

Facoltà di Scienze Politiche LUISS "Guido carli"  
Corso di laurea magistrale in "Relazioni Internazionali"

***Il ruolo strategico dell'impresa per l'Italia nel  
Mediterraneo***

Relatore: Prof. Alfonso Giordano

Correlatore: Prof. Silvio Fagiolo

Candidato: Giandomenico Ferrise

Matricola: 605802

Anno accademico 2008-2009

# INDICE

<b>INTRODUZIONE</b>	pag. 5
<b>CAPITOLO 1.</b>	
<b><u>IL RUOLO DELL'ITALIA NEL MEDITERRANEO CON LA GLOBALIZZAZIONE GESTITA DA ORIENTE</u></b>	pag. 10
1.1 L'ITALIA NEL NUOVO ASSE ECONOMICO E COMMERCIALE 11 PROVENIENTE DALL'ASIA	pag.
1.2 IL SISTEMA-ITALIA NELL'AMBIZIOSO PROGETTO DI RIDARE 20 CENTRALITÀ AL MEDITERRANEO	pag.
<b>CAPITOLO 2.</b>	
<b><u>L'EVOLUZIONE DEI RAPPORTI COMMERCIALI E PRODUTTIVI TRA ITALIA E PAESI TERZI MEDITERRANEI</u></b>	pag.32
2.1 MEDITERRANEO E QUESTIONE NAZIONALE	pag. 33
2.2 LE PICCOLE-MEDIE IMPRESE IN ITALIA	pag. 41
2.3 RUOLI E OBIETTIVI DELLA PICCOLA INDUSTRIA	pag. 45
2.4 UN'ANALISI DEI PTM: TRA OCCASIONI POTENZIALI E OBIETTIVI MANCATI	pag. 51
2.5 I RAPPORTI DEI PTM CON L'UNIONE EUROPEA	pag. 60
2.6 LE RELAZIONI DEI PTM CON L'ITALIA	pag. 66
2.7 QUESTIONI IRRISOLTE E TEMATICHE DA AFFRONTARE FRA ITALIA E PTM	pag. 72
2.8 FATTORI PROPOSITIVI IN UN AMBITO INCERTO	pag. 79

### **CAPITOLO 3.**

<b><u>STRATEGIE E STRUMENTI NAZIONALI A FAVORE DELLE IMPRESE</u></b>	pag. 83
3.1 L'IMPORTANZA DEL FATTORE INTERNAZIONALIZZAZIONE	pag. 84
3.2 GLI STRUMENTI PER SOSTENERE L'INTERNAZIONALIZZAZIONE	pag. 92
3.3 LA QUESTIONE DEGLI INVESTIMENTI ESTERI	pag.109
3.4 IL RUOLO DELLE BANCHE TRA ITALIA E MEDITERRANEO	pag. 120

### **CAPITOLO 4.**

<b><u>CASE STUDY: OFFICINE MECCANICHE TOSCANE S.P.A.</u></b>	pag. 130
4.1 O.M.T.: UNO SGUARDO INTERNO ALL'AZIENDA	pag. 131
4.2 IL RIFERIMENTO ALL'AREA MEDITERRANEA	pag. 140
<b>CONCLUSIONI</b>	pag. 161
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	pag. 167
<b>ARTICOLI DI GIORNALE, RIVISTE SPECIALIZZATE E <i>PAPERS</i></b>	pag. 171
<b>SITOGRAFIA</b>	pag. 174





## Introduzione

Il mar Mediterraneo è una delle entità geografiche più volubili ed eterogenee che caratterizzano l'attualità del nostro pianeta e, parlare di esso, non significa trattare soltanto la nostra storia ma quella di tutta l'umanità.

Infatti, all'interno di questo bacino, che pur rappresenta una Regione per dimensioni inferiore rispetto ad altre riscontrabili a livello globale, ritroviamo una varietà di culture ed esperienze così ampia e concentrata che finisce per renderlo unico nel suo genere e di notevole interesse, sia storico che moderno, per ogni settore socialmente rilevante.

Alla luce delle nuove rotte, provenienti soprattutto dall'Asia, che stanno contrassegnando gli attuali traffici produttivi e commerciali mondiali, esso sta riacquistando una fondamentale importanza ed una considerazione, di carattere sia strategico che logistico, di cui forse sentiva la mancanza rispetto ai secoli precedenti.

L'Italia, in quest'ottica, appare come un Paese che possiede tutte le caratteristiche utili e favorevoli affinché si possa candidare quale protagonista di spicco nel panorama dei processi volti a creare delle sinergie tra le varie sponde del bacino. E questo non deriva

soltanto da una posizione privilegiata, di cui dispone in maniera geograficamente naturale, ma è ben collegata all'evidenza del fatto che la nostra Nazione, nella sua storia, è sempre risultata essere un partner preferenziale e abile nella realizzazione di rapporti, umani e non solo, con i Popoli delle varie comunità presenti nell'Area mediterranea e, soprattutto, con quelle relative alla sponda nordafricana.

Una delle principali armi su cui lo "stivale" deve fare affidamento, per fungere da collante nell'intera Regione e garantirne uno sviluppo equo e prospero, è senz'altro rappresentata dall'impresa<sup>1</sup>. Il settore dell'imprenditoria, infatti, sta ricoprendo un ruolo sempre più importante ed in esso, le piccole e medie imprese (PMI), in quanto soggetti in crescita sempre più esponenziale sui mercati, figurano come quelle realtà che, non rispecchiandosi nelle politiche espansionistiche, di profitto a tutti i costi e di sfruttamento che caratterizzano la fase economica attuale condotta dalle società multinazionali, si presentano in una veste più accomodante e, dunque, più vicina alle realtà economiche locali che, partendo dal "piccolo" possono diventare "grande", accingendosi meglio ad affrontare le occasioni ed i rischi insiti nelle congiunzioni economiche contemporanee. Il tutto badando in maniera accurata al fatto che si è appena usciti dalla morsa di una delle crisi globali più aspre che abbiano mai caratterizzato le congetture di carattere economico-finanziario mondiali, e che l'Italia, data comunque dalle statistiche come tra i Paesi che recupererà prima e meglio, e tutti gli altri Stati si stanno avviando verso il tragitto che condurrà ad una lenta ma inevitabile ripresa.

Verranno ora presentati, in estrema sintesi, le singole introduzioni dei vari capitoli che si incontreranno nella lettura, al

---

<sup>1</sup> Fornara P. (2009), "Un progetto strategico per un Mediterraneo integrato", in *Il Sole 24 Ore*, 30 ottobre, p. 18

fine di offrire un quadro generale sul percorso offerto dal presente esposto.

Nel primo capitolo verrà trattato il ruolo dell'Italia alla luce della sua posizione geostrategica nel cuore del Mediterraneo. Essa, infatti, proprio per il suo posizionamento ha l'opportunità di sfruttare in maniera favorevole i flussi internazionali di transito delle merci di ogni sorta che, transitando per il canale di Suez e provenienti dall'Asia e dal Medio-Oriente, si dirigono in direzione dell'Europa. In tale ottica si rileva, dunque, la preminenza di un elemento di grande utilità e vantaggio che accompagna le operazioni economico-commerciali moderne e costituito dalla logistica.

Nel secondo capitolo, inizialmente si discuterà delle caratteristiche proprie del sistema industriale italiano e del ruolo, quasi totale, che in esso giocano le PMI in quanto elemento basilico costitutivo del nostro tessuto produttivo. In seguito verranno analizzati i Paesi terzi mediterranei (PTM) che rappresentano uno sbocco naturale per la nostra Nazione al fine di creare quel tessuto imprenditoriale sinergico che sia utile ad avvantaggiare entrambe le sponde del bacino in un'ottica di scambio e cooperazione. Ciò verrà fatto sia nei confronti dell'ambito europeo, in quanto non dobbiamo dimenticarci di come le nostre appartenenze comunitarie implicino delle questioni a cui dobbiamo attenerci nello svolgimento delle attività desiderate, sia nell'ambito dei confini più strettamente nazionali, per dimostrare come l'Italia si debba proporre quale perno della politica europea nel Mediterraneo anche in vista degli scenari recenti e futuri. Infine, si volgerà lo sguardo verso quegli argomenti che il sistema-Italia è stato in grado di affrontare in questo suo progetto, sia rilevando gli obiettivi raggiunti in tal senso sia mettendo in evidenza quali sono gli ostacoli che tuttavia si frappongono ad una completa realizzazione di programma.

Nel terzo capitolo verrà dato adito al tema dell'internazionalizzazione in quanto fattore utile per ogni Paese, nel nostro caso ovviamente l'Italia, nella sua evoluzione in senso adattivo alle condizioni globali poste dall'economia e di crescita per quel che riguarda i propri introiti materiali ed i benefici anche non materiali. In seguito verranno descritti quelli che sono, sia a livello europeo che a livello nazionale, gli strumenti idoneamente preposti a supporto delle PMI nel loro processo di crescita ed espansione nonché facilitanti il loro accesso a nuovi o difficili mercati esteri. Si tratta di mezzi che spesso diverse aziende neanche conoscono o fanno utilizzo e ciò finisce col risultare controproducente per le stesse poiché grazie ad una loro corretta applicazione potrebbero godere di maggiori vantaggi. Successivamente, si aprirà la questione legata agli investimenti diretti esteri (IDE), elemento-chiave per la creazione di un ambiente florido e attraente per l'imprenditoria in generale nonché fattore da non sottovalutare per i possibili ritorni che una loro ingente e accurata propensione di utilizzo può arrecare agli interessi degli investitori stessi che però, di sicuro, necessitano di un certo grado di fiducia nei mercati di riferimento affinché ciò si possa concretamente realizzare e, come vedremo, non sempre risulta possibile. Infine, si farà un breve cenno alla situazione del sistema bancario italiano ed alle sue connessioni nei Paesi della sponda Sud del Mediterraneo per valutare l'applicabilità effettiva e le problematiche intestine degli strumenti a sostegno delle imprese interessate ad operare all'estero.

Il quarto capitolo sarà l'esposizione di un *case study* concreto. In seguito alle numerose ricerche relative a questo lavoro, che hanno visto la scansione e l'analisi di varie tipologie di azienda per settori ed interessi, si è deciso di riferirsi all'impresa di costruzione di macchine ed impianti per l'estrazione dell'olio Officine Meccaniche

Toscane S.p.A. (O.M.T.) come esempio reale di quel tipo di società che, grazie agli scambi commerciali ed alle politiche cooperative con attori facenti capo ai mercati dell'altra sponda, rappresenta il caso a supporto della presente tesi. Ovvero, si tratta di esprimere la manifestazione di una possibile sinergia a livello dell'intero bacino mediterraneo per quanto concerne il settore imprenditoriale che fungerebbe, così, da collante unitario per l'intero settore di stampo produttivo-commerciale migliorandone la qualità e la quantità per quanto riguarda la sponda Nord e, al contempo, aiutando lo sviluppo e l'implemento di integrazione dei mercati della sponda Sud. Tale azienda, pertanto, si potrebbe candidare quale punto di riferimento da seguire per molte altre imprese che ancora non hanno giovato dei benefici relativi ad una loro internazionalizzazione preferendo rimanere rinchiusi, spesso, in dei preconcetti di tipo provinciale legati alla cultura propria del nostro Paese.

Più in generale, col presente lavoro, si vuole dimostrare come l'Italia, tra vocazioni ed occasioni e tra punti di forza e fragilità, abbia le capacità di proiettarsi verso il sud del Mediterraneo per fare da ponte di leva alla creazione di una florida area comune tra Europa ed Africa da cui tutti ne possano giovare e che possa legare una volta per tutte, dopo tante parole e tentativi, le varie sponde che si affacciano nel bacino.

# Capitolo 1

## **Il ruolo dell'Italia nel Mediterraneo con la globalizzazione gestita da Oriente**

## 1.1

### L'Italia nel nuovo asse del sistema economico e commerciale proveniente dall'Asia.

Il mar Mediterraneo è uno dei bacini più eterogenei e complicati del nostro pianeta, nel quale realtà simili e differenti tra loro si affiancano, si incontrano, si scontrano ma che, in ultima istanza, finiscono con l'intersecarsi. Qui, una moltitudine di civiltà e culture, guidate da diverse religioni, società ed interessi, si riversano lungo le proprie coste, vaste ma tuttavia ben limitate.

Infatti, all'interno del Mediterraneo sicuramente non ci si può perdere, come può accadere ad esempio in un contesto oceanico, eppure molto estese ed evidenti possono essere le distanze che separano tali società in qualsiasi ambito<sup>2</sup>. Ritroviamo le distanze religiose, che trovano il loro *clou* nelle diatribe tra cristiani, ebrei e musulmani; ma vi sono anche distanze che sono dettate da secolari percorsi storici, pensiamo all'Impero ottomano ma anche a quello asburgico e alle varie potenze europee. Insomma, tutti questi soggetti affondano le proprie radici nel *Mare Nostrum*, un posto in cui le distanze sono ben marcate ma non illimitate poiché al finale ci si incontra sempre.

A cavallo tra XIX e XX secolo nel Mediterraneo hanno luogo dei grandi cambiamenti. Le realtà e gli ideali degli Stati crearono dei

---

<sup>2</sup> Gallo E. (2006), "La grande miscela Mediterranea", in *Le Monde Diplomatique*, Ottobre, Nantes

sussulti nazionalisti all'interno delle varie comunità che scossero in profondità i vari Imperi dominanti portando gli Stati europei a proiettarsi, alla ricerca di controllo di nuovi territori, verso la sponda Sud del bacino e facendo così diventare il Mediterraneo ancora di più un mare delle Nazioni, comprese sia quelle nate da poco che quelle europee dalla lunga storia.

L'Italia in tutto ciò è senz'altro una Nazione europea, ma comparandola con le altre ha sicuramente una storia molto più breve in quanto si tratta di uno Stato che è frutto di un recente processo che ha condotto all'unificazione nazionale.

E' a partire da questo momento che l'Italia cerca una sua collocazione all'interno dell'Area del bacino, dato che appare come soggetto nuovo nell'ambito della vecchia storia mediterranea ma che, allo stesso tempo, porta nella sua cultura varie tracce del passato. Ciò in quanto, già prima della nascita del Paese, degli italiani vivevano sparsi lungo le rive orientali e meridionali del Mediterraneo stesso, imprimendo così nella nuova classe politica la tendenza ad avere quasi una vocazione mediterranea per la Nazione.

A detta di una celebre lettura di Fernand Braudel<sup>3</sup>, la storia economica e capitalistica è volta alla globalizzazione dei sistemi produttivi, commerciali e finanziari da circa cinquecento anni. Con questo si vuole sostenere, insomma, che quello che ci appare oggi un fenomeno relativamente recente, la globalizzazione, in realtà dimostra di contaminare le nostre vite e società ben da più lontano nel passato che di quanto si voglia credere nella nostra storia attuale. Tuttavia sembra evidente la necessità di una contestualizzazione di tale fenomeno che porti a rilevare come esso obiettivamente ha subito una difficile ed elaborata evoluzione,

---

<sup>3</sup> Braudel F. (1987), *Il Mediterraneo. Lo spazio, la storia, gli uomini, le tradizioni*, Bompiani, Milano.



spesso contraddittoria, nel corso dei secoli tanto da poter sostenere che abbia avuto diverse fasi.

Venendo alle fasi più recenti, occorre evidenziare come, durante gli anni Ottanta del secolo appena trascorso, la globalizzazione si sia caratterizzata soprattutto per un'ondata esponenziale di finanziarizzazione dell'economia accompagnata dalle implicazioni, sia positive che negative, dei progressi tecnologici dettati dalla cosiddetta "Società dell'Informazione". Passando agli anni Novanta, vediamo che è stato un decennio in cui una dura crisi finanziaria ha fortemente colpito alcune economie asiatiche che hanno rallentato, ma non interrotto, l'evolversi del nuovo volto della globalizzazione, quello più recente che ha portato fino ai giorni nostri, e che vede l'Asia essere il nuovo fulcro economico-commerciale planetario.

Queste nuovi aspetti e proiezioni finiscono col toccare, ovviamente non solo in maniera indiretta, le situazioni dei vari Paesi principali, tra cui l'Italia, i cui interessi nel mondo, alla luce soprattutto della marcia politica ed economica di due giganti come la Cina e l'India, devono prendere in considerazione le nuove rotte che si stanno delineando per queste potenze in ambiti che risultano tradizionalmente strategici per la nostra Nazione, come appunto il Mediterraneo.

E' proprio allora a partire da valutazioni come queste che si vuole esprimere nel presente lavoro come il Mediterraneo stia ritrovando una sua centralità, a livello di posizionamento geografico per quanto concerne le rotte economico-commerciali, e di come l'Italia, proprio in quanto immersa totalmente al centro di quest'Area, non possa esimersi dal poter cercare un ruolo di spicco in tale contesto per riprendersi una sua importanza, da un po' di tempo logorata, tra le potenze mondiali e che possa condurla

veramente a svolgere un ruolo di ponte nella tanto aspirata integrazione tra la riva settentrionale europea e quella meridionale africana.

All'interno di questa metamorfosi dunque appare chiara l'azione che dovrebbe giocare l'Italia viste le tante questioni aperte, ma qui il condizionale è d'obbligo, poiché la reazione effettiva del nostro sistema economico non risulta alquanto chiara. Vediamo che settori, quali quelli delle imprese industriali e dei servizi tipo bancari, non sembrano effettivamente essere affini e volti ad aumentare, approfondire e concretizzare le relazioni con i Paesi facenti parte della sponda Sud del Mediterraneo. Se poi volgiamo lo sguardo aldilà di tradizionali rapporti di tipo economico, quali quello energetico, riscontriamo dei ritardi rispetto ad altri partner europei; mentre badando allo sviluppo comunitario di integrazione non sembrano esserci dei prospetti significativi nei confronti dei partner mediterranei<sup>4</sup>.

Con questo lavoro si intende verificare, in sintesi, se è veramente possibile dare adito a queste potenzialità sfruttabili dal nostro Paese, volte ad un'internazionalizzazione del nostro sistema economico nei confronti della sponda sud, oppure se lo stato reale delle cose, tra politiche e strumenti a disposizione delle imprese, comportano degli scenari differenti.

Come già rilevato, l'asse economico-commerciale globale ha oramai i suoi riferimenti principali rivolti ad Oriente, tanto che i dati dell'*Asian Development Outlook*<sup>5</sup> risultano essere quasi superflui nel dimostrare come il continente asiatico nella sua totalità si stia sviluppando a tassi di crescita sbalorditivi, rispetto per esempio

---

<sup>4</sup> Attinà F. (2002), "I processi di Integrazione Regionale nella Politica Internazionale Contemporanea, *Jean Monnet Working Paper*, in *Comparative and International Politics* n° 41, May, New York

<sup>5</sup> Si vedano sia l'edizione n° 19 *Growth Amid Change*, ADB, Hong Kong, 2007 che la n° 21 *Rebalancing Asia's Growth*, ADB, Hong Kong 2009.

soltanto a dieci anni fa, e con un tasso medio di crescita regionale del PIL che oscilla intorno all'8%. Tra i motivi che hanno condotto in questa direzione sicuramente dobbiamo annoverare un'espansione stabile ma continua dei livelli produttivi e commerciali, associata ad un regime inflattivo e di tassi d'interesse piuttosto basso, ragioni queste che fanno ben prevedere come in futuro la globalizzazione potrebbe scostarsi dal suo riferimento più associabile, quello degli Stati Uniti, per trasformarsi nell'espressione del nuovo protagonismo asiatico sulla scena mondiale.

Il cavallo-motore di questo traino è, di fatto, costituito dalla Cina e dall'India, che oltre ad avere i principali mercati economici in fase di crescita sostenuta e in funzione di guida per l'andamento economico globale, stanno cominciando a giocare anche un ruolo di spicco in ambito diplomatico sullo scacchiere geopolitico e geoeconomico internazionale; ma anche una serie di altre economie relative ad altri Paesi vicini, chi più chi meno le cosiddette "tigri asiatiche", sembrano ormai aver raggiunto dei notevoli risultati di crescita sulla base della propria abilità nell'export<sup>6</sup>.

Con riferimento al presente lavoro è opportuno segnalare come questo attuale riposizionamento delle variabili economiche mondiali abbia avuto una serie di effetti immediati sull'Italia<sup>7</sup>:

- il bilancio commerciale con l'estero è peggiorato considerevolmente, soprattutto in seguito all'aumento della bolletta petrolifera che per ben il 40% si rivolge all'esponentiale domanda asiatica<sup>8</sup>;

---

<sup>6</sup> Savini A. (2008), "La tigre e il drago. I nuovi giganti asiatici nell'era della globalizzazione", in *Affari Sociali Internazionali*, n° 3, pp. 68-78

<sup>7</sup> Zupi M. (2008), *La proiezione del sistema-Italia nel Mediterraneo*, Carocci, Roma.

<sup>8</sup> Secondo i dati dell'Asia Economic Institute infatti, le importazioni energetiche, principalmente quelle petrolifere, hanno subito un aumento che ha portato al 15% circa la quota di esse rispetto al totale.

- una maggiore considerazione del disavanzo commerciale rispetto alla Cina che continua a guadagnare delle quote di mercato in tutte le principali Aree di riferimento economico;
- un grado di concorrenza più incisiva da parte asiatica sui principali settori di specializzazione che mina sempre sulle quote di mercato.

Un ulteriore effetto, magari più indiretto rispetto ai precedenti, sta agendo sulla modifica del posizionamento sui mercati internazionali della competitività del sistema economico dell'Italia che, da sempre, si è caratterizzato per l'importazione di energia e l'esportazione tendenzialmente in favore di settori tradizionali e a bassa intensità di manodopera qualificata. Proprio qui stiamo subendo una maggiore concorrenza da parte degli attori asiatici, ed è nei paesi del Nordafrica e del Medio Oriente che dobbiamo quindi cercare di mantenere un certo controllo in quanto strategicamente importanti sia sul versante dell'import che su quello dell'export.

Da questo punto di vista dunque non possiamo esimerci dal tenere lo sguardo puntato, vista la rilevanza per il sistema-Italia e soprattutto le implicazioni che possono realizzarsi in esso, sul dinamismo e l'efficienza di questi giganti asiatici in campi quali quello diplomatico, commerciale e anche di investimento nel Mediterraneo.

Un altro aspetto che risulta d'interesse rilevare ai fini della discussione è quello riferito al settore tessile, sempre nell'Area mediterranea, e agli effetti che la spiccata aggressività concorrenziale degli asiatici sta producendo a partire dal 2005 con la conclusione del c.d. "accordo multi-fibre"<sup>9</sup>. Di fatto con la

---

<sup>9</sup> Quest'accordo entrò in vigore nel 1974, anche se preceduto da una fase in cui i Paesi industrializzati riuscirono ad ottenere un trattamento separato per questo settore rispetto altri facenti capo al GATT viste le ripercussioni negative dovute all'aumento delle importazioni dai

conclusione di tale accordo, fondante sul commercio di prodotti tessili e abbigliamento, sono stati aboliti i contingenti europei che per anni erano stati accettati in deroga alle vigenti prescrizioni del GATT, lasciando così l'Unione Europea in generale, ma l'Italia nello specifico, con dei mercati decisamente caratterizzati da una minore protezione e da una maggiore esposizione proprio alla concorrenza asiatica nel settore di riferimento.

