni	838.760	1.029.540	-190.780	3,6%	4,2%	4,6%	5,0%	27,3%	28,4%	34,1%	36,3%	39,3%	40,8%
Comunicazioni	1.410.137	1.354.195	55.942	10,0%	7,0%	6,1%	6,5%	-22,1%	29,2%	71,2%	62,4%	28,4%	41,7%
Assicurazioni	447.470	865.207	-417.737	2,9%	2,2%	4,9%	4,2%	-13,6%	2,4%	36,6%	41,5%	37,0%	41,6%
Servizi finanziari	1.720.509	1.061.408	659.101	4,0%	8,6%	2,3%	5,1%	139,5%	166,0%	45,1%	32,2%	48,1%	31,4%
Servizi informatici	301.353	690.330	-388.977	1,8%	1,5%	4,5%	3,3%	-9,1%	-12,0%	45,0%	45,3%	57,1%	52,9%
Royalties e licenze	228.798	499.909	-271.111	1,2%	1,1%	3,9%	2,4%	4,8%	-26,6%	24,5%	29,7%	46,3%	40,8%
Altri servizi alle imprese	11.587.119	12.074.934	-487.815	59,2%	57,9%	57,5%	58,1%	7,8%	21,3%	43,8%	45,3%	34,9%	36,6%
Servizi personali	146.821	602.040	-455.219	0,9%	0,7%	1,4%	2,9%	-14,5%	150,1%	22,9%	17,4%	18,5%	39,4%
Servizi per il governo	26.297	7.938	18.359	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	65,4%	7,2%	1,4%	2,5%	0,4%	0,3%
Viaggi all'estero	3.305.994	2.597.536	708.458	16,3%	16,5%	14,8%	12,5%	11,7%	1,6%	9,8%	10,6%	13,9%	13,2%
Totale	20.013.258	20.783.037	-769.779	100%	100%	100%	100%	10,2%	20,0%	27,6%	28,2%	28,0%	29,5%

Fonte: elaborazione Servizio Studi e Supporto Strategico CCIAA Milano su dati ISTAT

* Valori provvisori.

Rilevi conclusivi

In un quadro internazionale che si presenta a luci e ombre, le imprese italiane mostrano una ritrovata capacità esportativa in virtù della riqualificazione delle proprie strategie per la competizione internazionale. Pur nella difficoltà dell'offerta italiana di far fronte alla domanda di alcuni mercati in forte espansione quali quelli dell'Europa orientale e dell'estremo oriente, le quote italiane hanno evidenziato nel 2007 una significativa espansione.

In tale contesto, l'export milanese ha registrato nello scorso anno una crescita del 7%. Crescita rilevante (nel 2006 la crescita era stata del 4,7%), ma inferiore a quella mediamente riscontrata in Lombardia (8,6%) e in Italia (9,6%).

Da evidenziare, in particolare, il consolidamento di una tendenza che vede la contrazione delle esportazioni relative ai settori ad elevato contenuto tecnologico e scientifico (in particolare, il comparto farmaceutico) e la corrispondente espansione della capacità esportativa dei settori più tradizionali, a partire da quello metalmeccanico.

In relazione alle direttrici geo-economiche, si rileva una crescita consistente dell'export verso Cina e India e soprattutto verso i paesi dell'area del Mediterraneo e del Golfo Persico, a dimostrazione della forte integrazione commerciale tra i paesi europei e quelli di tale area geografica e a conferma del ruolo di grande piattaforma operativa che la regione urbana milanese può giocare nei confronti dell'intera area mediterranea.

Sul fronte delle importazioni si rileva un forte dinamismo dell'area milanese (+14,7% rispetto al 2006), ad evidenziare la funzione di piattaforma commerciale propria della regione urbana milanese. Tale funzione si palesa soprattutto in relazione al comparto energetico (petrolio e gas), per il quale il valore dell'import tra il 2006 e il 2007 si è più che triplicato passando da 4 miliardi a oltre 13 miliardi di euro.

Quanto alle aree geografiche di provenienza dei prodotti, la crescita complessiva è riconducibile alla progressione dei flussi provenienti dal continente europeo (+10,8%), e in particolare da tre paesi non facenti parte dell'Unione Europea (Federazione Russa, Norvegia, Svizzera).