Se dunque, da un lato, i traffici commerciali intercontinentali possono contribuire ai flussi di scambio nel Mediterraneo, e dall'altro, i giganti asiatici stanno guadagnando delle fette di mercato rilevanti nella sponda Sud a nostro svantaggio, risulta necessario analizzare la questione dell'Italia a cavallo di questi due fenomeni per capire verso che direzione ci si sta dirigendo in maniera da adottare le eventuali strategie idonee a poter ridare alla "stivale" una sua centralità all'interno del bacino mediterraneo.

Tra il 2006 e il 2007, il precedente governo italiano ha puntato in maniera significativa e fiduciosa alle possibilità offerte al nostro Paese dai cambiamenti nel contesto economico-commerciale relativo al protagonismo asiatico, cercando di valorizzare come i benefici potenziali debbano riuscire a prevalere sui rischi e sui costi.

Le motivazioni che hanno spinto verso questo orientamento di grande fiducia sono molteplici e abbracciano vari ambiti. Sicuramente vi è un valore intrinseco dettato dall'accomunamento delle radici storico-culturali, infatti sul Mediterraneo è stata concepita l'Europa<sup>10</sup>, sebbene l'eterogeneità e le contraddizioni che hanno segnato le sorti di differenti civiltà e culture, recenti o passate, come anche le similitudini e convergenze che nel tempo

---

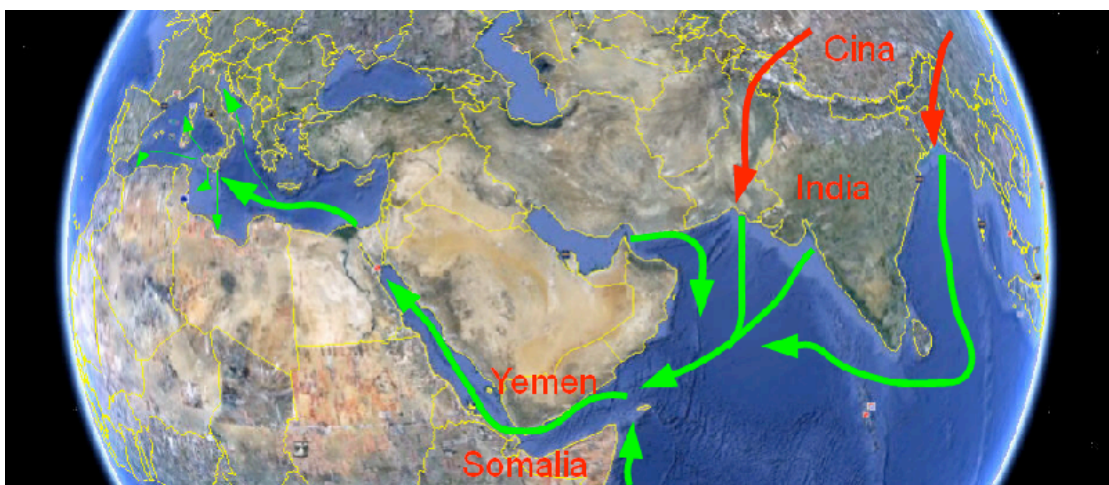
PVS, e si concluse nel 2005, anche se già dal 1994 era stato trasformato in Accordo transitorio sul tessile abbigliamento (ATA) che portò i settori verso la completa liberalizzazione.

<sup>10</sup> Come scrisse uno dei massimi intellettuali ex-Jugoslavi, Predrag Matvejevic, nel volume *Il mediterraneo e l'Europa*, raccolta contenente le lezioni da lui tenute al Collège de France nel 1997.

hanno ininterrottamente continuato a confrontarsi e mescolarsi come forse in rare altre parti del pianeta.

Guardando insomma in un'ottica storica, non esiste una sola cultura mediterranea ma ve ne sono diverse; le somiglianze si possono collegare alla condivisione per prossimità di uno spazio marittimo comune e agli incontri lungo le rive dello stesso, mentre le divergenze fanno parte di quei fatti storici, miti, destini e origini che per via delle proprie singole specificità hanno alimentato nel tempo delle contrapposizioni.

Figura 1.1



## 1.2

### *Il sistema-Italia nell'ambizioso progetto di ridare centralità al Mediterraneo.*

Negli ultimi anni cambiamenti e innovazioni hanno toccato qualsiasi angolo del bacino mediterraneo, tuttavia ancora non sembra esserci un terreno di condivisione globale per quel che riguarda gli interessi reciproci e comuni quanto, piuttosto, si tende ad esaltare le varie singolarità come risposta alla globalizzazione di matrice mediterranea.

Oggi, infatti, non ci si può più solamente vincolare al ricordo storico-antropologico delle radici comuni poiché si rischia di perdere di vista quello che è l'aspetto più propriamente contemporaneo delle relazioni vicendevoli, bisognerebbe invece cercare di venirsi incontro con una serie di impegni di natura politica, economica e finanziaria, sia a livello nazionale che a livello comunitario, che possa permettere di sostenere tale retorica di comunanza.

Aperto una parentesi per quel che riguarda l'Italia in questo ambito, possiamo dire che la nostra Nazione, a differenza di altre vicine, non ha potuto vantare di un retaggio coloniale degno di nota, e ciò si traduce in un problema di natura linguistica che, da un lato, non permette una gran diffusione dello studio di lingua araba all'interno dei nostri confini nazionali, e dall'altro, non favorisce la promozione di iniziative culturali italiane nella sponda Sud. Invece di cercare una compensazione a questa carenza, l'Italia non spende



molto sul versante culturale, e questo risulta senz'altro un aspetto da riformulare alla luce del fatto che per i Paesi facenti parte della sponda meridionale, ad ogni modo, noi italiani possiamo sembrare più affini e potenzialmente meglio disposti a delle collaborazioni; tutto ciò proprio nei confronti di quelle altre Nazioni che pur avendo delle maggiori sinergie, figlie di retaggi coloniali, nelle Aree mediterranee mantengono tra le popolazioni locali un grado di diffidenza e scarsa fiducia in una concreta integrazione.

Questo è dunque un aspetto su cui dovremmo cercare di far leva, soprattutto visto che gli scarsi investimenti finanziari e culturali e la reciproca diffidenza tra le varie parti in gioco sono, a detta dei vari operatori economici, le motivazioni principali che pongono degli ostacoli ad un processo di integrazione effettivo ed efficace.

Un altro aspetto propositivo e degno di nota riguarda il rilancio del Mediterraneo sotto l'aspetto politico a livello europeo. Seppur gli ottimi auspici, pronosticati dal lancio del progetto di Partenariato Euro-Mediterraneo<sup>11</sup> da parte della Commissione Europea nel 1995 a Barcellona, avrebbero fatto pensare che si potesse creare un'iniziativa positiva e concreta in tale senso, purtroppo la realtà dei fatti allo stato attuale delle cose non ha fatto registrare che dei risultati modesti. Così, a distanza di circa tredici anni, si è cercato nel 2008 di varare l'evoluzione più recente di questa iniziativa con la nascita dell'Unione per il Mediterraneo (UPM<sup>12</sup>) lanciata, in ambito europeo, dal presidente francese

---

<sup>11</sup> Le stime fiduciose si riferivano ai dati dell'*International Trade by Commodity Statistics*, fonte ufficiale dell'OCSE; mentre, più in generale, tra i vertici si aveva la prospettiva che si potesse avviare la negoziazione per un'imminente soluzione del conflitto arabo-israeliano.

<sup>12</sup> Essa comprende i 27 membri dell'UE più la Commissione, 11 Paesi dell'area mediterranea (Algeria, Autorità Palestinese, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Marocco, Mauritania, Monaco, Siria, Tunisia e Turchia; la Libia ha rifiutato di aderirvi preferendo costituirsi come osservatore), 4 dell'area Adriatico/Balcani occidentali (Albania, Croazia, Bosnia-Erzegovina e Montenegro) e rappresentava un tentativo di smarcarsi dall'*impasse* che il modello regionale di partenariato attraversa.

Sarkozy. Con essa diverse riforme hanno introdotto profonde innovazioni, tuttavia rimane evidente come, oggi, la politica mediterranea dell'UE appare alquanto frammentata nei suoi vari comparti, riflesso questo della più generale involuzione che sta subendo l'UE verso un'incomprensione, e dunque un'incapacità, di gestire il proprio approfondimento sia di carattere politico che istituzionale. Oggi l'UPM a livello istituzionale e organizzativo appare tutt'altro che solida e ciò lascia intendere come in questa direzione ci sia ancora tanto da lavorare e pochi sono stati i passi fatti negli anni.

Già con il varo della Politica Estera di Vicinato (PEV<sup>13</sup>) nel 2004 si vide come l'UE avesse di fatto abbandonato l'idea di ambire alla conduzione di una politica mediterranea ben integrata. Inoltre, sul lato economico, malgrado il tentativo di sforzo per rilanciare il Partenariato nel 2005 in occasione della ricorrenza dei dieci anni dall'iniziativa, i risultati sono stati piuttosto deludenti. Dal 2007 l'approvazione del nuovo strumento finanziario di prossimità (ENPI<sup>14</sup>), che ha preso il posto del precedente programma MEDA, ha rappresentato un ulteriore passo in avanti a livello operativo, ma il dubbio, l'insicurezza e la diffidenza restano ancora evidenti.

Tanti sono i motivi di stallo che interessano il nostro discorso. Uno dei problemi principali riguarda la preoccupazione sul piano della stabilità politica nei Paesi dell'Area mediterranea, prevalentemente del Maghreb e del Mashreq. Qui varie contese si esprimono, quella fondamentale è costituita sicuramente dal conflitto israelo-palestinese, e proprio durante questi circa tre lustri di tentativo di Partenariato ci si è galvanizzati di poterlo risolvere,

---

<sup>13</sup> Essa non era una politica mediterranea poiché riguarda l'insieme del vicinato sotto un'ottica di dialogo politico, commerciale, economico e culturale tra l'UE e i membri aderenti alla PEV stessa.

<sup>14</sup> Lo *European Neighbourhood and Partnership Instrument* si rivolge allo sviluppo sostenibile e all'armonizzazione delle politiche europee cercando di supportare la cooperazione transfrontaliera tra l'UE ed i suoi confini esterni.

ma con scarse pretese. Altra ragione riguarda la lentezza del processo di liberalizzazione degli scambi, soprattutto a livello orizzontale Sud-Sud, in cui persistono tuttavia delle tensioni, a ciò è conseguito un calo delle quote di mercato per quel che concerne gli scambi internazionali dei Paesi della sponda Sud. Quelli che potrebbero essere considerati i benefici potenziali, derivanti da proficui traffici internazionali, non si concretizzano poi in una strategia regionale ben concertata. Nel mondo dei mercati capitali raramente vi sono state da parte degli operatori delle attenzioni o delle vocazioni particolari, e infine, i processi di integrazione sono ancora scarsi. Tra le due sponde del Mediterraneo, insomma, appare ancora alto il livello di asimmetria relativo all'interdipendenza economica.

Tutti gli strumenti, i meccanismi e le strategie adottati per cercare di trovare una svolta in questa situazione critica non hanno avuto gli effetti sperati se volgiamo uno sguardo ai risultati e alle scelte intraprese per attuare una globale riorganizzazione del sistema. Nel corso degli anni non si è riusciti a risolvere i problemi appartenenti al mercato finanziario, sia per la qualità che per la quantità delle sue risorse, che hanno finito con l'essere insufficienti per ovviare ai bisogni e agli obiettivi reali.

Questa serie di circostanze, insomma, riflette il fatto che l'UE non è stata capace di assumere un ruolo di protagonista concreto nell'ambito delle relazioni internazionali, probabilmente poiché interessata principalmente ad altre Aree. In questi anni essa ha portato a conclusione una fase molto importante del processo di allargamento, che l'ha condotta agli attuali 27 membri, ma che sembra essersi dimostrata più uno spostamento verso Est che verso Sud.

Un'altra motivazione che giustifica lo spirito fiducioso del governo è legata al fatto che la politica estera dell'Italia ha sempre attribuito una sostanziale importanza al Mediterraneo<sup>15</sup>. Questo è dovuto, oltre che ai citati aspetti culturali e storici, a degli interessi squisitamente strategici. Così, l'Area di riferimento, che è sempre risultata una priorità in riferimento ai settori della sicurezza e del rifornimento energetico, ha acquisito un gran valore soprattutto nei confronti dell'esigenza di contrastare e gestire la questione dei flussi migratori illegali provenienti dalla sponda Sud. In ambito europeo, l'Italia ha sempre sostenuto l'ingresso di questi Paesi alle varie iniziative e nutre interesse nell'Area in termini di risorse finanziarie, sostenendo ormai da tempo che il FEMIP<sup>16</sup> debba essere trasformato in una banca autonoma. Una testimonianza effettiva dell'impegno italiano in questo senso è il concetto di "cooperazione rafforzata<sup>17</sup>", formula con la quale si è voluto esprimere l'importanza di una sorta di Partenariato Euro-Mediterraneo più avanzato, con la partecipazione di quei Paesi europei che sono più direttamente interessati. Al momento quindi i temi considerati prioritari dall'Italia nelle sue relazioni con i Paesi della sponda Sud riguardano il settore della sicurezza, il mantenimento di buoni rapporti con gli Stati fornitori di energia e il contrasto all'illegalità dei flussi migratori sulle coste meridionali del proprio confine.

Tornando al tema principale di questo lavoro, vediamo che l'Italia, negli ultimi anni, ha fatto dei piccoli passi in funzione di sostegno allo sviluppo di carattere economico. Con Algeria nel 2006, ad esempio, è stato stipulato un accordo a favore delle piccole e

---

<sup>15</sup> Balfour R. e Cugusi B. (2007), *The return of Italy to the Mediterranean*, CeSPI, Roma.

<sup>16</sup> Il Fondo Euro-Mediterraneo di Investimento e Partenariato è uno strumento, al servizio di tutti gli ambiziosi obiettivi dell'UE per l'area mediterranea, atto a promuovere lo sviluppo economico e la stabilità politica e sociale tra i Paesi partner dell'area stessa attraverso il potenziamento dell'attività della Banca Europea per gli Investimenti (BEI) in tutta la Regione.

<sup>17</sup> Con tale espressione di sempre più frequente riferimento, ci si rivolge, oltre all'Italia, a Francia, Grecia, Portogallo, Spagna e, dopo le ultime fasi di allargamento, Cipro, Malta e Slovenia.

medie imprese (PMI) volto alla creazione di una rete che faciliti lo sviluppo delle stesse all'interno del Paese; inoltre, qui si riscontrano alcuni tra i progetti di cooperazione economica più validi nell'Area, è il caso del gasdotto italo-algerino GELSI<sup>18</sup>.

Di fatto, al giorno d'oggi, notiamo che gli esigui impegni messi obiettivamente in atto, in termini finanziari, sia a livello nazionale che a livello comunitario, hanno avuto l'effetto di dare risalto ad una nuova forma di fenomeno. Tale inconsistenza, infatti, è sfociata nel risalto che hanno ricevuto le amministrazioni regionali in questo frangente. Esse non rappresentano che una forma embrionale di cooperazione nell'Area mediterranea, tuttavia la realtà della situazione ha spinto nel senso di dare risalto a queste iniziative che, lungi dall'essere pienamente sottovalutate, potrebbero al contrario finire col rappresentare una forza capace di spingere dal basso il Partenariato Euro-Mediterraneo sotto un nuovo aspetto. Le Regioni, appunto, hanno regolarmente avviato un dialogo istituzionale che si manifesta nel programma comunitario Interreg<sup>19</sup> e che, in taluni casi, cerca con maggiore ambizione e sistematicità di creare dei progetti comuni in senso sia strategico che operativo. Questa nuova forma di Partenariato, che potremmo definire territoriale transnazionale, potrebbe puntare a presentarsi come un ottimo strumento per la riuscita di obiettivi comuni che fungano da buona predisposizione per dei percorsi di vera integrazione nel bacino del Mediterraneo.

Ancora, un'ultima ragione di stimolo per la nostra Nazione, anche se come le precedenti conserva una certa ambivalenza, è rappresentata dalla complementarità tra le due sponde delle

---

<sup>18</sup> Si tratta di un condotto lungo 1.470 km ed in grado di portare in Italia 10 miliardi di metri cubi di gas naturale all'anno.

<sup>19</sup> Programma dell'UE volto al miglioramento della cooperazione a livello regionale ed in cui la Commissione ha individuato tre ambiti di riferimento (transfrontaliero, transnazionale ed interregionale).

strutture economiche, con il connesso bisogno di cercare in maniera vicendevole e complementare degli accordi e delle sinergie che possano sfruttare le occasioni e minimizzare i rischi in questa moderna fase economico-commerciale della globalizzazione. In sostanza, si cerca da entrambi i lati di munirsi in ambito infrastrutturale e logistico, nella volontà di poter sfruttare le opportunità offerte dalle nuove consolidate rotte dei traffici commerciali internazionali risultanti dal posizionamento del fulcro economico a Oriente che, come abbiamo già ricordato, darebbe al Mediterraneo le redini per giocare un ruolo di preminenza in qualità di snodo a livello globale.

Si tratta, dunque, del tentativo di trovare una risposta mutuale alle potenzialità date dai nuovi commerci e alle sfide poste dalla perdita di competitività e, in questo senso, le infrastrutture svolgono senz'altro una questione di primaria importanza. In Italia il sistema portuale, sebbene possa godere di una condizione di privilegio vista la propria collocazione fisica, ha registrato una progressiva perdita di attivismo in una prospettiva europea, dovuta sia ad una bassa efficienza di sistema sia alla scarsa fungibilità dei servizi di continuazione della rete ferroviaria. Più che altro, vista la crescita sbalorditiva degli hub di *transshipment* nelle nostre acque, e alla luce del fatto che nel Mediterraneo dal 2015 la domanda di container dei sistemi portuali è destinata a crescere maggiormente rispetto a quella dell'Europa settentrionale<sup>20</sup>, dobbiamo attivizzarci per far sì che si adottino delle scelte sistemiche che permetteranno all'Italia di ottimizzare gli affari relativi ai previsti incrementi commerciali che interesseranno il prossimo decennio. E bisognerà farlo anche per non permettere ad altri Paesi, vedi la Spagna, di trarne profitto a nostre spese. E' necessaria quindi maturare una

---

<sup>20</sup> Fonte relativa al notiziario "TTM Tecnologie Trasporti Mare" e dichiarata anche dal presidente della Confitarma, Nicola Coccia, in numerose relazioni discusse durante convegni sul tema.

logistica portuale efficiente, che abbia delle adeguate Aree retroportuali e di smistamento nell'entroterra; bisogna dare velocemente adito all'accettazione di piani regolatori portuali, e bisogna inoltre attuare quelle opere di ristrutturazione che permettano di rendere più profondi i fondali d'attracco a favore di navi più imponenti e quindi più cariche.

La tematica dell'arretratezza degli scali portuali italiani è stata oggetto anche di ricerca<sup>21</sup> e, a causarla sono, da un lato, le notevoli prestazioni dovute a una migliore strutturazione da parte dei partner europei, e dall'altro, l'incremento della competitività da parte dei partner della sponda Sud<sup>22</sup>.

In buona sostanza, si ha l'esigenza di migliorare l'efficienza dei propri sistemi economici, questo vale sia per l'Italia che per i partner dell'altra sponda, e occorrerà farlo nel rispetto della sostenibilità sia sociale che ambientale, per puntare a svolgere virtuosamente lo scopo attuale di far aumentare integrazione, sviluppo e crescita di pari mano per contrastare le avversità derivanti dal declino economico.

Uno dei problemi di cui si occupa l'Italia da anni è quello della diminuzione strutturale del tasso di crescita potenziale. Questo è di grande rilevanza nelle varie discussioni di settore nazionali in quanto agisce in una doppia ottica negativa: allontana il trend del nostro Paese nei confronti dei competitori più dinamici, compresi quelli europei, e causa un'erosione delle quote di mercato, sul piano delle relazioni economiche e commerciali globali.

---

<sup>21</sup> Il riferimento va allo studio, commissionato da Assagenti, *Lo sviluppo mondiale del traffico dei contenitori* presentato nel 2007 a Genova da esponenti della Vector Port & Transport Solutions Ltd.

<sup>22</sup> Si parla, a titolo esemplificativo, del porto marocchino Tanger-Méditerranée dotato di due terminali, 60 km di autostrada, 45 km di ferrovia, con un miliardo di euro di investimenti e abbinato a tre nuove zone franche destinate a creare 150.000 posti di lavoro.

Possiamo citare diversi dei fattori che implementano il deficit italiano verso una struttura piuttosto rigida:

- la continua scarsità delle infrastrutture materiali ed immateriali;
- la mancata crescita della produttività totale dei fattori;
- il carente sostegno verso un'evoluzione delle imprese;
- il relativo interesse da parte delle piccole imprese verso settori ad alta intensità tecnologica;
- la totale assenza di un sostanziale sistema di formazione che puntasse al cambiamento;
- il prezzo pagato per l'inefficienza in determinati settori strategici d'interesse, come energia e trasporti.

Tutto ciò si traduce inevitabilmente in una minore competitività da parte delle imprese esportatrici. L'Italia, infatti, sconta le difficoltà di questo sistema rigido proprio in quanto indisponibile a cambiare nella specializzazione produttiva; ciò che converrebbe al nostro Paese sarebbe riorientarsi a livello produttivo e settoriale verso domini in cui si prospettano dei buoni vantaggi, specie se interessandosi all'attuale divisione internazionale del lavoro<sup>23</sup>.

Cina e India, col loro arrivo impetuoso nell'ambito degli scambi internazionali, si creano spazi e territori in quelle Aree che per decenni sono state per l'Italia di tradizione per i settori ad alta intensità di lavoro. La specializzazione italiana si è, di fatto, sempre indirizzata alla volta di settori tradizionali<sup>24</sup> in cui ci si è specializzati convenientemente quali il tessile, l'abbigliamento e i mobili,

---

<sup>23</sup> Civardi A. (2010), "Fare sistema", in *L'impresa*, n° 2, pp. 13-16

<sup>24</sup> Rapporto *Italia Multinazionale*, promosso dall'ICE e realizzato con cadenza annuale da R&P e Politecnico di Milano.



determinando quella convergenza nei confronti del modello di specializzazione delle economie emergenti asiatiche, con prezzi del lavoro più bassi, e un allontanamento dal modello che invece è prevalente nei paesi che hanno economie ad alto reddito.

Il problema della caratterizzazione delle imprese di piccole dimensioni nel rapporto col sistema produttivo italiano ha portato a non investire nei settori dell'alta tecnologia, del capitale umano e nella ricerca e sviluppo di laboratorio, ma anche a non ottimizzare a livello gestionale, a propendersi in maniera troppo timida verso forme avanzate di internazionalizzazione che puntassero stabilmente mercati lontani e, quindi, alla mancata crescita di una potenziale produttività.

Ciò che ci mette in evidenza il caso italiano, anche in base a delle indagini<sup>25</sup>, è che ci si trova in una situazione in cui bisogna fare una distinzione, all'interno della generica definizione di PMI, tra quelle imprese piccole ed isolate e le reti di medie imprese, che sono dotate di buone connessioni a livello di filiera produttiva e di esperienza in materia di servizi di tipo finanziario, logistico ed amministrativo.

Durante il corso di quest'ultimo decennio, le stime sugli incrementi delle esportazioni delle medie imprese<sup>26</sup>, le quali vanno meglio delle vendite nazionali, sono state di oltre il 20%, e di oltre il 30% nel caso di quelle presenti nelle Aree distrettuali, tutto ciò a conferma dell'importanza da riservare all'esistenza delle economie esterne.

Qui si tratta di badare alle strategie di filiera e di mercato in un'ottica globale, il futuro dei distretti e dei loro interinali rapporti

---

<sup>25</sup> Mediobanca-Unioncamere (2006), *Le medie imprese industriali italiane*, Milano.

<sup>26</sup> I dati sono relativi soltanto a società di capitale con un numero di dipendenti dai 50 a 499 e con un fatturato compreso tra i 13 e i 290 milioni di euro.

tra imprese giace su una rifondazione degli equilibri tra i settori produttivi, i territori e le aziende che mirino ad unire il locale con il globale. E' qui che l'Italia dovrebbe inserirsi, per mano del suo tessuto imprenditoriale e distrettuale, sul luogo, armata di una politica economica coerente ed efficace che renda partecipe il sistema bancario e finanziario all'interno di un'unica strategia totale.

Bisognerebbe soprattutto insistere sulle potenzialità della flessibilità delle realtà imprenditoriali e sulla loro capacità di mettere radici sul territorio da un lato, e di gestire un'integrazione a livello transnazionale dall'altro, allo scopo di creare realmente un percorso integrativo effettivo. Oltre alle tradizionali forme commerciali di scambio, qui si tratta di badare alla delocalizzazione produttiva e agli investimenti diretti, oltre che al "traffico di posizionamento passivo"<sup>27</sup> e all'utilizzo di brevetti e marchi, con il condiviso obiettivo di costruire un sistema a rete dei distretti dal carattere transnazionale.

Col presente lavoro si vuole tentare di capire se una strategia del genere possa avere concretamente delle fondamenta su cui avanzare e quanto, nell'eventualità, i partner mediterranei della sponda Sud possano essere considerati come soci preferenziali. Se vogliamo seguire un'ottica del genere è sicuro che l'orientamento del settore strategico debba incentrarsi a livello locale su una maggiore ed efficiente catena infrastrutturale, oltre che su un'ottimizzazione complessiva del sistema dei servizi a disposizione della produzione e una crescita della formazione in ambito manageriale. A ciò andrebbero aggiunti nuovi e consistenti flussi di investimenti verso le filiere, sia a monte che a valle, e verso dove

---

<sup>27</sup> Consiste nella temporanea esportazione di merci comunitarie di ogni specie e origine al di fuori del territorio doganale dell'UE, effettuata allo scopo di sottoporle a determinate trasformazioni e successivamente reimportate in esenzione dei dazi all'importazione. Il vantaggio si ottiene dal prelievo della tariffa sul solo valore delle lavorazioni svolte nel Paese perfezionatore, e non sull'intero valore del prodotto che include i semi-lavorati.

sia necessario lungo la catena del valore, e in più si dovrebbero incentivare le interconnessioni orizzontali radicandosi sul territorio.

Quelli accennati sono tutti problemi che sono collegabili alla tipicità dell'economia di filiera nazionale dell'Italia, ma si tratta di questioni che coinvolgono anche i suoi eventuali partner della sponda Sud.

E' quindi necessario, proprio a questo proposito, che gli operatori economici italiani capiscano e sfruttino al meglio le potenziali sinergie e le complementarità commerciali ed economiche tra i due lati del Mediterraneo.

Infatti, non bastano i vantaggi che potrebbero derivare dalla valorizzazione di una comune matrice di ordine culturale e storico, né tantomeno quelli relativi alla potenzialità data dalla prossimità geografica, ma occorre puntare verso un'attività più concreta che consista nel migliorare i problemi strutturali di filiera con uno sguardo attento ai processi di stabilizzazione e alle riforme dei Paesi di riferimento che, come noi del resto, si pongono di fronte alle sfide lanciate dalla nuova fase della globalizzazione.

## Capitolo 2

### **L'evoluzione dei rapporti commerciali e produttivi tra Italia e Paesi Terzi Mediterranei**

## 2.1

### Mediterraneo e questione nazionale.

Culla della civiltà occidentale, crocevia tra Europa, Africa e Medio Oriente, il Mediterraneo rappresenta un'Area geopolitica di interesse strategico per l'Italia e per l'Europa intera.

In tale Area la ricchezza prodotta nel 2007 è stata superiore di quella dell'India e pari a quasi un terzo di quella prodotta dalla Cina, con un notevole incremento rispetto all'anno precedente e attestatosi fino all'arrivo della fase più culminante della crisi economica.

I tassi di crescita del PIL superano in vari casi il 5% annuo e in più, mercati giovani e dinamici rappresentati da una popolazione di circa 270 milioni di abitanti (si stima 360 milioni nel 2025), con una tendenziale propensione sempre più marcata all'acquisto di beni occidentali, rappresentano il Mediterraneo stesso come un bacino di domanda dal potenziale crescente e nel quale il nostro Paese deve aspirare a candidarsi come un attore col ruolo di protagonista<sup>28</sup>.

---

<sup>28</sup> Angelini A. (2007), *Mediterraneo 2010: ostacoli, opportunità, scenari*, Carocci, Roma.

Nel 2005, in occasione del decennale dal lancio del processo di Barcellona, ci si è prodigati in delle azioni che hanno permesso una significativa riduzione dell'inflazione nei Paesi dell'Area, una contrazione del debito pubblico del PIL e del deficit di bilancio.

Per certo, a contribuire a questi risultati, hanno giocato un ruolo importante sia l'aumento del turismo che l'innalzamento del prezzo degli idrocarburi. Barcellona ha, inoltre, portato delle iniezioni dirette di capitali all'interno dell'Area in esame e ha contribuito all'aumento degli investimenti diretti esteri (IDE), preparando un clima più confortevole, sotto l'aspetto istituzionale, legale e commerciale, affinché si sviluppi un sistema di business più interessante per le imprese straniere.

Ad approfittare di queste opportunità non sono state solo le aziende europee, ma anche le imprese facenti capo all'Area del Golfo e della Cina che hanno saputo vedere nel Mediterraneo un mercato florido e che funga da ponte verso l'Europa stessa.

L'Italia, collocata geograficamente, ma anche storicamente e culturalmente proprio al centro del Mediterraneo, deve dunque riuscire a raccogliere la sfida posta dai Paesi e dai mercati di questa Regione, nella prospettiva di una loro integrazione reciproca, per potersi proporre in maniera valida come leader economico e culturale di tale processo, rilanciando così la centralità della nostra Nazione in tale contesto e valorizzando la collaborazione industriale quale strumento prioritario di integrazione dei mercati, promuovendo così gli investimenti delle imprese italiane al suo interno.

Tra i Paesi che fanno parte di quest'Area geografica, molti sono già quelli che intrattengono un intenso interscambio commerciale col nostro Stato. In maniera generale si può sostenere che essi importano da noi beni relativi alla meccanica strumentale, come ad esempio macchine tessili, agricole e per la trasformazione dei prodotti alimentari; le principali importazioni dell'Italia invece riguardano petrolio e derivati, prodotti tessili e agricoli<sup>29</sup>.

Per quanto riguarda gli investimenti, la situazione dell'Italia all'interno dell'Area mediterranea copre la quasi totalità dei settori, dalla meccanica all'energia, dal tessile alle costruzioni, dall'elettronica ai beni di consumo e alle telecomunicazioni.

Benchè ci troviamo tra i primi posti, in riferimento ai Paesi europei che investono nel Mediterraneo, i flussi provenienti dall'Italia non rappresentano che una modesta percentuale del totale degli investimenti nell'Area del bacino mediterraneo, indice questo di quanto accora si debba fare per promuovere una partecipazione più capillare del nostro Paese al suo interno.

I grandi gruppi industriali italiani sono presenti in quasi tutti i Paesi dell'Area. Le piccole e medie imprese (PMI) hanno dal canto loro ancora una presenza che risulta molto limitata per via delle complessità organizzative riscontrate finora e legate a un ambiente che non si fa trovare sempre pronto ad accoglierle. Pensiamo alle barriere tariffarie e non, alle procedure legali e alla tassazione indiretta, e ancora alle norme tecniche, sanitarie e ambientali, tutti fattori che di fatto rappresentano un freno non indifferente per la presenza delle PMI nell'intera Regione.

---

<sup>29</sup> Dati elaborati dal Rapporto ICE 2008-2009: *L'Italia nell'economia internazionale*.

Allo scopo di superare tali barriere, l'obiettivo prioritario dell'Italia verso quest'area deve essere la promozione di un tipo di politiche volte, da un lato, a sollecitare il progresso sociale, politico ed economico in questi Paesi al fine di facilitarne coesistenza e integrazione, e dall'altro, a promuoverne la stabilizzazione allo scopo di creare un unico grande mercato da collegare con un fitto reticolo di relazioni fra istituzioni, imprese e banche<sup>30</sup>.

Ovviamente a tutto ciò andrebbe affiancato una serie di progetti di cooperazione internazionale che siano volti al trasferimento di *know-how* e di tecnologia, nonché all'assistenza tecnica e alla collaborazione industriale e commerciale in quanto strumenti imprescindibili e insostituibili per la promozione di una reale quanto concreta integrazione della sponda Sud con la sponda Nord del Mediterraneo.

In un contesto nel quale il ruolo egemone giocato nell'Area dalle aziende francesi viene messo in discussione dall'esponentiale crescita di investimenti provenienti dai paesi del Golfo e nel quale la preferenza verso gli operatori europei rispetto ad attori americani risulta ancora marcata, l'Italia può e deve approfittare del vantaggio competitivo che deriva dalla vicinanza geografica con la riva meridionale del Mediterraneo e si deve candidare come principale interlocutore europeo di questi Paesi.

In questo processo, diversi fattori giocano un ruolo chiave a nostro favore<sup>31</sup>: l'Italia, infatti, è percepita dagli Stati del Mediterraneo come un partner di spicco e di grande rilievo oltre che piattaforma geograficamente prossima verso l'Europa.

---

<sup>30</sup> Giustino E. (2008), *Mediterraneo 2010: sfida vitale per il Mezzogiorno*, Guida, Napoli.

<sup>31</sup> Di Comite L., Garavello O. e Galizia F. (2008), *Sviluppo demografico ed economico nel Mediterraneo*, Cacucci, Bari.



Ancora, la presenza di lunga data delle nostre imprese nell'Area in settori come il tessile, l'agroindustria e la meccanica, rende più semplice la creazione di rapporti duraturi tra imprenditori italiani e locali per la realizzazione di iniziative congiunte.

L'Italia deve dunque darsi la consapevolezza di questi elementi che rendono la nostra Nazione un attore privilegiato nella Regione e deve riuscire a utilizzarli per rafforzare il suo ruolo all'interno delle relazioni euro-mediterranee con l'obiettivo di sfruttare al meglio le opportunità derivanti dalla progressiva integrazione dell'Area con l'Unione Europea.

Certamente, la Regione non presenta affatto degli elementi obiettivi di omogeneità e le occasioni offerte dai vari mercati sicuramente differiscono di Paese in Paese in maniera piuttosto marcata.

Ad ogni modo, il progressivo sviluppo di mercati di consumo, la motorizzazione di massa, gli investimenti infrastrutturali avviati dai governi locali e le privatizzazioni nel settore bancario, dei trasporti e delle telecomunicazioni rappresentano delle potenziali occasioni che il nostro sistema imprenditoriale non può lasciarsi sfuggire e che deve dunque saper cogliere, anche in un'ottica di rilancio della nostra economia.

Tra i settori che risultano di maggiore interesse per le nostre imprese figura, senza dubbio, quello delle infrastrutture.

Il rapido aumento della popolazione, l'urbanizzazione e l'industrializzazione crescente dei Paesi del Mediterraneo, infatti, rendono prioritari dei comparti come quello dei lavori pubblici, delle costruzioni civili e industriali e dell'ambiente.

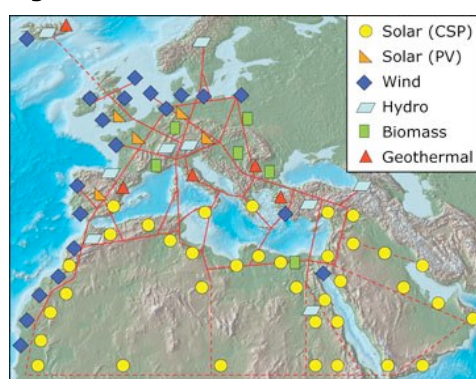
La progressiva privatizzazione, l'apertura dei mercati nazionali, la domanda crescente da parte della popolazione in questi settori contribuiscono ad offrire delle possibilità allettanti per le imprese straniere.

I governi dei Paesi dell'Area stanno infatti avviando degli importanti piani di liberalizzazione del settore dei lavori pubblici, soprattutto per quanto riguarda l'ammodernamento e l'ampliamento delle reti stradali, la creazione di porti e aeroporti<sup>32</sup>.

Interessanti opportunità per gli investitori stranieri giungono anche dai progetti di miglioramento della "rete idrica" nei Paesi del Mediterraneo.

Lo sviluppo industriale, migliori standard di vita e igiene, il turismo e la necessità di valutare al massimo gli impianti di irrigazione agricola, contribuiscono sicuramente alla crescente richiesta d'acqua in questa Regione. In un quadro simile, le infrastrutture idrauliche, i sistemi di trattamento delle acque e di dissalazione dell'acqua marina sono destinati a giocare un ruolo di primaria importanza nel prossimo futuro.

**Figura 2.1**



---

<sup>32</sup> Oltre alla creazione della precedentemente citata Tanger Méditerranée, è stato da qualche anno istituito il *Moroccan Infrastructure Fund* (MIF) ovvero un fondo privato d'investimento ,dedicato alle infrastrutture al servizio di vari settori, del Maghreb ed in collaborazione con la Banca europea per gli investimenti (BEI).

Altro settore-chiave nel Mediterraneo è quello dell'energia. Grazie alla posizione geografica, l'Italia deve proporsi come snodo fondamentale nella distribuzione, in particolare di gas, verso l'Europa, riequilibrando quello che al momento arriva soprattutto dall'Est. Attraverso la Sicilia, Algeria e Libia forniscono già gas all'Unione Europea e le nostre grandi aziende già hanno approfittato delle opportunità offerte dal settore in entrambi i Paesi ma privatizzazioni e modernizzazione degli impianti di produzione e distribuzione possono offrirne di nuove, anche in Egitto, Siria e Tunisia, soprattutto alle piccole e medie imprese di servizi e subforniture<sup>33</sup>.

Buone prospettive per le nostre imprese provengono anche dal settore delle energie rinnovabili che puntano in maniera prevalente sulla creazione di parchi fotovoltaici ed eolici<sup>34</sup>.

Per quanto riguarda il settore agro-alimentare, ancora poco esplorate appaiono le possibilità offerte alle nostre imprese dalla produzione di frutti e legumi tropicali, colture fuori stagione e agricoltura biologica.

Nel settore dei beni di consumo, delle notevoli opportunità giungono dalla progressiva affermazione di una classe media con un potere di acquisto crescente; a ciò va aggiunto che una rilevante percentuale della popolazione dei Paesi della sponda Sud del Mediterraneo ha meno di 18 anni e, in generale, una forte propensione all'acquisto di prodotti occidentali<sup>35</sup>.

---

<sup>33</sup> In questo settore Eni è presente dal 1959 in Libia. Recentemente, verso la fine del 2007, ha firmato un maxiaccordo strategico con la compagnia di Stato Noc per consolidare i rapporti e, nello stesso periodo, ne ha firmato un altro con l'algerina Sonatrach per il rinnovo della concessione dello sfruttamento dei giacimenti relativi al blocco 403, uno dei campi di maggior riferimento.

<sup>34</sup> Un esempio molto interessante riguarda il progetto MEDREP (*Mediterranean Renewable Energy Program*) col quale si vogliono dotare di energia elettrica alcuni villaggi egiziani.

<sup>35</sup> I dati disponibili sull'area dimostrano un forte consumo di cosmetici in Algeria, di arredamento in Egitto, di prodotti ottici in Marocco e di gioielleria in Israele.

Un'economia che può definirsi competitiva oggi passa pure attraverso lo sviluppo delle tecnologie dell'informazione e di comunicazione. I Paesi del Mediterraneo hanno ancora carenze, eccezion fatta per Israele e Turchia, in quanto a infrastrutture adeguate in questo settore; il potenziale di sviluppo di tale comparto dunque risulta estremamente interessante per le nostre aziende<sup>36</sup>.

Nel settore del tessile, delle occasioni non indifferenti vengono dalla modernizzazione della produzione, considerata imprescindibile per i Paesi di quest'Area, i quali, vedono tradizionalmente in questo comparto una delle principali fonti di reddito. I prodotti tessili, infatti, costituiscono una gran fetta delle esportazioni degli stessi verso l'Europa.

La prossimità geografica e culturale, la manodopera a buon mercato e la necessità di rinnovamento dei processi produttivi in questo ambito sono degli elementi che contribuiscono a rendere interessante per le imprese italiane investimenti in tale settore<sup>37</sup>.

Ultimo per citazione, ma non per importanza, è il settore del turismo, destinato a rappresentare sempre più una priorità per i Paesi della sponda Sud del Mediterraneo, sia per quanto riguarda la realizzazione di nuove infrastrutture alberghiere e/o il miglioramento di quelle già esistenti, che per quanto riguarda l'incremento delle rotte delle nostre navi da crociera<sup>38</sup>.

---

<sup>36</sup> AA.VV., Quaderni speciali di Limes "Il mare nostro è degli altri", Gruppo Editoriale L'Espresso, 2009.

<sup>37</sup> Tra le nostre aziende nel settore, molte hanno già investito in questi Paesi, come Benetton, Diesel, Marzotto e Miroglio.

<sup>38</sup> Si veda il *World Tourism Barometer*, vol. 7, UN World Tourism Organization (Unwto), 2009.

## 2.2

### Le piccole-medie imprese in Italia.

Le imprese medio-piccole sono quel particolare tipo di aziende che, affinché possano rientrare nella suddetta espressione<sup>39</sup>, devono badare a delle limitazioni e dei vincoli massimi per quel che riguarda il numero dei propri occupati e il fatturato conseguibile. Dati alla mano<sup>40</sup>, nel tessuto economico moderno, esse costituiscono la quasi totalità delle aziende che operano a livello europeo fungendo, quindi, da motore per la crescita economica e per l'innovazione e, in più, hanno un ruolo-chiave anche in ambito occupazionale e d'integrazione sociale.

**Tabella 2.1**

<b>Tipo</b>	<b>Occupati</b>	<b>Fatturato (Milioni di €)</b>	<b>Totale di bilancio (Milioni di €)</b>
Media impresa	< 250	≤ 50	≤ 43
Piccola impresa	< 50	≤ 10	≤ 10
Micro impresa	< 10	≤ 2	≤ 2

---

<sup>39</sup> L'abbreviazione PMI (o SME in inglese) è diffusa soprattutto nell'UE ed in varie organizzazioni internazionali. Negli USA non ne esiste una definizione condivisa, mentre in altri Paesi è usata l'abbreviazione SMB (*Small or Medium sized Business*).

<sup>40</sup> Si veda la sezione *Enterprise and Industry* della Commissione Europea.

In Italia, le PMI sono una realtà preponderante nel panorama imprenditoriale, infatti, a livello numerico, su un totale di circa 5 milioni di imprese ben il 99,9% rientrano nella categoria in esame. Spartendoci per i vari settori dell'economia vediamo che le PMI, prevalentemente le microimprese, trovano una loro sistemazione nel terziario e, in particolare, negli ambiti delle attività immobiliari, di ricerca e di commercio al dettaglio.

Per quanto riguarda quelle rientranti nella categoria di medio e piccolo, invece, notiamo che la quota relativa ai servizi subisce una contrazione poiché maggiormente interessate a settori quali quello industriale.

Le PMI rappresentano dunque la spina dorsale del nostro sistema produttivo nazionale e, in questo senso, dobbiamo renderle conto anche del contributo inerente alla realtà di un tasso di occupazione più elevato e alla creazione di un maggior valore aggiunto<sup>41</sup>.

**Tabella 2.2: Andamento demografico delle imprese italiane – Anni 2003-2009**

*Totale imprese e imprese artigiane (valori assoluti, tutti i settori)*

ANNO	Imprese registrate ( <sup>1</sup> )	Iscrizioni	Cessazioni ( <sup>2</sup> )	Saldo	Tasso di Crescita ( <sup>3</sup> )
<b>Totale imprese</b>					
2003	5.904.883	389.342	304.728	84.614	1,45%
2004	5.997.749	425.510	320.536	104.974	1,78%
2005	6.073.024	421.291	324.603	96.688	1,61%
2006	6.125.514	423.571	350.238	73.333	1,21%
2007	6.123.272	436.025	390.209	45.816	0,75%
2008	6.104.067	410.666	374.262	36.404	0,59%
2009	6.085.105	385.512	368.127	17.385	0,28%
<b>di cui: imprese artigiane</b>					
2003	1.444.569	113.567	96.814	16.753	1,17%
2004	1.462.747	124.884	105.447	19.437	1,35%
2005	1.476.182	121.413	106.187	15.226	1,04%
2006	1.483.957	121.339	110.875	10.464	0,71%
2007	1.494.517	137.304	124.783	12.521	0,84%
2008	1.496.645	125.484	120.027	5.457	0,37%
2009	1.478.224	108.542	124.456	-15.914	-1,06%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

<sup>41</sup> Dati relativi alla sezione PMI del sito della Confcommercio.

All'imprenditorialità è spesso stata accostata l'innovazione, consistente nell'introduzione di nuovi prodotti o tecniche di produzione.

Relativamente al mondo delle PMI, si può sostenere che il loro contributo a questa forma di sviluppo sia stato messo da parte vista la trascuratezza degli investimenti diretti in R&S<sup>42</sup>. Tuttavia, sebbene lo scarso contributo in tal senso, l'impatto delle PMI sull'innovazione ha avuto una serie di effetti non trascurabili.

Innanzitutto, le imprese di piccola o media dimensione sono tendenzialmente più propense ad affrontare delle innovazioni, anche radicali, sul mercato rispetto ad altri tipi di aziende. Inoltre, esistono dei settori in cui le PMI partecipano maggiormente alla fase innovativa, nello specifico, quelli in cui ad avere importanza è la conoscenza alta, mentre il tasso d'intensità del capitale e le economie di scala sono bassi.

Infine, le PMI non dispongono delle risorse di cui possono dotarsi le grandi imprese, dunque esse, sostanzialmente, si innovano tramite una forma di interazione con l'ambiente esterno sfruttando gli scambi di conoscenza<sup>43</sup>.

Insomma è plausibile rilevare come vi sia una forte interconnessione tra imprenditorialità, PMI ed innovazione. La prima trasforma la conoscenza di prodotti, processi e mercati in attività economica e le piccole-medio imprese danno il loro rilevante contributo introducendo innovazioni nell'economia<sup>44</sup>.

---

<sup>42</sup> Locuzione intesa a rappresentare quella parte di un'impresa industriale dedicata allo studio di innovazione tecnologiche volte al miglioramento dei prodotti o dei processi di produzione (Ricerca & Sviluppo, R&D in inglese).

<sup>43</sup> Quelli meglio noti, a livello internazionale, come "*knowledge spill-over*" (Acs. et al., 2006)

<sup>44</sup> Asheim B. e Gertler M., *The Geography of Innovation: Regional Innovation Systems*, in Fagerberg J., Mowery D. e Nelson R. (2005), *The Oxford Handbook of Innovation*, University Press, Oxford.

**Tabella 2.3: Andamento demografico delle imprese italiane – Anni 2003-2009**

ANNO	Imprese registrate ( <sup>1</sup> )	Iscrizioni	Cessazioni ( <sup>2</sup> )	Saldo	Tasso di Crescita ( <sup>3</sup> )
<b>Totale imprese</b>					
2003	5.904.883	389.342	304.728	84.614	1,45%
2004	5.997.749	425.510	320.536	104.974	1,78%
2005	6.073.024	421.291	324.603	96.688	1,61%
2006	6.125.514	423.571	350.238	73.333	1,21%
2007	6.123.272	436.025	390.209	45.816	0,75%
2008	6.104.067	410.666	374.262	36.404	0,59%
2009	6.085.105	385.512	368.127	17.385	0,28%
<b>di cui: imprese artigiane</b>					
2003	1.444.569	113.567	96.814	16.753	1,17%
2004	1.462.747	124.884	105.447	19.437	1,35%
2005	1.476.182	121.413	106.187	15.226	1,04%
2006	1.483.957	121.339	110.875	10.464	0,71%
2007	1.494.517	137.304	124.783	12.521	0,84%
2008	1.496.645	125.484	120.027	5.457	0,37%
2009	1.478.224	108.542	124.456	-15.914	-1,06%

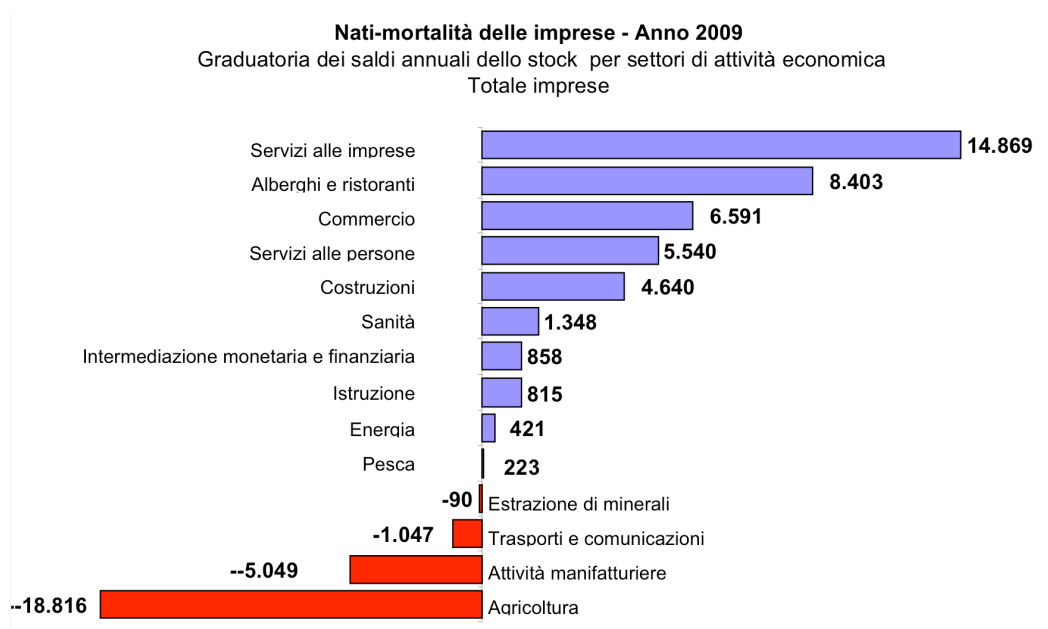
Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

**Tabella 2.4: Distribuzione dello stock delle imprese registrate per forma giuridica '03-'09**

	2003		2009		Var. % 2003-2009
	Valori assoluti	% sul totale	Valori assoluti	% sul totale	
Società di capitali	1.022.943	17,32%	1.308.503	21,50%	27,92%
Società di persone	1.225.899	20,76%	1.185.718	19,49%	-3,28%
Ditte individuali	3.462.667	58,64%	3.382.610	55,59%	-2,31%
Altre forme	193.374	3,28%	208.274	3,42%	7,71%
<b>TOTALE</b>	<b>5.904.883</b>	<b>100,00%</b>	<b>6.085.105</b>	<b>100,00%</b>	<b>3,05%</b>

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

**Figura 2.2**



Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese



## 2.3

### *Ruoli e obiettivi della piccola industria.*

Lo status di piccola industria risulta essere per le nostre imprese contemporaneamente un vincolo e un'opportunità<sup>45</sup>: di fatto le minori dimensioni possono rappresentare tanto un ostacolo alla crescita quanto una grande occasione di sviluppo futuro, legata però ad un cambiamento di approccio da parte di tutte le figure imprenditoriali.

Notiamo, infatti, che oggi tali figure professionali sono chiamate ad essere protagoniste di una grande trasformazione nella quale, ciascuna di loro, deve smettere l'abito propriamente *casual* da semplice produttore per vestire quello elegante da vero imprenditore: ciò significa che la piccola industria ha sempre più l'obbligo di una visione a 360 gradi, in cui tutte le azioni devono essere attivate in un'ottica globale di internazionalizzazione.

Termine, questo, che ormai è entrato di prepotenza nel linguaggio di tutti i giorni ma che, spesso, da molti viene adoperato per definire quelle che fino a dieci anni fa si chiamavano comunemente "esportazioni".

---

<sup>45</sup> Barone G. e Terranova S. (2009), *Le Pmi nell'area di libero scambio*, Franco Angeli Editore, Milano.

Il primo passo che dobbiamo compiere per essere dei veri imprenditori quindi è andare oltre la semplice equazione Internazionalizzazione=Export.

Infatti, internazionalizzare oggi non significa più solo esportare, ma anche divenire parte di un flusso costante di informazione e di conoscenza avente un carattere globale<sup>46</sup>.

Da ciò la piccola impresa del XXI secolo deve ripartire, legando la propria crescita al concetto di "essere in Rete", dove tale Rete, in un pianeta diventato più piccolo grazie all'avvento della Società dell'Informazione, prende sempre più la forma di un Partenariato, piuttosto che quella di un *network* o di una *joint venture*.

Il *Mare Nostrum*, quel Mediterraneo culla della civiltà, va sempre più inteso come catalizzatore di esperienze e di confronti<sup>47</sup>: in poche parole, bisogna esponenzialmente abituarsi all'Area mediterranea più come sistema di relazioni di imprese prima che di Stati.

Tutti ormai siamo abituati a ragionare in termini di Unione Europea, con la quale identifichiamo quello spazio, economico ma non ancora politico, che va dalle coste del Portogallo a quelle di Cipro e dalla Lapponia a Malta<sup>48</sup>.

---

<sup>46</sup> Calugi R. (2009), "Lo sviluppo dell'impresa in un contesto di *credit crunch*", in *Impresa & Stato*, n° 86, pp. 59-62

<sup>47</sup> Talia I. (2009), «*Il respiro lungo*» delle rive del Mediterraneo tra geopolitica e geoeconomia, Liguori, Napoli.

<sup>48</sup> Gaenzle S. (2008), "Policy-making and New Modes of Governance in the European Neighborhood Policy", *Paper* del Jean Monnet Chair/European Union Center, University of Miami

Se però ci soffermiamo a pensare al fatto che sulle sponde del Mediterraneo vivono oltre 250 milioni di persone distribuite in 22 Paesi, ci rendiamo allora conto dell'enorme valore strategico dell'Area mediterranea e soprattutto dell'importanza del ruolo a cui le piccole imprese europee sono chiamate a svolgere, specie nell'ottica di un periodo in cui l'allargamento a Est dell'Unione Europea rischia di porre i Balcani al centro dell'agenda politica di Bruxelles, a discapito proprio del Mediterraneo.

Un'Europa dai due pesi e dalle due misure finirebbe con l'essere un grave errore che ci porterebbe a pagarne le conseguenze per diversi anni a venire, poiché il Mediterraneo è e resta complementare, e non alternativo, a una crescita dell'Unione Europea verso Est.

Questa complementarità<sup>49</sup> non costituisce un semplice proclama o una dichiarazione d'identità, bensì un progetto comunitario in stato avanzato, che nel giro di poco tempo dovrebbe portare dei Paesi balcanici candidati all'adesione<sup>50</sup>, e bagnati dal Mediterraneo, a diventare membri effettivi dell'Unione.

Da qui è facile immaginare quale dovrà essere il ruolo delle piccole e medie imprese italiane.

La posizione strategica del nostro Paese, posta al centro tra Mediterraneo ed Europa e con lo sguardo puntato a Oriente, deve portare la piccola-medio impresa italiana ad essere il canale di trasmissione dell'Europa verso i settori produttivi dei Paesi balcanici, nordafricani e mediorientali<sup>51</sup>.

---

<sup>49</sup> Stocchiero A. (2009), *Mare Nostrum: cooperazione e nuove politiche dell'Unione Europea nel Mediterraneo*, Carocci, Roma.

<sup>50</sup> Il riferimento va a Croazia e Macedonia, ma tra i Paesi che hanno presentato domanda di adesione figurano anche Montenegro, Albania e Serbia.

<sup>51</sup> Caruso E. (2008), "La strategia di base per competere vittoriosamente", in *Impresa Oggi*, integrazione del vol. 5, cap. 2, pp. 24-29

E tutto ciò affinché quel sistema euro-mediterraneo di cui si parla da anni non resti solo sulla carta, specie ora che la linea dei confini d'Europa non corrisponde più a quella "cortina di ferro" che fino al 1989 spaccava in due il continente.

Il fatto che gli attori produttivi del nuovo spazio euro-mediterraneo siano, nella stragrande maggioranza dei casi, micro e piccole imprese cuce sulla Piccola Impresa italiana l'impegnativo abito della diplomazia economica.

Tornando a quanto detto poco fa a proposito del concetto di Rete, il nostro ruolo di imprenditori, di un Paese co-fondatore dell'Europa ma nato da una grande civiltà mediterranea, dovrà essere quello dei "tessitori", ovvero dovrà partire da noi l'impegno a costruire quei nodi che costituiranno la rete euro-mediterranea e lo si dovrebbe fare proprio partendo da quella dimensione, piccola appunto, su cui tanto si è scritto e tanto si è discusso.

E' un punto, questo, su cui è opportuno chiarire un aspetto. Spesso si parla in termini negativi del sistema produttivo italiano fondato su una struttura di PMI. Tale ragionamento si basa però su un termine di paragone esclusivamente europeo, perché chi vede la piccola impresa come un handicap lo fa guardando attraverso un prisma distorcente e con la pretesa di vedere in Italia il sistema produttivo francese o tedesco.

Guardare al nostro sistema produttivo di piccole imprese in un'ottica euro-mediterranea ci consente invece di renderci conto dell'enorme vantaggio di cui il nostro Paese può disporre, specie dinanzi ai grandi cambiamenti politici prima citati<sup>52</sup>.

---

<sup>52</sup> Sulla base delle sinergie commerciali ed umane, per una piccola impresa italiana infatti è più facile coinvolgere in un *network* una piccola impresa egiziana, algerina o croata, piuttosto che possa accadere la stessa cosa da parte di una grande impresa francese ad esempio.

In epoca di globalizzazione sembra un paradosso, eppure non lo è. In molti Paesi nordafricani e mediorientali la percezione della grande impresa europea e multinazionale è negativa, forse, e soprattutto, per il maggiore e prevalente peso contrattuale che queste praticano nei loro riguardi.

Tuttavia, fatto sta che per i giganti economici continentali risulta arduo farsi portavoce di una proposta di Partenariato, quando dall'altra parte trovano un soggetto molto più piccolo e collocato in una realtà antropologicamente diversa da quella europea.

Ecco, il vantaggio italiano è costituito proprio dalle nostre piccole imprese le quali, grazie alla loro dimensione *small*, possono parlare lo stesso linguaggio con le loro omologhe nordafricane, mediorientali e anche balcaniche, e stipulare accordi nella logica del co-sviluppo e con poteri contrattuali equilibrati.

Una sorta di esperanto, una chiave d'accesso per la creazione di vincoli tra soggetti economici simili che regolano i propri rapporti appunto sul concetto paritario di "partner". Un approccio tale da consentire con successo la costruzione di gruppi pluri-proprietari, dove le imprese si alleano e si sviluppano pur conservando ognuna la propria indipendenza e singolarità, diventando Grandi ma restando Piccole.

Questa è la chiave di volta di un approccio al Mediterraneo fondato sullo sviluppo sostenibile: un vantaggio che solo una piccola impresa può avere, perché, come detto, più sono ampie le dimensioni dell'azienda e più viene meno il concetto stesso di Partenariato.

Alleanze, partenariati, *network* e *joint venture*, tutti concetti questi che indicano palesemente come i problemi legati allo sviluppo della competitività sulle sponde del Mediterraneo abbiano necessità di una risposta unanime, in altre parole di "fare sistema"<sup>53</sup>.

---

<sup>53</sup> Oggi tutto ciò è facilitato dalla diffusione delle nuove tecnologie informatiche, anche nella sponda Sud; di questo se n'è resa conto anche Confindustria e la dimostrazione sta nei numerosi accordi stipulati in materia, ad esempio attraverso Assafrica & Mediterraneo e Piccola Industria.

## 2.4

### Un'analisi dei PTM: tra occasioni potenziali e obiettivi mancati.

I Paesi terzi mediterranei (PTM<sup>54</sup>) costituiscono la via d'uscita naturale nonché una zona fondamentale dal punto di vista strategico, sia a livello politico che a livello economico, per i Paesi facenti parte dell'Europa e, in particolare, per l'Italia. Inoltre, dati i continui e consistenti transiti che lo attraversano, dai flussi di merci e servizi a quelli umani, finanziari, energetici e dell'informazione, fungono da anello di congiunzione con i due continenti di Africa e Asia.

Successivamente al tanto discusso progetto che avrebbe visto il lancio della zona di libero scambio (ZTL) euro-mediterranea, la cui partenza era prevista proprio ora nel 2010<sup>55</sup>, si sarebbe dovuta aprire una serie abbondante di occasioni, prevalentemente in ambito economico, condotta sulla scia del fatto che i PTM negli ultimi anni sono riusciti a mantenere delle soddisfacenti dinamiche per quanto riguarda la propria crescita sostenuta, oltre a poter contare sulla disponibilità di rilevanti capacità non ancora

---

<sup>54</sup> Con tale sigla ci riferiremo a quei Paesi delle sponde meridionali ed orientali del bacino mediterraneo che partecipano al programma di cooperazione nato con la dichiarazione di Barcellona nel 1995. Attualmente sono: Algeria, Egitto, Israele, Giordania, Libano, Marocco, Siria, Tunisia, Turchia e ANP.

<sup>55</sup> In realtà, si è dimostrata del tutto improbabile una sua concreta attivazione per via di continui ritardi ed allungamento dei tempi di negoziati, e successive ratifiche, dei cosiddetti "accordi di associazione" tra UE e alcuni PTM.

totalmente sfruttate di risorse che, di fatto, le rendono delle economie affette da vulnerabilità ma, tuttavia, molto interessanti.

Ad ogni modo, occorre constatare come, nonostante il Partenariato economico Euro-Mediterraneo abbia avuto la sua prima manifestazione già nel 1995, le evoluzioni dei processi di liberalizzazione economica e di integrazione delle produzioni non abbia registrato nell'Area in esame che dei modesti passi in avanti al giorno d'oggi<sup>56</sup>. Questa giacenza, ad uno stato praticamente ancora iniziale dello sviluppo, mista al disequilibrio nel confronto con le economie europee, risultano essere una variabile di forte debolezza e di perenne instabilità in tutta l'Area e, allo stesso tempo, un rivale ostico per quanto riguarda i processi di integrazione sia orizzontali (Sud-Sud) che verticali (Nord-Sud).

Negli ultimi dieci anni, a rinforzare questo ritardo, ha senz'altro dato un contributo il processo che ha portato l'UE ad allargarsi, con la diretta conseguenza di una forte ripresa dei legami economici con le economie dei Paesi dell'Europa dell'Est, come pure il crescente interesse evidenziato dagli Stati europei nei confronti dei mercati asiatici.

Purtroppo, quest'ultimo periodo a cui ci si riferisce, non ha registrato una riduzione delle distanze sotto un aspetto sistemico e convergente dei rispettivi sistemi politici, sociali e culturali; bensì ha visto la creazione di nuovi divari e l'acutizzarsi di serie contrapposizioni sparse un po' a macchia d'olio lungo le varie rive del Mediterraneo.

---

<sup>56</sup> Aghrout A. (2007), "Embracing Free Trade: The EU's Economic Partnership with Mediterranean partners", *Intereconomics Working Paper* n° 10, March, Bruxelles: Centre for European Policies Studies



E' vero che i Paesi facenti capo alla sponda Sud del bacino mediterraneo, seppur in seguito all'adesione ai principi del Partenariato Euro-Mediterraneo, manifestano tuttora la tangibilità con il retaggio storico frutto della dipendenza coloniale; allo stesso modo si caratterizzano per un'esponentiale marginalità nei confronti dei livelli di sviluppo mondiale. Tutti fattori questi che, nella pratica, finiscono con l'orientare in senso verticale i propri sistemi economici esprimendo, così, delle accentuate dipendenze nei confronti dell'estero, principalmente dai mercati europei.

Così, l'Area comprendente tutti i Paesi della sponda a sud del bacino, finisce sempre di più col porsi al centro di una rilevante contraddizione<sup>57</sup>: da una parte, a causa della sua localizzazione geografica e dell'interesse rispetto alle risorse energetiche, risulta strategicamente considerevole ma, dall'altra, si configura come una zona sempre più incapace di gestione e promozione dell'integrazione al suo interno, nonché di partecipazione attiva alle dinamiche che muovono il processo d'internazionalizzazione.

Essendo, dunque, oramai diffusa l'opinione che lo spostamento del baricentro del commercio mondiale è puntato a Oriente, con implicazioni dirette per gli scenari geoeconomici internazionali, e con l'aspetto del tutto significativo giocato dal ruolo dell'Area mediterranea in funzione di snodo per le rotte commerciali e per gli sviluppi degli investimenti, va calcolato il rischio che i PTM, in quanto ambito d'interesse per gli investimenti europei, possano perdere di attrattività e andare incontro ad un ulteriore indebolimento dell'intera Regione che terminerebbe con l'essere relegata a quella di semplice transito per le merci europee.

Nel quindicennio che va dal 1995 ai giorni nostri la maggior parte dei Paesi dell'Area si sono sviluppati ad un tasso reale che ha

---

<sup>57</sup> Cfr. Zupi M. (2008), *La proiezione del sistema-Italia nel Mediterraneo*, Carocci, Roma.

superato il 3% e, secondo le stime frutto delle analisi del Fondo Monetario Internazionale (FMI), nei prossimi anni si dovrebbe attestarne il mantenimento, eccezion fatta per alcuni casi caratterizzati da un costante clima d'insicurezza ed instabilità politica<sup>58</sup>.

L'estrema vicinanza del tasso di crescita della forza-lavoro con quello di produzione è stata la causa di una stagnazione nei confronti della produttività per lavoratore la quale, mediamente, è stata molto inferiore a quella che si è realizzata in vari Paesi del Sud-Est asiatico ed in quelli di più recente ingresso nell'UE<sup>59</sup>.

I Paesi arabi del Mediterraneo rispecchiano tuttora un costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP) che è decisamente più basso rispetto a quello presente nell'Area europea, indicatore, questo, del fatto che il salario inferiore ha la capacità di compensare la debolezza sul piano della produzione, oppure che a un basso costo del lavoro è facilmente associabile un alto livello di produttività relativa<sup>60</sup>.

Nel passato recente i Paesi del Mediterraneo meridionale ed orientale hanno conseguito dei buoni progressi in riferimento alla liberalizzazione dei commerci con l'estero e ne sono stati capaci grazie a delle progressive diminuzioni che hanno riguardato le restrizioni sia tariffarie che non tariffarie. Il totale dei flussi commerciali, chiuso fino agli anni Novanta in una condizione di stagnazione, ha cominciato a crescere a partire dal 1995.

Tuttavia, malgrado gli aspetti positivi conseguiti coi processi di liberalizzazione, è ancora presente nell'Area un elevato livello di protezionismo al punto che, mentre si erano realizzati consistenti

---

<sup>58</sup> Soprattutto ci si riferisce a Libano, Siria ed ANP.

<sup>59</sup> Dati relativi all'elaborazione del *World Development Indicators 2009* della Banca Mondiale.

<sup>60</sup> Secondo le statistiche presentate dal *World Economic Outlook* del FMI degli ultimi anni.

abbattimenti tariffari all'inizio del nuovo millennio tra quei Paesi che avevano un reddito medio-basso, soltanto di recente numerosi PTM hanno registrato progressi in tale senso.

Negli ultimi quindici anni i sistemi-Paese dei partner mediterranei hanno dovuto confrontarsi con diverse difficoltà facenti capo proprio al processo di liberalizzazione del commercio in corso nel settore manifatturiero, e prevalentemente nelle branche del tessile e dell'abbigliamento<sup>61</sup>.

In più, successivamente alla progressione della liberalizzazione, nella bilancia commerciale dei PTM si è rilevato un deficit in crescita con l'UE che, solamente in modo parziale è stato compensato dalle entrate provenienti dal settore turistico e dalle rimesse. Tali tendenze riflettono che la composizione delle importazioni dall'Europa, prevalentemente fondata sui beni di consumo, ha concorso a imporre una forte pressione sulla competitività delle industrie locali durante la fase iniziale del processo di liberalizzazione<sup>62</sup>. In maniera opposta si sono comportati invece i prodotti europei visto che l'impatto di segno negativo atteso sulle esportazioni di frutta e verdura è stato compensato abbastanza discretamente dalle decisioni di introdurre dei calendari di produzione oltre che una vasta gamma di barriere non tariffarie<sup>63</sup>.

Partecipare all'economia globale, per i Paesi dell'Area meridionale mediterranea, ha significato basarsi soprattutto sul valore essenziale di certi tipi di attività economiche che, per natura,

---

<sup>61</sup> Stime fornite dall'OCSE nel 1997 infatti mostravano che circa il 60% delle imprese industriali (soprattutto in Marocco e Tunisia) non sarebbero sopravvissute alla liberalizzazione delle importazioni dei prodotti europei.

<sup>62</sup> Assunti relativi al workshop congiunto tra European Research Forum e Banca Mondiale, intitolato *The Nature of the Euro-Mediterranean Trade and the Prospects for Regional Integration*, presentato al Cairo nel 1999.

<sup>63</sup> Ci si riferisce sia a norme tecniche (qualità, marchio) che ad altre relative all'igiene e alla sicurezza alimentare ed ambientale.

si presentano volatili e soggette alla ciclicità degli andamenti: in primo luogo, ci riferiamo alle materie prime energetiche ed agricole (le prime gestite dall'esterno mentre le seconde soggette alle misure protezionistiche europee) e, poi, gli ingenti flussi turistici, i quali nella sostanza si sono presentati come il vero e principale fattore d'internazionalizzazione nel Mediterraneo degli ultimi tempi.

In maniera molto meno accentuata sono stati interessati invece i distretti manifatturieri e di tipo agro-industriale che hanno puntato maggiormente su tecniche di lavorazione molto tradizionali e, di fatto, molto poco capaci di mettersi in concorrenza a livello internazionale.

L'ampiezza della composizione dell'export tra l'altro è consistita in una vulnerabilità più accentuata e in un'estrema volatilità degli scambi se posta davanti a dei plausibili ed eventuali shock della domanda. Aldilà delle elevate barriere tariffarie, occorre sostenere come sia stata la struttura della specializzazione nella Regione a non essere d'attrazione per gli investimenti stranieri in quanto, basandosi principalmente su prodotti agricoli ed energetici, si sono dimostrati di relativo interesse da parte delle imprese multinazionali.

L'apertura del commercio agisce sulla crescita dell'economia soltanto se esistono determinate condizioni che avvengono allo stesso tempo, ovvero, se esistono delle istituzioni che favoriscano un contesto di crescita e che siano in grado di adempiere alla fornitura di quegli aiuti che sono opportuni per i sistemi economici locali soprattutto durante la loro fase di transizione. In funzione di ciò è necessario analizzare la situazione di alcuni indicatori essenziali cioè il cosiddetto *business climate* (che è il rischio-Paese), il grado di qualità del quadro regolatorio ed, inoltre, l'efficienza e la

competitività comparata internazionale dei vari Paesi di cui si sta trattando.

Infine, possiamo sostenere, sulla base di studi ed elaborazioni da parte di autorevoli fonti di carattere internazionale<sup>64</sup>, che i PTM si possono suddividere, in linea di massima, in due gruppi, e questo riferendosi a elementi come il livello di libertà economica e quello, appunto, di rischio-Paese<sup>65</sup>.

**Tabella 2.5: Indicatori di Libertà economica e "Business Climate"**

Economia	Libertà economica (punteggio)	Facilità di fare affari (posizione in classifica)	Inizio di un'attività imprenditoriale		Acquisizione di una licenza		Ottenimento del credito		Tasse da pagare	Applicazione dei contratti	Protezione degli investitori
			Tempo impiegato (in giorni)	Costo (% del reddito pro capite)	Indice dei diritti legali	Indice di informazione sul credito	Aliquota fiscale totale (% profitti)	Tempo (giorni)			
	2004	2006	2006	2006	2006	2006	2006	2006	2006	2006	2006
Algeria	4.6	116	24	58.9	3	2	76.4	397			
Egitto	6.1	165	19	1002.0	1	2	50.4	1010			4.3
Israele	7.1	26	34	91.1	8	5	39.1	585			
Giordania	6.8	78	18	503.2	5	2	31.9	342			4.3
Libano		86	46	176.9	4	5	37.3	721			5
Marocco	5.7	115	12	264.9	3	1	52.7	615			4.3
Siria	5.4	130	43	298.0	5	0	35.5	872			
Tunisia	6.3	80	11	1031.9	3	3	58.8	481			3.3
Turchia	6.0	91	9	150.2	3	5	46.3	420			5.3
West Bank e Gaza		127	93	823.4	5	3	31.5	700			
Bulgaria	6.3	59	32	301.1	6	3	43.5	440			6
Cile	7.4	24	27	125.2	4	6	26.3	480			6.3
Cina	5.7	108	48	101.1	2	3	77.4	292			4.3
Ungheria	7.4	60	38	279.1	6	5	60.6	335			4.3
India	6.7	138	71	678.5	4	2	95.2	1,420			6
Malesia	6.7	25	30	85.1	8	6	35.2	450			6
Polonia	6.7	74	31	92.7	4	4	38.4	980			5.7
Romania	5.7	71	11	185.8	4	5	57.7	335			5.7

Fonte: Fraser Institute (2004); The World Bank, Doing Business (2005).

<sup>64</sup> Si veda il Fraser Institute, *Economic of Freedom Indicators* (2004) e la Banca Mondiale, *Doing Business* (2005).

<sup>65</sup> Da un lato abbiamo Egitto, Marocco, Siria, Algeria e ANP, che presentano maggiori debolezze sia rispetto agli altri PTM che verso i concorrenti asiatici; dall'altro invece Libano, Tunisia, Giordania e Israele che presentano minori differenze rispetto ad entrambe le categorie.

**Tabella 2.6: Scambi di merci con i Paesi dell'Area MEDA***(valori in milioni di euro e variazioni percentuali sul periodo corrispondente)*

Paesi	Esportazioni						Pesi percentuali	
	2004	2005	2006	2007	2008	Gen.-lug. 2009	Gen.-lug. 2009	
Algeria	1.238 5,9	1.340 8,2	1.558 16,3	1.848 18,6	3.008 62,8	1.745 3,0	14,3	
Egitto	1.352 12,5	1.387 2,7	1.539 10,9	2.147 39,5	2.906 35,3	1.605 -5,1	13,2	
Giordania	322 9,5	326 1,3	373 14,3	401 7,5	426 6,5	233 -8,9	1,9	
Israele	1.339 10,4	1.544 15,3	1.636 6,0	1.788 9,3	1.843 3,1	925 -18,8	7,6	
Libano	765 15,7	786 2,8	776 -1,2	732 -5,7	774 5,7	453 -4,0	3,7	
Marocco	945 5,9	1.012 7,1	1.148 13,4	1.440 25,4	1.689 17,3	816 -23,5	6,7	
Siria	552 17,1	680 23,2	664 -2,4	932 40,3	1.030 10,5	394 -39,7	3,2	
Territori Palestinesi	2,2 9,0	1,7 -19,9	1,8 4,3	2,1 17,8	3,6 65,9	3,1 296,3	0,0	
Tunisia	2.094 6,0	2.436 16,3	2.590 6,3	2.906 12,2	2.948 1,5	1.459 -21,0	12,0	
Turchia	5.687 20,5	6.167 8,4	6.760 9,6	7.192 6,4	7.496 4,2	3.133 -35,5	25,7	
Libia <sup>(1)</sup>	1.502 9,8	1.365 -9,1	1.403 2,8	1.623 15,7	2.639 62,5	1.411 -2,0	11,6	
<b>TOTALE PAESI</b>	<b>15.798</b> 13,1	<b>17.046</b> 7,9	<b>18.449</b> 8,2	<b>21.011</b> 13,9	<b>24.762</b> 17,9	<b>12.178</b> -19,4	<b>100,0</b>	

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

**Tabella 2.7: Scambi di merci con i Paesi dell'Area MEDA***(valori in milioni di euro e variazioni percentuali sul periodo corrispondente)*

Paesi	Importazioni						Pesi percentuali	
	2004	2005	2006	2007	2008	Gen.-lug. 2009	Gen.-lug. 2009	
Algeria	4.824 3,1	6.143 27,3	8.022 30,6	6.099 -24,0	8.597 41,0	4.179 -12,9	26,3	
Egitto	1.280 28,7	1.279 -0,1	2.170 69,7	1.821 -16,1	2.247 23,4	850 -37,2	5,4	
Giordania	20 68,9	24 19,3	29 25,2	27 -10,1	57 116,8	28 -13,7	0,2	
Israele	903 11,9	864 -4,3	995 15,0	966 -2,9	1.157 19,8	628 -19,2	4,0	
Libano	20 -44,5	23 14,5	24 4,5	29 19,2	35 21,2	11 -46,0	0,1	
Marocco	467 1,7	496 6,1	541 9,2	625 15,4	609 -2,6	245 -38,7	1,5	
Siria	746 -2,8	916 22,9	717 -21,8	927 29,4	818 -11,8	265 -48,8	1,7	
Territori Palestinesi	0,6 -7,5	1,1 74,8	1,1 6,5	1,5 28,9	0,7 -50,5	0,3 3,6	0,0	
Tunisia	1.958 22,3	1.854 -5,3	2.101 13,3	2.454 16,8	2.329 -5,1	1.268 -16,0	8,0	
Turchia	3.971 19,1	4.364 9,9	5.410 24,0	5.340 -1,3	5.585 4,6	2.613 -30,0	16,5	
Libia <sup>(1)</sup>	6.356 21,6	9.800 54,2	12.656 29,1	13.979 10,5	17.390 24,4	5.784 -45,9	36,4	
<b>TOTALE PAESI</b>	<b>20.546</b> 14,7	<b>25.765</b> 25,4	<b>32.666</b> 26,8	<b>32.268</b> -1,2	<b>38.826</b> 20,3	<b>15.871</b> -33,4	<b>100,0</b>	

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

**Tabella 2.8: Scambi di merci con i Paesi dell'Area MEDA***(valori in milioni di euro e variazioni percentuali sul periodo corrispondente)*

Paesi	Saldi						Saldi normalizzati <sup>(1)</sup>
	2004	2005	2006	2007	2008	Gen.-lug. 2009	Gen.-lug. 2009
Algeria	-3.586	-4.803	-6.464	-4.251	-5.589	-2.434	65,9
	-75	-1.217	-1.660	2.212	-1.338	668	
Egitto	71	108	-631	326	658	756	30,8
	-135	37	-739	957	333	418	
Giordania	302	302	343	374	369	205	78,9
	20	1	41	31	-5	-19	
Israele	436	679	642	822	686	298	19,2
	30	243	-38	180	-136	-65	
Libano	744	763	752	704	739	442	95,2
	120	18	-11	-49	35	-9	
Marocco	478	516	606	815	1.080	571	53,8
	45	38	90	209	265	-96	
Siria	-194	-236	-53	4	211	128	19,5
	102	-42	183	57	207	-7	
Territori Palestinesi	1,6	0,7	0,7	0,7	2,8	2,8	81,3
	0,2	-0,9	0,0	0,0	2,2	2,3	
Tunisia	136	583	489	451	620	191	7,0
	-240	446	-94	-38	169	-148	
Turchia	1.716	1.803	1.350	1.852	1.911	520	9,1
	330	87	-453	502	59	-603	
Libia <sup>(2)</sup>	-4.855	-8.436	-11.253	-12.355	-14.752	-4.373	-60,8
	-996	-3.581	-2.817	-1.102	-2.396	4.875	
<b>TOTALE PAESI</b>	<b>-4.748</b>	<b>-8.719</b>	<b>-14.217</b>	<b>-11.258</b>	<b>-14.064</b>	<b>-3.693</b>	<b>-13,2</b>
	-798	-3.971	-5.498	2.959	-2.806	5.017	

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

## 2.5

### I rapporti dei PTM con l'Unione Europea.

I traffici dell'interscambio tra i PTM e l'UE hanno le caratteristiche di essere molto dipendenti e verticali<sup>66</sup>. Proprio l'UE, infatti, occupa il primo posto sul podio dei partner commerciali con i PTM sulla base di quote totali che rappresentano oltre il 50% delle loro importazioni e circa il 60% delle esportazioni anche se, rispetto agli scorsi anni, sono stati rilevate delle contrazioni importanti nei flussi di scambio per via dell'imposizione dei concorrenti asiatici al centro del mercato, da un lato, e della rilevanza delle economie del Golfo successivamente al boom petrolifero e all'aumento del livello di integrazione intra-area dall'altro.

Mediamente, l'aumento del grado di integrazione economica tra PTM e UE ha subito un'accelerazione a partire dalla seconda metà degli anni Novanta per poi presentare un ridimensionamento. In uno sguardo complessivo possiamo notare che i risultati di segno positivo risultano di relativo spessore se paragonati con le quote di altre economie emergenti vicine, ci si riferisce di base ai cosiddetti PECO (Paesi dell'Europa centro-orientale), e ciò sembra aver portato ad un parziale effetto di diversione di commercio dai PTM. Il senso di questo nuovo posizionamento strategico si può ricollegare,

---

<sup>66</sup> Elaborazione dei concetti relativa agli *Handbook of Statistics* dell'UNCTAD dal 2007 al 2009.



volendo, allo spostamento propriamente geografico verso l'esterno dell'Europa di quelle produzioni che utilizzano in maniera intensiva il lavoro come input<sup>67</sup>. Per integrare le analisi di esportazioni ed importazioni risulta di grande utilità il riferimento al "traffico di perfezionamento passivo". Con la presente espressione si vuole indicare quell'indice che misura la quota d'interscambio di prodotti semi-lavorati, ovvero quella tipologia di prodotti che si esportano per il completamento di alcune fasi di elaborazione ulteriore e che, in seguito, possono dar luogo a beni che vengono reimportati in qualità di semi-lavorati<sup>68</sup>.

I PECO, grazie a diversi elementi come la loro lunga tradizione, la vicinanza ai poli industriali europei, la dotazione di forza-lavoro relativamente più specializzata e le effettive o le prospettive di adesione all'UE, li hanno sicuramente resi il punto di riferimento principale in termini di delocalizzazione delle fasi produttive, sebbene caratterizzati da una dinamica salariale più sostenuta<sup>69</sup>.

Dal 1995 agli anni più recenti l'Unione Europea ha subito un calo complessivo nella sua Area relativamente alle quote di mercato, e ciò è stato ovviamente accusato anche dai suoi Paesi membri principali come Italia, Germania e Francia. Una delle cause primarie di questo calo è naturalmente costituita dalla salda presenza della concorrenza asiatica all'interno delle relazioni commerciali planetarie e i riflessi di tale tendenza non hanno risparmiato le proprie ripercussioni all'interno del bacino mediterraneo. Queste economie emergenti, relative all'Asia sia occidentale che sud-orientale, infatti, hanno ottenuto quella fetta di

---

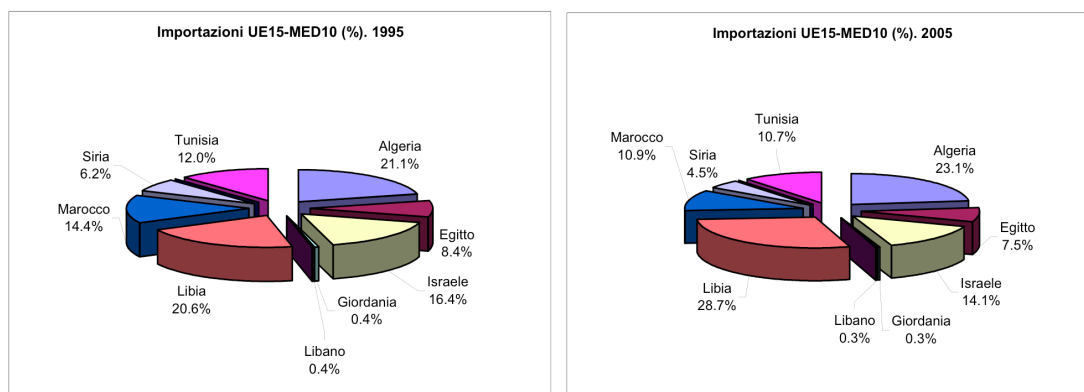
<sup>67</sup> Giusti S. (2007), "Central European Countries' Politics after joining EU", *ISPI Working Paper* n° 23, Novembre, Milano

<sup>68</sup> Ci siamo già riferiti ad esso ma si voleva precisarne che si tratta del sistema noto come *outward processing trade*.

<sup>69</sup> Elaborazione di dati COMEXT ricavati dal database di Eurostat.

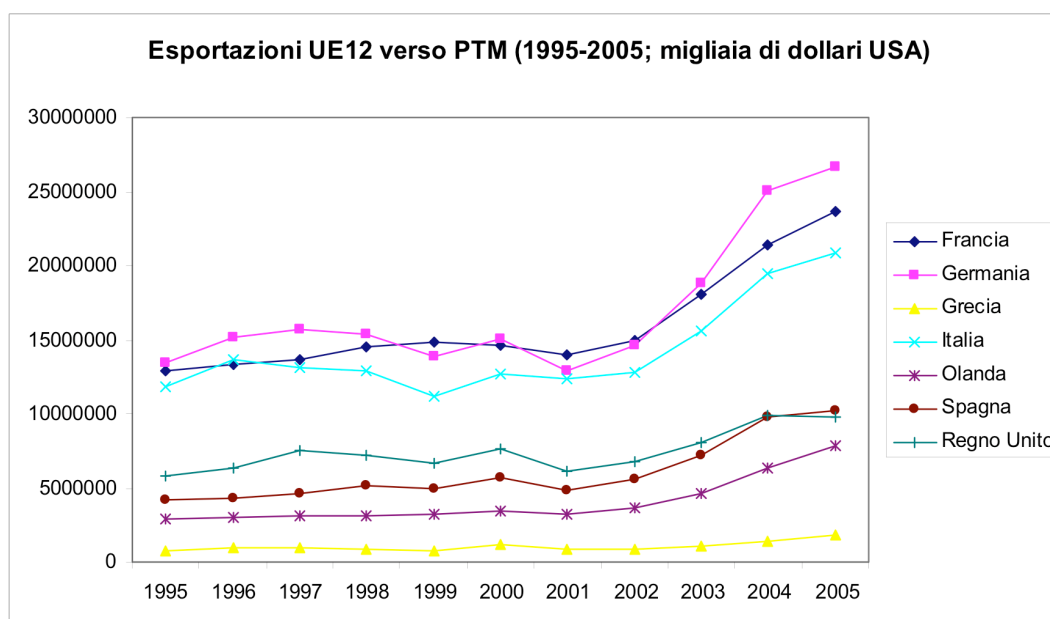
mercato in cui l'UE ha subito l'arretramento finendo col detenerne oggi una parte decisamente significativa.

**Grafico 2.1**



Fonte: OCSE.

**Grafico 2.2**



Fonte: OCSE,

Sulla base di alcune considerazioni sostenute e di altre che verranno meglio specificate, è possibile registrare una serie di fatti concreti. Innanzitutto, seppur vicinanza geografica e retaggio

coloniale siano elementi che possono giocare a favore, le statistiche sia assolute che percentuali parlano chiaro dicendo che la totalità dei partner mediterranei costituisce un mercato di relativa importanza per l'UE. Secondariamente, nel periodo in esame, l'interesse degli investimenti europei ed i flussi commerciali si sono orientati più verso i Paesi dell'Est europeo che dai PTM.

Possiamo aggiungere che i rapporti commerciali tra gli stessi PTM e l'UE resta basato su di un sistema di scambio dal sapore coloniale e rappresentato da prodotti semi-lavorati ed agricoli in cambio di beni capitali e prodotti intermedi dall'Europa. Infine, l'export di beni di consumo di massa, diretti verso Paesi che presentano un basso potere d'acquisto, stanno praticamente diventando monopolio per alcuni grandi esportatori (quali Cina e India, ma anche Thailandia) che, sfruttando le immense economie di scala insieme alla manodopera dai prezzi eccezionalmente contenuti, riescono a favorire una straordinaria competitività che finisce con il lasciare le imprese europee e domestiche al di fuori del mercato.

In piena contrapposizione alle dinamiche dei traffici del commercio tra Nord e Sud ritroviamo un modesto livello d'integrazione regionale tra i PTM stessi, con una quota di interscambi che rappresenta meno del 10% del totale degli scambi<sup>70</sup>. Le motivazioni alla base di questa tendenza sono molteplici e, tra le principali, vanno certamente annoverate l'alto livello protezionistico manifestato con i vicini e la moltitudine di vincoli amministrativi di vario genere. Ad ogni modo, non ci si

---

<sup>70</sup> Dati sul commercio interarabo tratti dall'Arab Monetary Fund (AMF).

riferisce sempre e solo a motivazioni di ordine economico ma spesso i problemi riflettono questioni di carattere politico<sup>71</sup>.

Ad ostacolare in modo consistente i processi volti all'integrazione commerciale orizzontale del Sud hanno anche contribuito il fatto di essere dotati di un livello di tecnologia abbastanza simile tra i vari sistemi produttivi della Regione, nonché una specializzazione concorrenziale per vari prodotti del settore agricolo e la forza con cui hanno inciso le risorse naturali sui sistemi economici di una serie di Paesi appartenenti alla sponda sia meridionale che orientale.

Questo tipo di integrazione regionale, con la sua scarsità, ha condotto alla creazione di un tipo di sistema di genere *hub-&-spoke* nelle relazioni commerciali con l'UE. Praticamente, i singoli Stati fungono da satellite verso il perno principale, costituito dall'UE, la quale ha un accesso facilitato ai loro mercati che però, d'altro canto, non godono di un collegamento tra essi ben strutturato. Questa fortemente limitata integrazione orizzontale costituisce un freno di notevole portata in quanto a capacità di diversificare l'export e di creare un tipo di attività dotate di un alto valore aggiunto, finendo così per rendere impossibile l'accesso ai vantaggi notoriamente conseguibili in un commercio di matrice intra-industriale.

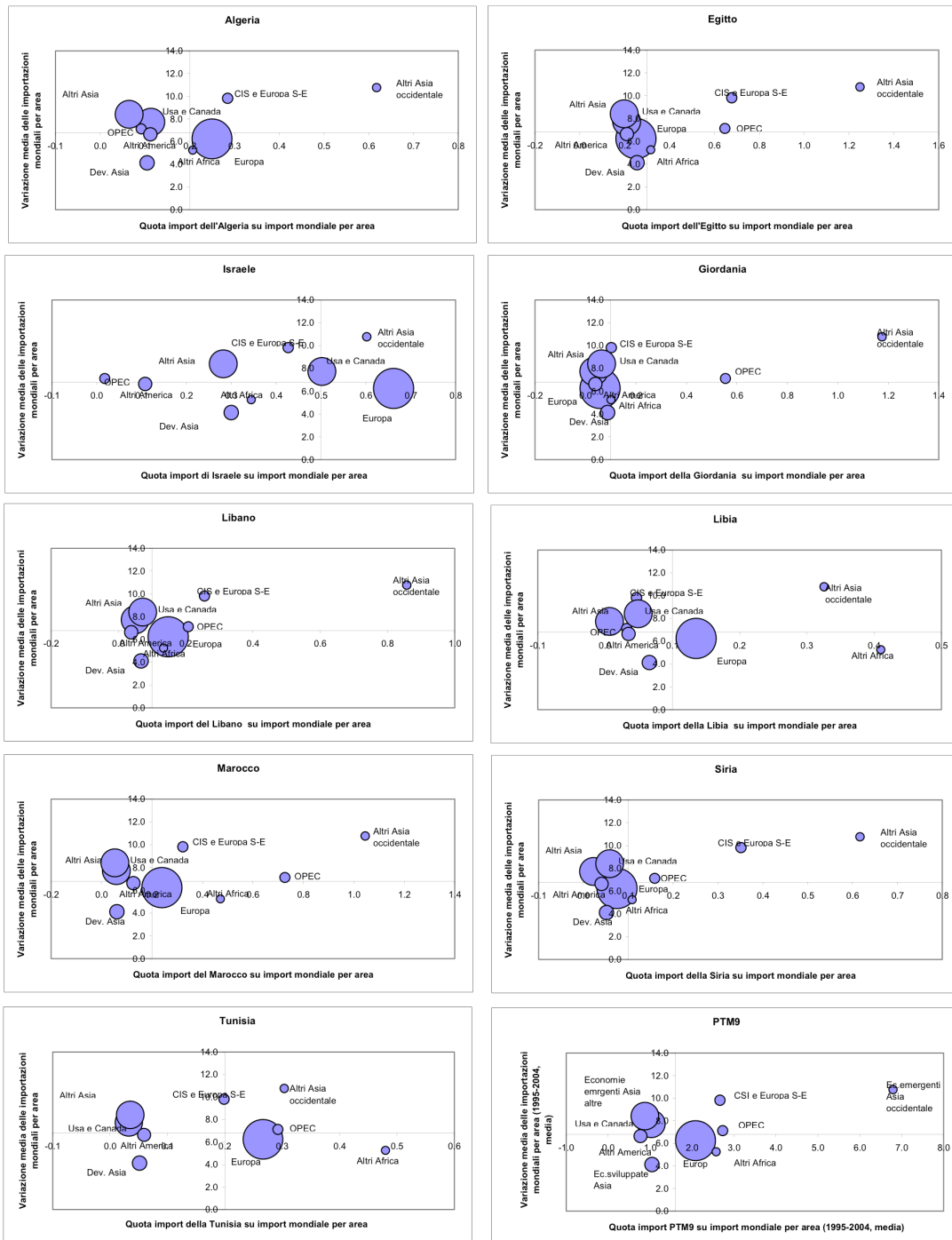
In più, agli investimenti esteri non è consentito di espandersi nei mercati vicini vista la difficoltà ad accedervi e, trattandosi molto frequentemente di mercati piccoli e sottosviluppati, non hanno vita facile neanche in funzione dell'integrazione all'interno di catene produttive globali che, com'è noto, hanno bisogno di flussi ingenti di scambio che passino tramite frontiere permeabili.

---

<sup>71</sup> Oltre all'annosa questione relativa al conflitto fra Israele e ANP, occorre citarne anche un'altra che ha smorzato il commercio tra Algeria e Marocco, cioè il problema del Sahara occidentale.

Dunque, la scelta su dove localizzare le multinazionali si sono indirizzate soprattutto nei confronti del Sud-Est asiatico, essendo questa un'Area in cui il livello di integrazione in tale senso ha raggiunto e consolidato dei buoni risultati.

**Grafico 2.3**



Fonte: elaborazione su dati Unctad, Handbook of Statistics.

## 2.6

### Le relazioni dei PTM con l'Italia.

Storia, geografia e cultura sono i tre elementi principali che rendono le relazioni commerciali dell'Italia con i PTM una questione di carattere fondamentale ed un punto-chiave nei rapporti di tipo economico-commerciale<sup>72</sup>. Ciò è reso evidente, anche al giorno d'oggi, visto il suo ruolo e la sua rilevanza quale partner nella gran parte dei Paesi che si affacciano nella Regione. L'Italia, infatti, negli ultimi anni, è stata sul podio dei fornitori europei, insieme alla Francia e alla Germania, con un quantitativo che sfiorava il quinto delle esportazioni totali dell'Unione Europea e con una quota che, fino ai giorni nostri, ha mantenuto un livello abbastanza equiparato. Occorre rilevare, tuttavia, che il momento più forte di crescita delle esportazioni si è registrato nel decennio che va dal 1995 al 2005 e che ha toccato principalmente Algeria, Tunisia, Marocco e Libia.

L'Italia ha sempre conservato una posizione preferenziale, consistita in un rapporto commerciale ed umano collaborativo e reciproco con i partner sull'altra sponda del Mediterraneo, rispetto alle altre Nazioni europee<sup>73</sup>. La sua specializzazione geografica relativa nei confronti dell'UE a 15 mediamente si attesta sopra

---

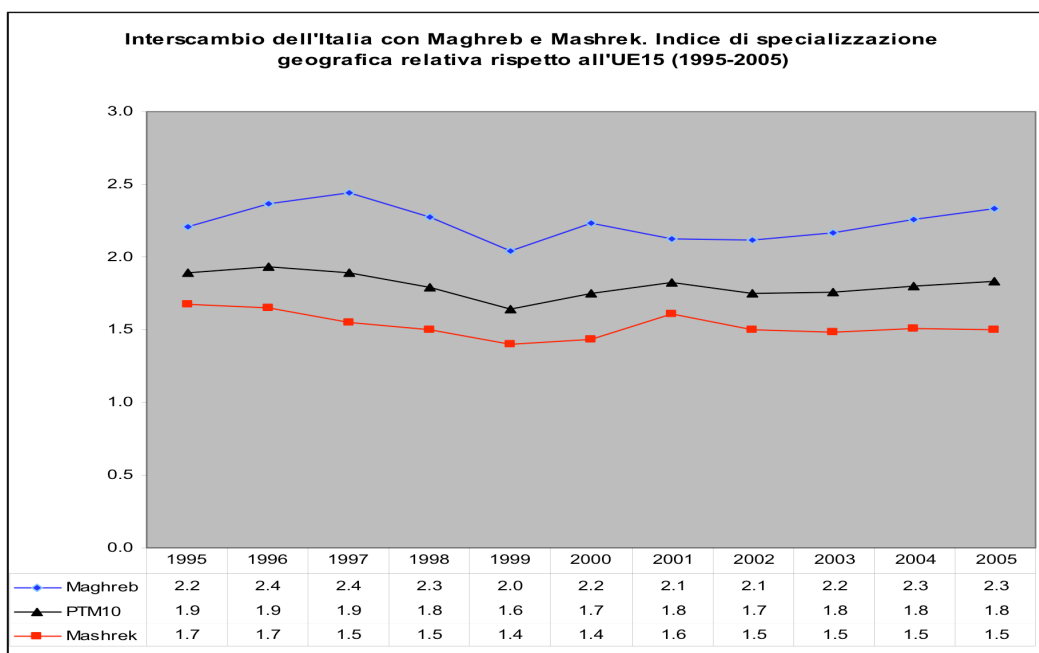
<sup>72</sup> Melchionni M. G. e Ravasi G. (2008), *Tra Europa e Islam: geopolitica del Mediterraneo*, Nagard, Roma.

<sup>73</sup> Rizzi F. (2007), *Rive: incontri tra le civiltà del Mediterraneo*, Argo, Lecce.

l'unità e vede i suoi picchi coi Paesi appartenenti all'Area del Maghreb (soprattutto Libia e Algeria)<sup>74</sup>. Ad ogni modo, se teniamo da parte i prodotti petroliferi, l'Italia gode di rapporti preferenziali in Paesi quali Tunisia, Egitto e Libano, e quindi, la specializzazione geografica di cui prima torna a bilanciarsi e risulta più simile nei due ambiti di Maghreb e Mashreq.

La nostra Nazione è caratterizzata da una notevole penetrazione all'interno dei PTM che appare più dispiegata ed omogenea rispetto ai propri partner europei e, in parte, questo lo si deve proprio al tipo di specializzazione specifico dell'Italia in quei settori che svolgono una funzione di primaria importanza nelle importazioni dei vari Paesi dell'Area nella presente fase di sviluppo, si tratta dei macchinari e delle apparecchiature meccaniche.

**Grafico 2.4**



Fonte: Elaborazione su dati OCSE.

<sup>74</sup> Dati elaborati dall'*International Trade by Commodity Statistics* dell'OCSE. Un livello dell'indice superiore (o inferiore) all'unità indica una propensione dell'Italia a commerciare con i territori in oggetto maggiore (o minore) rispetto al totale dell'UE.

Il resto dei Paesi occidentali, configurano il loro tipo di interscambio ancora in base a dei condizionamenti che si rifanno a dei connotati coloniali, vedi la Francia con gli Stati maghrebini o gli Stati Uniti con Israele. Questo stato di cose ci può offrire il vantaggio di diversificare le nostre esportazioni nei PTM; inoltre può, visti i buoni rapporti esistenti, risultare di notevole rilevanza in termini di possibilità di favorire i processi politici di integrazione e metterci, dunque, nelle condizioni di poter giocare un ruolo di primo piano in tutta la Regione sia per quel che concerne l'aspetto economico che quello politico.

A questi segni positivi bisogna, comunque, calcolare il fatto che diversi indicatori mostrano che l'Italia sta perdendo un po' di terreno proprio in riferimento ai mercati posti sulla sponda Sud<sup>75</sup>, e quello che appare più critico si riferisce alle nostre quote di mercato nei PTM.

Questi arretramenti in determinati mercati vanno ricondotti sia ad una perdita di competitività degli esportatori italiani posti di fronte a nuovi e validi concorrenti (il riferimento principale va ai Paesi asiatici ma poi anche a Spagna ed ai nuovi Stati membri europei) sia alla maggiore importanza assunta dalle delocalizzazioni verso l'Area di determinate o intere fasi della produzione<sup>76</sup>.

Non si può certo negare che le vendite italiane verso l'estero abbiano comunque subito un ridimensionamento indirizzandosi verso i Balcani ed i nuovi membri europei. Tale azione ha fatto parte di una strategia di natura geograficamente flessibile e che si è

---

<sup>75</sup> La caduta delle quote di esportazione italiane verso i PTM si spiega soprattutto dal ridimensionamento della situazione in Egitto e Israele, i quali vedono ridurre il loro peso sulle esportazioni totali dell'Italia verso i PTM. Tunisia e Israele, seguiti da Egitto, Algeria e Libia, sono i principali destinatari dell'export italiano verso l'area.

<sup>76</sup> Tratto da *La competitività dell'Italia: Le imprese*, Centro Studi Confindustria, Il Sole 24 ore, Milano, 2002.



avvalsa dei potenziali vantaggi succeduti ai processi di allargamento e transizione.

Dagli studi è emerso che soltanto i prodotti in cui l'Italia è specializzata, ovvero quelli tessili e della meccanica, si possono realmente considerare esempi di dinamismo, ovvero all'interno dei quali l'export mondiale verso i PTM cresce ad un ritmo più elevato della media dell'export globale. In una serie di altri settori, vedi legno e metalli, l'Italia è comunque specializzata ma non presenta quella dinamicità in termini di domanda dei mercati di destinazione.

Altri settori ancora, poi, vedono una de-specializzazione del nostro Paese in mercati dalla crescita esponenziale, esempi ne sono quello dell'abbigliamento, della chimica, dell'industria elettronica, ma anche dei minerali energetici, dei prodotti petroliferi raffinati e di tutta quella serie di prodotti che vengono identificati come miscellanea. Bisogna dire che tutti questi settori, escludendo giusto l'abbigliamento, andranno a rappresentare in futuro quelli che hanno una maggiore quota di export totale e dalle potenzialità di espansione molto alte sui mercati dei PTM.

In buona sostanza, risulta evidente come l'Italia risenta della sua ferma incapacità di evolversi a livello di specializzazione verso settori che si dimostrano promettenti dato il proprio dinamismo, rischiando così di venire danneggiata anche in quei settori in cui gode di una posizione di mercato di vantaggio comparato, alla luce della forte esposizione a cui sono soggetti vista l'avanzata incipiente delle economie emergenti.

Proprio queste, negli ultimi 10-15 anni, si sono dimostrate settorialmente solide, dinamiche ed in crescita rispetto a tre settori tipicamente rappresentati dal *Made in Italy*, ovvero macchinari, legno e pelletteria; per contro, si registrano delle contrazioni nei settori caratterizzati dalle più alte quote di mercato, cioè tessile e

calzaturiero. Nell'ambito dell'abbigliamento le quote di mercato appaiono infime e statiche, segno questo di come le esportazioni verso tali mercati sono consistite principalmente in semi-lavorati tessili, e lo stesso discorso si può fare per le quote di mercato relative ai settori dell'alimentare, dei macchinari elettrici e della chimica.

Gli ambiti settoriali in cui le imprese italiane presentano una maggiore specializzazione nei PTM risultano prevalentemente costituite da PMI. Diversi studi recenti, riferiti alla specializzazione italiana, hanno dimostrato come sia importante la prossimità, soprattutto per determinati settori. Inoltre, le PMI hanno una tendenza nel rivolgersi ad un numero di mercati più limitato e a indirizzare una notevole quota delle loro vendite nei confronti di mercati vicini<sup>77</sup>.

Dunque, appare ovvio come i mercati dei Paesi del Nord dell'Africa e del Vicino Oriente vadano a costituire degli interessi strategicamente sostanziali per le PMI italiane. Tuttavia, oggi essi non contano che una percentuale molto bassa nella media del fatturato esportato, che comunque risulta maggiore di quello della Cina ma parecchio inferiore se confrontato con altri partner italiani più prossimi quali Russia e Turchia, indicazione questa del fatto che tuttora esistono un'ampia gamma di barriere, a volte troppo elevate, difficili da superare per le PMI all'interno di questi mercati<sup>78</sup>.

Sulla base di quanto detto dunque rileviamo, da una parte, il valore che i mercati dei PTM costituiscono nei confronti di determinati ambiti produttivi, tipi d'impresa e Aree territoriali

---

<sup>77</sup> Si veda il Rapporto ICE sulle Imprese (2009).

<sup>78</sup> Barba-Navaretti G., *Le imprese e la specializzazione produttiva dell'Italia. Dal macrocredito alla microcrescita?*, relazione presentata al convegno "I vantaggi dell'Italia", Fondazione Rodolfo De Benedetti, Roma, 2007.

italiane, e dall'altra, che le relazioni commerciali che si attuano si attestano ancora parecchio al di sotto delle eventuali potenzialità che tale Regione potrebbe sviluppare date sia la vicinanza che la complementarità dei settori di produzione. In aggiunta, e differentemente da quanto è accaduto in altri Paesi europei quali Francia, Germania e Spagna, è rilevante notare come la perdita di quote di mercato dell'Italia non abbia ricevuto una compensazione da parte di un aumento della quota di "traffico di perfezionamento passivo" e neppure da un maggiore afflusso di investimenti esteri.

**Tabella 2.9**

Quote di mercato dell'Italia su export e import mondiale (a prezzi correnti)

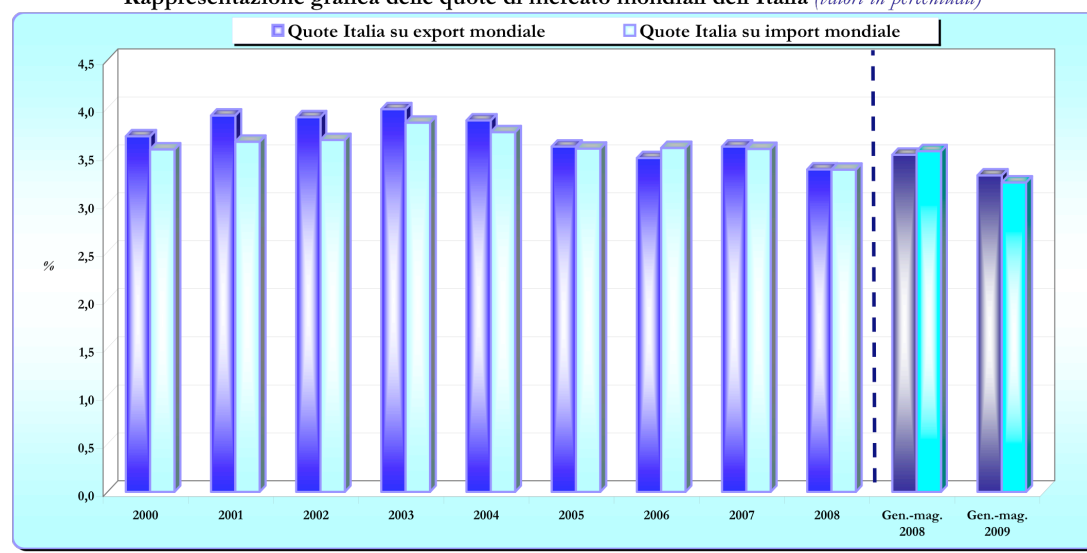
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Gen.-mag. 2008	Gen.-mag. 2009
Quote Italia su export mondiale	3,7	3,9	3,9	4,0	3,9	3,6	3,5	3,6	3,4	3,5	3,3
Posizione Italia su export mondiale	8°	8°	8°	7°	7°	7°	8°	7°	7°	7°	7°
Quote Italia su import mondiale	3,6	3,6	3,7	3,8	3,7	3,6	3,6	3,6	3,4	3,5	3,2
Posizione Italia su import mondiale	7°	8°	8°	7°	7°	7°	7°	7°	8°	8°	8°

I dati sono soggetti a successive revisioni.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati FMI-DOTS ott. 2009

**Grafico 2.5**

Rappresentazione grafica delle quote di mercato mondiali dell'Italia (valori in percentuali)



Fonte: elaborazione su dati FMI

## **2.7**

### *Questioni irrisolte e tematiche da affrontare fra Italia e PTM.*

Sulla base del confronto tra i dati e le questioni legate al dibattito politico tra esperti e protagonisti in gioco è possibile individuare alcuni aspetti che, nel rapporto fra l'Italia e i PTM, appaiono o possono apparire controversi.

Un punto sul quale occorre discutere riguarda senz'altro la questione dell'integrazione economica quale volano di sviluppo nell'Area mediterranea e con riferimento particolare al sistema-Italia. Di fatto, per quanto le potenzialità insite tra i Paesi del Mediterraneo siano caratterizzate da notevoli tassi di crescita economica, buona disponibilità di risorse e interessanti dinamiche demografiche, si nota poi in realtà che l'attrattività di tale Area, per i protagonisti del settore economico e per gli investitori internazionali, non si traduce in maniera consistente e concreta in una buona utilizzazione della stessa.

Se è vero che per l'Italia il fattore della vicinanza e della tradizionale interrelazione storica e culturale, insieme a strette collaborazioni in alcuni settori-chiave e dinamiche di complementarità potenzialmente volte all'integrazione in determinate e svariate Aree, costituiscono per certo delle caratteristiche utili ad una proiezione del nostro Paese all'interno del bacino mediterraneo; risulta opportuno ricordare come proprio i

PTM fanno riferimento all'Unione Europea quale partner principale di riferimento e come tali Paesi guardino a quelli asiatici più come competitori che come soci in un ambito di tipo strategico e di mercato.

Il fatto che il nostro tessuto industriale sia prevalentemente composto di PMI dona al sistema produttivo nazionale la virtù della flessibilità che, conseguentemente alla più semplice adattabilità alle mutazioni che possono avvenire in maniera anche improvvisa all'interno dei mercati internazionali, può creare le fondamenta per cui si possano sviluppare abbastanza rapidamente delle nuove strategie relative a smistamento ed espansione degli scambi nel momento in cui si vengano a formare delle possibilità in nuovi mercati. E questo, nel nostro caso, risulterebbe di grande vantaggio specie in riferimento a quei Paesi che hanno un'architettura economico-commerciale complementare alla nostra per quel che concerne la loro dimensione e la loro tendenza a formare degli agglomerati di tipo produttivo sullo stile dei distretti.

La diretta conseguenza di una tale similarità di struttura sarebbe quella di dare una maggiore occasione di creare delle forme di partenariato sia commerciale che produttivo che avrebbero, a livello di gestione, un punto di riferimento comune, per quanto attiene alle decisioni come pure all'organizzazione.

Volendo entrare ancor di più nello specifico possiamo rilevare come esistano in questo contesto dei fattori, da un lato locali e regionali e dall'altro internazionali, che influenzano le dinamiche che hanno luogo in quest'Area.

Nel primo caso riscontriamo l'incertezza che si cela dietro una continuità del processo di modernizzazione all'interno dei PTM. Infatti, in una cornice economica ed istituzionale, e seppur in un ambito eterogeneo, sono state avviate delle azioni volte ad un

miglioramento del quadro generale dal punto di vista amministrativo e riformistico. Nonostante ciò persiste, ad ogni modo, tra gli attori italiani, un certo grado di pessimismo per la modestia dei risultati raggiunti e di perplessità legata alla precarietà delle vicissitudini politico-sociali nell'Area di riferimento<sup>79</sup>. Proprio questo tipo di problematica, con il corrispettivo timore di compiere passi indietro nella crescita e nella stabilità dei PTM e, di riflesso, nel processo di integrazione tra le due sponde del Mediterraneo, è tra le motivazioni di spicco che spingono ad una spesso eccessiva cautela da parte degli investitori stranieri.

Un'altra questione molto importante riguarda la modesta integrazione regionale euro-mediterranea che si è effettivamente concretizzata la quale, oltre dalle situazioni *in loco* nella sponda Sud, è stata indebolita dalla differenza di trattamento riservato, a livello europeo, all'allargamento verso Est rispetto, appunto, all'integrazione verso Sud. Tra gli attori coinvolti in entrambe le sponde del bacino, infatti, si rispecchia una valutazione univoca di come l'UE abbia puntato più verso Est alla volta di una maggiore stabilità generale dell'Area piuttosto che dare una netta importanza a politiche integrative verso Sud. Tutto ciò ha tradotto questo scarso impegno politico verso i partner meridionali in una minore gestione ed allocazione delle risorse di matrice infrastrutturale in tutta la Regione.

Tra quelli che possiamo considerare come fattori destabilizzanti nei confronti di una maggiore crescita ed integrazione, un altro punto debole a livello regionale, come citato, è sicuramente rappresentato dalla mancata riuscita di un avvio del processo d'integrazione a livello orizzontale nella sponda Sud. Se fra

---

<sup>79</sup> Oltre alle già citate questioni legate al conflitto israelo-palestinese ed al Sahara occidentale, è opportuno rilevare come l'area mediorientale non sembra avvicinarsi ad una soluzione, scontando sia il crescente effetto destabilizzante della crisi irachena sia l'oscillante andamento della Libia nei suoi rapporti con i Paesi vicini.

le economie di tali Paesi si fosse creata una buona collaborazione, infatti, possiamo ragionevolmente immaginare come essa sarebbe sfociata in un'attrazione rilevante degli IDE nonché in un superiore interesse della Regione ai sensi del carattere prettamente internazionale delle economie europee. Così, invece, si è impossibilitati nell'accedere a mercati che avrebbero una valenza in un gran numero di Nazioni e ci si limita nella diversificazione dell'export e dalla possibilità di creare delle attività remunerative capaci di sfruttare i vantaggi del commercio intraindustriale.

Passando alle questioni più propriamente internazionali, notiamo come anche il processo che ha condotto l'Asia a fungere da vettore dell'economia mondiale, ha avuto degli effetti rilevanti nel miglioramento dei rapporti euro-mediterranei e soprattutto, vista la nostra attenzione, alle relazioni italo-mediterranee. Di certo, l'aumento del passaggio dei traffici mette in gioco delle notevoli opportunità per chi ha le intenzioni e le capacità per chi è capace di coglierle, tuttavia, analizzando i dati reali degli ultimi anni, ricaviamo che progressivamente si è registrata una minor presenza, e dunque una perdita d'importanza, da parte europea, nel voler rendere più profonde le interrelazioni fra le economie asiatiche e i PTM.

D'altro canto, spostando l'attenzione sul nostro piano nazionale, diversi elementi lasciano considerare se il nostro sistema economico, aldilà dei potenziali vantaggi di cui potrebbe godere, abbia effettivamente le capacità per raccogliere tali condizioni di privilegio per intessere delle valide relazioni euro-mediterranee.

Un primo punto si riferisce alla struttura e dimensione della nostra economia. La limitatezza, in questo senso, del nostro reticolato produttivo è il tratto distintivo che fa da caratteristica al nostro sistema per la stragrande maggioranza delle nostre aziende.

Esso, se da un lato può sfruttare il carattere per natura flessibile del suo operato, dall'altro può finire col costituire invece un ostacolo importante nei confronti della nostra proiezione economica verso l'estero. La dimensione ridotta delle nostre aziende, quindi, potrebbe proprio finire col rivolgersi contro il nostro stesso sistema-Paese per motivi quali la carenza di capacità concreta aziendale, il mantenimento di degne relazioni internazionali per quel che concerne le metodologie di sostegno alle imprese nella loro internazionalizzazione e, ancora, la difficoltà di gestire il nostro metodo di partecipazione ai flussi d'investimento.

I fattori di debolezza relativi alla dimensione medio-piccola propria delle nostre aziende si riflette maggiormente se raffrontata al settore dei servizi. Qui, è la relatività strutturale tra i protagonisti delle due sponde del bacino a rappresentare un freno all'internazionalizzazione, situazione questa che, oltre a danneggiarci nei settori d'interesse comune, mina direttamente alle fondamenta della nostra competitività a livello internazionale.

Questo aspetto si riversa direttamente sul sistema delle banche, le quali si dimostrano tuttora molto prudenti e preferiscono tendere verso una proiezione locale d'ingresso ai mercati invece che andare di pari passo con l'intero sistema industriale italiano, e su quello della logistica, che rispetto alle aziende omologhe del resto dell'Europa pecca di un'azione concertata e di efficacia.

Così, finiamo con l'essere impotenti nell'affrontare delle iniziative in campo internazionale, in rapporto agli altri Stati industrializzati, e si creano dei contrasti fra il nostro tessuto imprenditoriale e le infrastrutture disponibili con la diretta conseguenza di non poter riuscire a cogliere tutte le opportunità che si presentano dati i traffici di provenienza asiatica.



Un ulteriore elemento di debolezza per l'Italia lo ritroviamo nella mancanza di un sistema coordinato definito e organizzato tra il nostro sistema imprenditoriale e le azioni svolte dalla politica.

Soprattutto con riferimento al Mediterraneo, visto l'interesse del presente studio, la politica estera italiana non si è resa capace di utilizzare funzionalmente l'aspetto di internazionalizzazione del nostro sistema di produzione ed economico<sup>80</sup>. E a ciò ci collega il nostro storicamente esiguo contributo all'ambito della cooperazione allo sviluppo, in senso strutturale e di risorse, con relativa perdita per l'Italia di presenza e di rientri economici e, quindi, infliggendo un duro colpo all'immagine nazionale se rapportata a quella di altri Stati dalle economie più solide<sup>81</sup>.

Un ultimo riferimento per quel che riguarda il sostegno all'internazionalizzazione lo merita il fatto che l'Italia, nel complesso delle sue dotazioni, risulta poco moderna e legata a tecniche e strumenti eccessivamente tradizionali. Non essendo molto ben connotata da un punto di vista geografico, trova evidentemente delle difficoltà nell'esprimere degli interessi mirati verso l'Area di riferimento.

In più, sovente, le nostre piccole imprese non riescono a fare riferimento a degli strumenti di sostegno, come SACE e SIMEST, per via della farraginosità procedurale che bisogna affrontare; tutto ciò si rileva molto più semplice da affrontare per le nostre medie imprese che però costituiscono soltanto una parte più limitata del nostro tessuto produttivo nazionale.

---

<sup>80</sup> Nonostante la nostra presenza in Libano, la costante mediazione con la Libia ed il mantenimento di buone relazioni con la prevalenza dei governi degli Stati a sud del Mediterraneo, l'Italia non è riuscita a sfruttare il posizionamento della propria industria nazionale nell'ambito delle gare e delle forniture pubbliche internazionali neanche in maniera sufficiente.

<sup>81</sup> Ranieri U. (2008), "Il rinnovato impegno dell'Italia nella cooperazione allo sviluppo", in *Affari Sociali Internazionali*, n° 1, pp. 41-45

Se ci riferiamo al nostro spesso citato elemento della prossimità geografica, quale indice a vantaggio dell'Italia immersa al centro del Mediterraneo, è possibile, in sostanza, citare tre condizioni che ne concorrono a contrastare la teoria<sup>82</sup>:

- la rete del sistema portuale, che vista la natura frazionata pecca di un riferimento di massima a livello internazionale;
- l'inadeguatezza delle risorse infrastrutturali, che sono carenti a livello locale specie per le tecniche di intermodalità;
- la prolissità delle scelte politiche, che crea conflitti d'interesse e non favorisce un'azione congiunta dei vari attori facendoci perdere di competitività.

---

<sup>82</sup> Cfr. Zupi M. (2008), *La proiezione del sistema-Italia nel Mediterraneo*, Carocci, Roma.

## 2.8

### Fattori propositivi in un ambito incerto.

A prescindere da questo quadro abbastanza sconcertante e privo di effettive certezze, bisogna tuttavia riconoscere che esistono dei potenziali punti di partenza su cui è possibile lavorare per favorire l'integrazione e lo sviluppo della sponda a sud del Mediterraneo.

Se badiamo al punto di vista dei diversi attori facenti capo alle due differenti sponde, notiamo che in quella meridionale appare più positiva e ottimista la visione sulla crescita e sviluppo di questa zona, rispetto ai soggetti relativi alla sponda settentrionale. Qui dovrebbero agire di concerto un maggiore sostegno delle varie diplomazie, da quella nazionale a quella europea, per cercare di rendere più propositivo anche il punto di vista dei nostri operatori. Il riferimento all'UE, in questo senso, rispecchia come bisogna insistere su un'integrazione di tipo orizzontale nella sponda Sud quale priorità fondamentale per ottimizzare una politica d'integrazione di matrice euro-mediterranea<sup>83</sup>.

Dovrebbe essere obiettivo comune all'interno dell'UE, ma con particolare riferimento all'Italia, quello di fornire l'Area di un sistema infrastrutturale più efficiente e che miri ad incrementare l'afflusso di

---

<sup>83</sup> Petri P. (2004), "Trade Strategies for the Southern Mediterranean", *OECD Technical Papers* n° 127, Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris

investimenti. Il nostro Paese, appunto, potrebbe realmente giocare un ruolo di primo piano sia nel campo della gestione e smistamento delle merci che nei settori in cui ha tradizionalmente riportato degli interessi, quali energia e ingegneria.

La dinamica delle scelte miranti all'internazionalizzazione adottate dall'Italia nel passato recente, volte principalmente ad un'espansione a Est con discreti margini di successo, lascia trasparire come non sia da attribuire alla specificità del sistema produttivo nazionale la mancata adattabilità nelle relazioni col Mediterraneo. Più che altro, si può sostenere che le tecniche d'internazionalizzazione realizzate, basandosi sulla delocalizzazione della produzione, non abbiano fatto altro che creare delle reti migratorie d'impresa che, percependo quelle Aree come maggiormente vantaggiose, hanno portato ad una quasi totale concentrazione degli investimenti provenienti dall'estero nelle stesse. E' vero, comunque, che tale tipo di comportamento è stato avvantaggiato da una serie di condizioni più favorevoli che ne hanno consentito la realizzazione, e ci si riferisce principalmente alla percezione di contiguità sociale e culturale, nei confronti dei partner dell'Europa dell'Est, conseguente alla loro adesione all'interno della sfera comunitaria.

Trattando del tema dell'internazionalizzazione dell'Italia e del suo sistema, emerge qui chiaramente come esso abbia risentito fortemente della differenza di trattamento riservata all'Est rispetto al Sud in chiave europea, elemento questo che ha fortemente inibito le aspirazioni di effettivo sviluppo nell'ambito mediterraneo.

Proprio facendo riferimento a ciò, vediamo come un maggiore interesse verso un allargamento di questi processi nei confronti della sponda Sud, avrebbe l'effetto di migliorare la nostra relazione con le loro economie. In questo senso, occorrerebbe elaborare delle

tecniche di delocalizzazione nonché delle strategie d'integrazione a livello di filiera produttiva in quei settori in cui vantiamo delle complementarità e che rappresentano tradizionalmente per l'Italia il punto di riferimento industriale con la sponda meridionale, pensiamo ad esempio al tessile e all'agroalimentare. Inoltre, bisognerebbe implementare i rapporti con i PTM puntando alla formazione di partenariati di stampo economico in ambiti nei quali oggi tutti i Paesi dell'Area mediterranea presentano dei ritardi rilevanti, un esempio qui è dato dalle energie alternative e dalle produzioni ad alto livello di tecnologia.

Qualsiasi tentativo si faccia nell'analizzare tali difficoltà al fine di superarle, ad ogni modo, finisce con lo scontrarsi con la consapevolezza che qualsivoglia strategia adottata dall'intervento pubblico risulterebbe insufficiente o inadeguata. Se dunque, da un lato, a tale fattore pubblico viene ricondotta la responsabilità di agire come soggetto principale candidato ad invertire la tendenza, d'altro canto il doversi attenere ad una certa coerenza nei comportamenti mira a responsabilizzare tutte le componenti in gioco. Si tratta, così, di impegnare quegli operatori che hanno interessi in attività economico-finanziarie nei confronti della proiezione estera di un Paese e del suo sistema a riuscire nell'intento di individuare possibili spazi comuni e di dedicarci tutte le risorse a disposizione.

Tali azioni, se effettuate a livello territoriale ed in concertazione fra attori pubblici e privati, possono dimostrare che si può ottenere un buon risultato in termini di sostegno alle imprese, prevalentemente nella proiezione estera delle rispettive attività, ma anche nell'ingresso in nuovi mercati, in un migliore sfruttamento degli investimenti e nella costituzione di mutuali azioni di internazionalizzazione con i partner stranieri.

In quest'ottica, facendo unire l'azione cooperativa internazionale ai processi d'internazionalizzazione a livello territoriale, si potrebbe fare un passo avanti e avere la possibilità di mobilitare delle risorse fondamentali, come la società civile ed il terzo settore, che apporterebbero sicuramente delle migliorie alla creazione e realizzazione di nuovi progetti.

Proprio in riferimento a questo argomento, facciamo dunque rientrare la tematica degli strumenti a supporto delle imprese nazionali verso l'internazionalizzazione, che verrà ampiamente discussa nel successivo terzo capitolo. L'obiettivo dell'accostamento e collaborazione delle varie strutture, insieme al coinvolgimento dei principali attori interessati (dalle imprese alle associazioni ed anche la pubblica amministrazione), rappresenta una delle modalità migliori possibili, sebbene ancora in via di sperimentazione<sup>84</sup>, per aumentare l'efficienza e massimizzare i rendimenti delle risorse globalmente utilizzate.

---

<sup>84</sup> Tra i tentativi e le proposte in tal senso figurano, tra le più interessanti, l'attuazione di un marketing per l'intera area e la creazione di un *brand* di stampo mediterraneo.

## Capitolo 3

### **Strategie e strumenti nazionali a favore delle imprese**

### **3.1**

#### **L'importanza del fattore internazionalizzazione.**

Alla luce della realtà economica attuale, e con riferimento alla congiuntura economica internazionale che si sta avviando verso una lenta ma credibile ripresa, dopo aver trascorso la fase più incisiva dell'ultima crisi economica, la totalità delle imprese, PMI in primis, si trovano di fronte all'opportunità di poter godere di nuove ed allettanti occasioni sui mercati; tuttavia, allo stesso tempo, non bisogna abbassare la guardia di fronte alle nuove sfide ed alle possibilità di rischio sempre in agguato.

Vediamo, appunto, che da una parte la ripresa favorisce l'accesso in nuovi mercati ed il ricorso alle tecnologie e alle risorse finanziarie mentre, dall'altra, si rileva la maggior presenza di pressioni competitive a cui le imprese devono far fronte.

Proprio queste ultime concorrono, quindi, in maniera inevitabile a far scegliere alle aziende di internazionalizzarsi, ricollegando tale processo a quel più ampio ambito costituito dalla globalizzazione, sempre più invadente ed in espansione, e che si caratterizza per un sempre maggiore legame di interdipendenza fra i vari Paesi nonché dall'intensificazione di ogni sorta di flusso a livello internazionale.



In un'ottica simile, risulta fondamentale al governo di ogni Stato la necessità di cercare un tipo di sistema che sia abile a districarsi in tale fardello per trovare una garanzia di competitività nei confronti della propria economia. Tale bisogno obbliga, pertanto, i vari Stati nazionali a svolgere un ruolo di maggior protagonismo rispetto al passato ma discostandosi, comunque, da quelle sormontate filosofie di sostegno ad ogni costo del settore finanziario che, tra l'altro, creerebbero delle incompatibilità col diritto comunitario.

Dicendo che le piccole e medie imprese "sono ancora una realtà senza teoria"<sup>85</sup>, diversi anni fa, si voleva esprimere una condizione che, ovviamente, andava contestualizzata a quello che era il periodo di riferimento e alle varie congetture che esso implicava; tuttavia, per quanto siano avvenuti notevoli cambiamenti sullo scenario mondiale, è possibile sostenere che tale affermazione mantiene dei legami che, in parte, possono essere riconducibili alla nostra attualità.

Gli innumerevoli sviluppi di matrice teorica, proposti dal business internazionale, hanno sempre avuto come riferimento principale quelle imprese caratterizzate dalle grandi dimensioni. In riferimento all'internazionalizzazione si è sviluppato, così, un profilo delle imprese multinazionali che, badando ad un'ottimale scelta di localizzazione e sfruttando i vantaggi competitivi, si gestisce e consolida a livello internazionale realizzando delle economie di scala che marciano a proprio favore in un gioco competitivo oligopolistico<sup>86</sup>. Se facciamo affidamento a questa prospettiva, il mercato, con le sue imperfezioni ed i relativi costi, suggerisce

---

<sup>85</sup> Grandinetti R. e Rullani E., *Internazionalizzazione e piccole imprese: elogio della varietà*, articolo della rivista *Piccola Impresa* n° 3, 1992.

<sup>86</sup> Compagno C., *Aspetti di governance e processi di internazionalizzazione nelle Pmi*, articolo tratto dalla rivista di studi e ricerche *Sinergie* n° 60, 2003.

all'impresa la convenienza dell'espandersi nelle transazioni internazionali.

Tuttavia questi contributi teorici, anche quando recuperano la centralità dell'impresa e dei suoi meccanismi gestionali, soffermandosi su quei processi volti all'internazionalizzazione, fanno riferimento a quell'impresa che sia dotata di una notevole quantità di risorse tale da permetterle di appoggiare questi processi stessi e che, dunque, le garantiscano di potersi espandere a livello globale sfruttando al meglio i fattori di cui dispone<sup>87</sup>.

In questo senso, quindi, un'azienda internazionale, seppur considerata alla luce di un approccio che non occulti le imperfezioni che fanno parte dei mercati, fa riferimento a quella impresa che, sulla via della crescita e dell'espansione, finirà col diventare globale.

L'internazionalizzazione, di fatto, a livello teorico viene rappresentata alla stregua di un processo esponenziale che porta l'impresa ad un maggiore coinvolgimento verso l'estero e che, procedendo in maniera esplicita o meno per fasi successive, caratterizzate da determinati assetti organizzativi nonché da responsabilità cognitive manageriali, conduce all'apprendimento, prima, ed alla conquista dei mercati in seguito.

Tutte le ipotesi che si stanno esprimendo fanno parte, tuttavia, di quei modelli che nella realtà dei fatti mostrano dei deficit a livello di efficacia, specie se di fronte alle attuali e varie forme di strategie d'internazionalizzazione esistenti e, soprattutto, se ci rivolgiamo alla specificità propria del nostro Paese. In Italia, infatti, risulta che non esistano dei vincoli di ordine assoluto relativamente all'ingresso ed all'aumento delle PMI nel contesto internazionale, quanto, piuttosto, alla differenza nei modi, nelle forme, e negli

---

<sup>87</sup> Minghetti M. (2009), "Diversità e internazionalizzazione", in *Il Sole 24 Ore*, 26 marzo, p. 28

strumenti di cui esse dispongono nei confronti alle imprese dalle maggiori dimensioni.

Si potrebbe sostenere che le PMI facciano parte di una fase di transizione di quell'evoluzione che dal "piccolo" conduce inevitabilmente al "grande" ma, ad ogni modo, la situazione concreta italiana sarebbe in grado di smentire quest'ottica d'internazionalizzazione dell'economia di tipo elitario, sebbene configuri degli aspetti del tutto peculiari rispetto a tutti gli altri Paesi industrializzati.

Il nostro modello nazionale di internazionalizzazione, appunto, essendo centrato quasi complessivamente sulle PMI e sul ruolo dei distretti, si distingue da quello delle altre Nazioni arrivando anche a porsi in antitesi ad alcuni modelli facenti capo alle più grandi organizzazioni.

La PMI italiana si è sempre distinta per una ferma preferenza nei confronti dell'esportazione, rilevando, d'altro canto, un più scarso interesse e dunque minore propensione all'importante strumento costituito dagli IDE. Notiamo che la proiezione a livello internazionale delle nostre PMI, infatti, nella maggioranza dei casi, si è espressa nella vendita di un prodotto finito e non, invece, in quel tipo di attività che fanno parte del livello più alto della catena del valore e che, soprattutto se caratterizzate da delocalizzazione, si sono rivolte allo sfruttamento di risorse e personale propri della realtà locale di riferimento.

A favorire la scelta di questo tipo di internazionalizzazione ha senz'altro partecipato il modello tipico di *governance* delle imprese stesse il quale, da un lato si basa sull'attività dell'imprenditore ed il ruolo della famiglia, e dall'altro, non risponde in maniera adeguata alle sfide poste dalla globalizzazione sotto un aspetto prettamente strutturale.

Ad ogni modo, gli assunti appena sostenuti non devono far pensare che l'export rappresenti un modello poco evoluto nei processi d'internazionalizzazione poiché, in particolari condizioni, proprio l'esportazione può finire con l'essere più efficace degli IDE stessi nello sviluppo di tali processi per l'impresa. Scendendo nel particolare, possiamo rilevare come l'esportazione può essere preferita in tutte quelle circostanze in cui il valore dell'offerta si riferisce ai benefici propriamente *country specific* ovvero, nel nostro caso, alla tipicità delle economie di agglomerazione dei distretti industriali.

E' infatti evidente come nel passare dei decenni l'Italia, ed in particolare le sue PMI, abbiano scelto dei vantaggi competitivi di natura primariamente locale<sup>88</sup>. Ciò rilevarebbe come il bisogno di mantenere dei vantaggi rispetto all'appartenenza a determinati sistemi di valore su base territoriale abbia indotto, nelle piccole e medie imprese stesse, la scelta di privilegiare le esportazioni rispetto agli IDE.

Come notato già in passato, le PMI del nostro Paese sono caratterizzate da un'estensione praticamente naturale verso l'internazionalizzazione in quanto, le specificità di nicchia che le contraddistinguono, possono apportare un valore aggiunto semplicemente tramite la loro messa in vendita nel contesto mondiale<sup>89</sup>.

I benefici che ci avvantaggiano nella competizione, infatti, sono quelli che mantengono delle forte radici a livello territoriale ma che, intrinsecamente, hanno un'essenza globale, poiché fruibili nello scenario internazionale ma senza la necessità di doversi adeguare all'offerta dei vari mercati.

---

<sup>88</sup> Sicca L. (1998), *La gestione strategica dell'impresa. Concetti e strumenti*, Cedam, Padova.

<sup>89</sup> Grandinetti R e Rullani E. (1996), *Impresa transnazionale ed economia globale*, La Nuova Italia Scientifica, Roma.

In quest'ottica non possiamo poi non considerare come, nel nostro ambito di cosiddetto "nanismo imprenditoriale", giochino un ruolo di tornaconto i distretti industriali.

L'Italia, dove l'apporto al commercio internazionale da parte di ogni singola impresa risulta di poco conto, permette proprio a questi ultimi di adire ad una spontaneità di carattere multinazionale, dove tale spontaneità è data dalla naturalezza con cui esse giungano ad esprimersi a discapito di qualsiasi strategia di mercato, mentre il carattere di multinazionalità è dato dallo spessore in senso dimensionale e dalle quote di mercato a livello multinazionale<sup>90</sup>.

Riassumendo è possibile dunque sostenere come l'esportazione, da una parte, e i distretti industriali, dall'altra, abbiano costituito i capisaldi del nostro sistema imprenditoriale nazionale, facendo sì che le PMI italiane possano aver raggiunto degli ottimi livelli relativi in ambito internazionale non molto differenti da altre tipologie di sistemi industriali occidentali.

Eppure, in questi ultimi anni, è stato possibile notare come un tale tipo di sistema non sia stato esente da debolezze concrete. Ciò è evidente se badiamo ai mutamenti subiti nello scacchiere internazionale e dovuti principalmente a fattori quali l'incremento del numero di mercati, l'ingresso di nuovi *players* molto competitivi a livello globale e, in più, la tendenza delle imprese nazionali, ma sostanzialmente di tutte quelle occidentali, a scegliere di delocalizzarsi in tutti quei Paesi in cui il costo della manodopera risulta inferiore.

Alla lunga, queste debolezze, sono state il riflesso di tutti quegli ostacoli di carattere dimensionale che si trova ad affrontare un'impresa di taglio minore sotto tutti gli aspetti ma, soprattutto, di

---

<sup>90</sup> Nanut V. e Tracogna A., *Processi di internazionalizzazione delle imprese: vecchi e nuovi paradigmi*, Sinergie n° 60, 2003.

tutte le inidoneità di matrice strutturale che sono manifestazione e simbolo del sistema-Italia, ovvero:

- l'arretratezza del sistema bancario;
- la non efficacia di un regolare mercato finanziario;
- l'ancoraggio verso un modello di specializzazione eccessivamente rivolto ai settori tradizionali;
- la precarietà di un valido sistema di sostegno all'internazionalizzazione delle PMI.

Tutti questi aspetti hanno concorso a minare la competitività del nostro Paese formando delle barriere sia sotto un aspetto più diretto di internazionalizzazione, quale una diminuzione dell'export, ma pure, e forse soprattutto, tramite la carenza di una più efficiente proiezione del tessuto imprenditoriale nazionale a livello globale che, tra delocalizzazioni a volte poco proficue e irrisorietà di investimenti esteri, ha paradossalmente inferto un duro colpo al noto *made in Italy*.

A prescindere dagli aspetti più negativi dobbiamo quindi, in maniera più generale, renderci conto dell'importanza del processo di internazionalizzazione in quanto, oltre ad essere una finestra che si affaccia verso nuovi e promettenti mercati, offre pure lo stimolo nel garantirsi una più elevata qualità di beni e servizi dandoci, così, la reale opportunità di confrontarci in maniera competitivamente soddisfacente nei confronti della varietà di nuove ed efficienti forme innovative di cui dispone la concorrenza.

E questo è quanto più vero se ci riferiamo al panorama delle piccole e medie imprese che, come già detto, rappresentano la quasi totalità del nostro tessuto imprenditoriale nazionale e fungono, in maniera rilevante, da anello di congiunzione con quei rapporti di sub-fornitura che garantiscono alle aziende più grandi dei profittevoli flussi di esportazione.

Insomma, la spinta primaria verso l'internazionalizzazione parte senz'altro dall'impresa, ma occorre rilevare come anche una serie di altri fattori, quali la disponibilità di un'ampia gamma di servizi a favore della conoscenza dei vari Paesi e dei partner commerciali stranieri, l'importanza delle informazioni delle questioni finanziarie e la rilevanza degli aspetti legali connessi in maniera diretta con le attività dei vari mercati internazionali, vadano a costituire delle variabili da calcolare attentamente.

## 3.2

### *Gli strumenti per sostenere l'internazionalizzazione.*

Prima di poter affrontare in maniera scandita e approfondita quelli che si costituiscono quali strumenti in sostegno dell'imprenditoria nazionale in un'ottica internazionale, occorre badare alla cornice istituzionale degli stessi sotto una visione più propriamente europea.

Di fatto, le relazioni che intesse l'Italia con i Paesi referenti della sponda Sud del Mediterraneo si inseriscono in uno schema delle relazioni imprenditoriali, ma di quelle internazionali più in generale, che sono caratterizzate da un sistema di *governance* a più livelli.

Questi vari livelli sono sempre in continua interrelazione fra essi e fanno capo a quel quadro che vede, innanzitutto, l'UE nelle sue relazioni con la sponda mediterranea meridionale; poi si scende in tutte quelle azioni che si riferiscono all'operato del nostro governo nazionale; infine si giunge in quell'ultimo ambito, maggiormente decentrato ma che col passare del tempo sta acquistando una notevole importanza, che è rappresentato dalle Regioni.

Se prendiamo le imprese italiane nelle loro operazioni oltre i confini strettamente europei, con particolare riferimento ai PTM di



cui si è discusso precedentemente, è possibile fare una classificazione di tali azioni in diverse categorie<sup>91</sup>:

- quella delle relazioni istituzionali e politiche;
- quella a favore dello sviluppo economico dei vari Paesi;
- quella delle iniziative che il settore pubblico mette a disposizione di quello privato per stimolare commercio ed investimenti.

La prima è quella che consente alle imprese, PMI in testa, di disporre di un profilo in cui impiantare la propria attività di tipo imprenditoriale sotto un aspetto, soprattutto, commerciale e di scambio. In questo quadro l'UE intesse dei rapporti bilaterali e regionali con i Paesi della sponda Sud nel contesto del Partenariato Euro-Mediterraneo e, più recentemente, della PEV; l'Italia mantiene dei rapporti bilaterali con i singoli Stati; le Regioni invece attuano delle iniziative di cooperazione o di cosiddetta "paradiplomazia" volte a creare dei partenariati con le loro omologhe meridionali.

Nella seconda ci si riferisce a quei progetti di natura sia istituzionale che economico-sociale che favoriscono le imprese in quanto permettono loro di agire in un ambiente più facilitato e che coinvolge dagli aspetti doganali a quelli produttivi e di formazione. Qui si è molto attivi in ambito europeo (prima col MEDA poi con l'ENPI) e nazionale, tramite la sezione di cooperazione allo sviluppo del Ministero degli Affari Esteri; mentre a livello regionale ci si limita più che altro a recepire le varie ordinanze impartite dai piani superiori.

Con la terza vediamo che l'azione è operata a livello comune da tutti e tre i livelli richiamati, sebbene a favore delle imprese

---

<sup>91</sup> Cfr. Zupi M. (2008), *La proiezione del sistema-Italia nel Mediterraneo*, Carocci, Roma.

italiane agiscono strumenti che si rivolgono in maniera prioritaria all'ambito nazionale.

Al Partenariato Euro-Mediterraneo, come detto, è stata affiancata, a partire dal 2003, la PEV. Questa venne creata con il doppio proposito di trovare un'alternativa alla politica di allargamento mentre si cercava di stabilizzare i Paesi confinanti con l'UE, soprattutto alla luce del tema della sicurezza rientrato fortemente in voga nelle varie agende politiche in conseguenza delle più intense azioni condotte dai terroristi internazionali<sup>92</sup>.

Essa si inserì dunque all'interno delle relazioni contrattuali che caratterizzavano gli accordi di associazione coi Paesi partner della sponda Sud, ma con la possibilità di puntare in futuro a dei miglioramenti e delle evoluzioni di tali accordi a favore di una maggiore integrazione.

La PEV, nel suo obiettivo principale di giungere all'integrazione di un mercato unico europeo, anche se ciò presenta tuttora vari aspetti problematici per una sua formale riuscita, è risultata di primaria importanza per quanto riguarda il sostenimento della liberalizzazione degli scambi e quello dell'avvicinamento alla legislazione e alle normative europee in materia.

Dalla dichiarazione di Barcellona degli anni Novanta fino al 2006, il MEDA ha rappresentato lo strumento finanziario primario a disposizione dell'UE nell'ambito del Partenariato Euro-Mediterraneo. Nello svolgimento dei propri obiettivi di supporto tecnico, finanziario e di sviluppo, questo programma si articolava da un lato di una componente regionale, che costituiva all'incirca il 10% della totalità delle risorse utilizzabili, e dall'altro di una componente bilaterale, la quale invece era dedicata ai singoli Paesi partner.

---

<sup>92</sup> Cugusi B. (2007), *Lo strumento europeo di Partenariato con i Paesi vicini: un nuovo quadro di riferimento per gli attori italiani*, CeSPI, Roma.

Tra le iniziative che lo hanno principalmente segnato figurano una maggiore attenzione verso i temi volti alla transizione economica, uno spiccato interesse per l'impatto sociale che da essa scaturiva, l'importanza data alle tematiche relative alla *governance*, il sostegno all'amministrazione pubblica tramite gemellaggi istituzionali realizzato nello scenario del programma Twinning<sup>93</sup>, ed anche il supporto nell'assistenza tecnica e il finanziamento di progetti regionali volti all'accrescimento di relazioni economiche in settori strategicamente essenziali quali energia e trasporti.

Tale strumento, dal 2007, è stato sostituito dall'ENPI. Esso era lo strumento di natura finanziaria proprio della PEV ed ha visto un incremento non indifferente delle risorse nella loro allocazione rispetto al MEDA<sup>94</sup>.

Il modo in cui tali risorse sono state ridistribuite per il periodo di riferimento dei prossimi anni lascia trasparire come la maggior parte di esse si rivolgerà al sostegno di riforme economiche e sociali relative a quei documenti bilaterali che riguardano in maniera congiunta la Commissione Europea ed i Paesi partner, cioè i cosiddetti Piani d'azione, oltre che ad una sempre più completa armonizzazione delle legislazioni e regolamentazione agli standard europei.

L'ENPI ha sancito un fondamentale punto di svolta all'interno delle politiche europee volte all'assistenza esterna introducendo due principi molto importanti<sup>95</sup>:

---

<sup>93</sup> Si tratta di uno strumento europeo di cooperazione internazionale volto all'assistenza dei Paesi confinanti e con fini rivolti all'*institution building*.

<sup>94</sup> Col programma precedente si avevano a disposizione 5,3 miliardi di euro per la fascia di periodo 2000-2006; mentre col nuovo si è giunti sino alla cifra di 8,7 miliardi per il periodo 2007-2013.

<sup>95</sup> Stocchiero A. e Piccarozzi M. (2007), *Opportunità e limiti della cooperazione transfrontaliera in ENPI*, CeSPI, Roma.

- quello dei benefici comuni;
- quello della partecipazione delle autorità locali tramite la componente della cooperazione transfrontaliera.

Entrambi si basano sull'essenza di partenariato coinvolgente i protagonisti interni ed anche gli attori esterni all'UE, ma ciò che emerge di estrema rilevanza è il fatto che tutti e due implicano il superamento dei confini tra l'interno e l'esterno.

Questo superamento, insieme al riconoscimento di fatto delle autorità locali e del loro ruolo non marginale, rientra in quel mutamento assoluto che hanno subito nell'era contemporanea le relazioni, che da inter-nazionali si sono tramutate sempre più in trans-nazionali, dando adito a quel fenomeno oramai ben noto e radicato della glocalizzazione<sup>96</sup>.

Dunque, l'aspetto che è stato prevalentemente d'interesse, una volta sancito quest'ultimo programma, riguarda appunto la sua componente di cooperazione transfrontaliera, poiché ha inaugurato una nuova fase di collaborazione tra le autorità regionali e locali europee da un lato, e quelle dei Paesi beneficiari dell'ENPI dall'altro.

Prima di concentrarci sul panorama nazionale, potrebbe risultare interessante fare un ultimo riferimento, più dettagliato, ad un altro organismo, già precedentemente citato, che fu creato nel 2002 e gestito dalla Banca Europea per gli Investimenti<sup>97</sup> (BEI), ovvero il Fondo Euro-Mediterraneo di Investimento e Partenariato (FEMIP).

Esso finanzia quei progetti che hanno la loro realizzazione nel settore privato, indifferentemente che si tratti di investimenti locali

---

<sup>96</sup> Beck U. e Grande E. (2006), *L'Europa cosmopolita. Società e politica nella seconda modernità*, Carocci, Roma.

<sup>97</sup> La BEI è l'istituto di credito a lungo termine dell'UE ed è operativa nella sponda Sud del Mediterraneo sin dalla fine degli anni Settanta.

o esteri, ed ha come obiettivo principale quello di rafforzare i processi che si muovono a favore delle riforme di natura economica e sociale, nonché di favorire l'integrazione regionale tra i vari Paesi partner. Il riferimento al settore privato, visto l'occhio di riguardo nei confronti del suo sviluppo, è stato sempre in primo piano in quanto, in ambito europeo, è proprio ad esso che si imputa la colpa principale di debolezza nel garantire la crescita economica dei Paesi della sponda meridionale mediterranea.

Ancora più nello specifico, l'accesso alla finanza risulta complicato per le imprese del settore privato, specialmente per le PMI, verso le quali esistono tuttora delle limitate iniziative. Il FEMIP, in questo scenario, si dimostra abbastanza incapace nell'adattarsi ai bisogni e ai tentativi di programmazione del settore privato dei Paesi nella Regione.

Nei prossimi anni si rileva, dunque, opportuno diversificare i propri strumenti finanziari per interpretare in maniera più strategica sia l'ambito privato che quello della presenza a livello locale, in modo da potersi meglio predisporre nei confronti dei Paesi del Mediterraneo per rispondere in maniera efficace alle proprie necessità.

Torniamo ora a focalizzarci sull'ambito nazionale italiano, in quanto tema principale ai fini del presente lavoro.

Nel momento in cui si decide di affrontare la questione degli strumenti nazionali a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese, diventa necessario ripetere quanto sia fondamentale la dimensione dell'azienda nella propensione verso un tale processo. L'evidenza ci mostra, in effetti, che l'accesso ai mercati esteri da parte delle PMI è vittima di barriere, costituite dai costi parecchio elevati che vanno affrontati per penetrarvi, ma anche dalla necessità di investire in maniera significativa nell'informazione.

Risulta chiaro, allora, come siano proprio le PMI ad accusare maggiormente le difficoltà e ad avere soprattutto bisogno di supporto nel loro percorso verso l'espansione a livello internazionale, e ciò in quanto le aziende dalle dimensioni grandi dispongono più facilmente di quelle risorse, sia umane che finanziarie, che appaiono necessarie affinché si possa accedere ai mercati esteri senza dover ricorrere per forza all'utilizzo di un sostegno.

Così, non dobbiamo dimenticarci di come la nostra realtà economica sia contraddistinta, nel suo tessuto imprenditoriale, dall'altissimo numero di imprese piccole e medie che, con la loro presenza nell'ambito manifatturiero per oltre il 90% esistente, si figurano senza dubbio fra le ricchezze patrimoniali principali di cui dispone l'Italia nella sua economia<sup>98</sup>.

E', insomma, sulla base di questi assunti che il sistema pubblico italiano si è impegnato nella predisposizione di una rete di strumenti ed organismi che possano agevolare tutte le nostre imprese, PMI ovviamente in primis, nel percorso che le conduca verso l'internazionalizzazione, essendo d'aiuto specialmente nelle fasi di penetrazione nei mercati stranieri.

Dal momento che nel tempo le esigenze delle varie imprese italiane hanno subito dei cambiamenti, è bene ricordare come questo sistema di supporto all'internazionalizzazione si sia adeguatamente riformato agli eventi in corso mirando, soprattutto, ad incrementare l'utilità dei vari strumenti disponibili e a renderne più agevole l'ingresso per le imprese.

Di questi strumenti, certi sono gestiti da agenzie autonome, ovvero enti *ad hoc* appositamente preposti a tale attività, che

---

<sup>98</sup> Fonte ISTAT, *Struttura e competitività del sistema delle imprese industriali e di servizi (2007)*, pubblicato nel 2009.

rappresentano il sostegno sotto un aspetto finanziario ed operativo; altri, invece, fanno diretto riferimento ai Ministeri competenti, in questo caso, visto il settore, ci riferiamo al Ministero dello Sviluppo Economico<sup>99</sup> e concernono il sostegno sotto l'aspetto politico ed istituzionale.

Esprimendoci in maniera sintetica, si potrebbe sostenere che al momento, all'interno dell'ordinamento italiano, sono tre i tipi di strumenti che hanno lo scopo di agevolare un percorso più favorevole verso l'internazionalizzazione delle imprese:

- sostegno diretto alle esportazioni;
- sostegno diretto agli investimenti all'estero;
- sostegno indiretto all'internazionalizzazione.

Le attività nei confronti di questi tipi di aiuto sono gestite dai soggetti di cui sopra e, dunque, a livello ministeriale e di agenzia, con l'ausilio e l'integrazione di un'altra serie di soggetti, sia pubblici che privati, tra cui possiamo citare la Confindustria e le Camere di Commercio.

Ma se si deve fare un'analisi più dettagliata, da un punto di vista operativo, dei singoli strumenti che hanno il compito di appoggiare a livello pubblico l'internazionalizzazione delle imprese, bisogna, per certo, citare quelle tre strutture su cui si articola il panorama nazionale e di ora cui si tratterà in una descrizione più accurata: ci si riferisce a SIMEST, SACE e ICE.

---

<sup>99</sup> Tale dicastero precedentemente venne istituito nel 2006 durante il governo Prodi col nome di Ministero del Commercio Internazionale; dal 2008 è stato accorpato nel presente Ministero da parte del governo Berlusconi.

## **SIMEST**

La SIMEST<sup>100</sup> è un ente di tipo finanziario che gestisce il sostegno alle imprese nella loro proiezione verso l'estero, in tutte le varie fasi, e nella diversità più ampia di modalità possibili come la partecipazione alle gare internazionali, l'offerta di crediti all'esportazione e il coinvolgimento in programmi di penetrazione commerciale. Essa, dunque, svolge un ruolo fondamentale anche per quanto riguarda la promozione degli investimenti italiani verso Paesi stranieri nell'ambito dei servizi di consulenza e assistenza ma, soprattutto, relativamente al sostegno in ambito finanziario per quegli investimenti che sono diretti verso Paesi che non appartengono alla sfera dell'UE.

A riguardo di quest'ultimo aspetto vediamo che tale organo è capace di intervenire secondo varie modalità. Innanzitutto, essa può detenere fino a  $\frac{1}{4}$  del capitale sociale di quelle aziende partecipate da imprese italiane che sono al di fuori dei confini europei; inoltre, può arrivare a concedere contributi agli interessi fino al 90% della quota totale della partecipazione italiana, ed entro il 51% per quello della società estera partecipante, nonché per quelle imprese che hanno contribuito al finanziamento di capitale al rischio in società straniera; ancora, può finanziare le imprese estere partecipate fino al 25% della quota prevista nel programma economico stilato dalla società straniera; in più, può partecipare a qualsiasi tipo di società, indifferentemente dal luogo di origine, che abbia lo scopo di promuovere e sviluppare delle iniziative italiane all'estero nell'ambito dell'investimento e delle collaborazioni di tipo commerciale e industriale.

---

<sup>100</sup> La Società italiana per le Imprese all'Estero è una società per azioni il cui azionista di maggioranza, per una quota del 76%, è il Ministero dello Sviluppo Economico.



Relativamente alle sue iniziative verso i Paesi della sponda Sud del Mediterraneo, notiamo che complessivamente rappresentano una presenza ridotta rispetto ad altre Aree come Russia, Cina e America meridionale. L'Area d'interesse del nostro studio si è caratterizzata particolarmente per la sua partecipazione e finanziamento alle gare internazionali, con uno spiccato interesse per il settore delle costruzioni.

A livello di impegni complessivi il destinatario più rilevante è stato l'Egitto, seguito da Israele, Marocco, Algeria e Tunisia; mentre, badando al numero delle operazioni *on the field*, è la Tunisia a risultare quale principale fruitore, seguita da Algeria, Egitto e Israele. Il differente ordine dipende, ovviamente, dal diverso impegno effettuato nei vari strumenti, finanziariamente parlando. E tra gli strumenti più utilizzati, appunto, prevale in maniera netta quello del credito all'esportazione<sup>101</sup>, sia per quanto riguarda il numero delle operazioni sia a livello di risorse impiegate; mentre quello meno utilizzato si riferisce alla penetrazione di tipo commerciale.

Un altro aspetto interessante riguarda il Fondo Unico di *venture capital* relativo al Mediterraneo istituito a seguito dell'emergenza *tsunami* che aveva colpito il Sud-Est asiatico nel 2005. Esso va aggiunto alla quota ordinaria di partecipazione della SIMEST ed ha contribuito ad unificare i vari stanziamenti, che le erano stati affidati in gestione, destinati a dare sostegno agli investimenti dell'Italia in certe Regioni geografiche di notevole importanza dal punto di vista strategico, ad esempio Balcani, Cina, Medio Oriente e Caucaso.

---

<sup>101</sup> D. Lgs. 31 marzo 1998, n° 143, *Disposizioni in materia di commercio con l'estero*.

## **SACE**

La SACE<sup>102</sup> è un'agenzia di credito all'esportazione che svolge una funzione assicurativa offrendo dei prodotti indirizzati ad internazionalizzare quelle imprese italiane che necessitano di assicurarsi, o riassicurarsi, contro dei rischi sia prevedibili di natura politica, commerciale o economica, sia non valutabili a priori come quelli di carattere catastrofico. Tali rischi sono relativi alle attività che le nostre imprese e banche nazionali possono affrontare nelle loro attività all'estero, ma possono riguardare anche quelle società finanziarie e banche estere che nello svolgimento delle loro attività si prestano a favore delle nostre imprese.

L'operato nel campo delle assicurazioni della SACE si rivolge singolarmente verso ogni Paese e le eventuali scelte restrittive sulle operazioni dipendono proprio dal livello di rischio che un dato Paese presenta, con una scala che va da 0, dove il rischio è minimo, a 7 in cui si rischia in maniera elevata.

Più nello specifico, tale istituto si connota per l'offerta di polizze assicurative verso i clienti delle aziende che desiderano farvi riferimento, nonché polizze sulla vita e di tipo preventivo sui rischi di costruzione, aspetto quest'ultimo che spesso risulta comportare per l'azienda un forte danneggiamento ma, d'altro canto, anche tutto quello che l'azienda stessa è in grado di danneggiare.

Ulteriormente, la SACE offre dei servizi che mirano alla protezione degli investimenti, al rifornimento di cauzioni ed alle garanzie di tipo finanziario. In questo senso, dunque, tramite una serie abbastanza ampia di prodotti a disposizione del credito, assicura la garanzia della stabilità dei flussi di cassa e può giungere

---

<sup>102</sup> L'istituto per i Servizi Assicurativi del Commercio Estero dipende dal Ministero dell'Economia e delle Finanze; a partire dal 2004 è stata trasformata in società per azioni di cui il Ministero ne detiene il 100%.

a trasformare i rischi di insolvenza, che qualche partner può manifestare, in delle opportunità molto favorevoli per lo sviluppo.

Per quanto riguarda le sue attività nell'area Sud del Mediterraneo, esse hanno pesato in maniera rilevante sul totale della sua esposizione, tuttavia, fino agli anni più prossimi allo scoppio della fase culminante della crisi, non si presentava fra le Aree principali rispetto a quelle extra-UE.

Ad ogni modo, in quel periodo, l'entità delle garanzie nell'Africa settentrionale sono state in crescita sia per quanto riguarda il valore assoluto che quello percentuale e le primarie operazioni che sono state assicurate nell'Area mediterranea hanno riguardato l'esportazione di beni strumentali. Il livello e le condizioni di assicurabilità hanno una varianza che naturalmente cambia di Paese in Paese, esse vengono aggiornate in maniera periodica nell'ambito dello schema di rischio ed anche qui, come per la SIMEST, l'Egitto risulta al primo posto come Paese di riferimento a livello di operatività.

Durante la prima parte del 2009, a seguito della forte flessione subita dal commercio globale, si sono visti emergere due tipi di effetti che hanno agito in modo contrapposto nei confronti delle attività tradizionalmente a supporto dell'export. Infatti, da una parte, si è manifestata una richiesta più limitata di coperture mentre, dall'altra, proprio in conseguenza di una domanda minore, le condizioni di pagamento richieste sono risultate più competitive e dunque si è ricorso maggiormente alla copertura dei rischi<sup>103</sup>.

L'effetto di questi due fenomeni non ha visto crearsi una compensazione equa poiché il primo ha prevalso alla fine dei conti; tuttavia, si è notato come la dilazione di pagamento in un periodo

---

<sup>103</sup> Cfr. Rapporto ICE 2008-2009: *L'Italia nell'economia internazionale*.

più lungo di tempo nei confronti di partner stranieri abbia costituito uno strumento notevolmente competitivo per le società d'esportazione italiane.

## **ICE**

L'ICE è un ente pubblico che, mentre in passato ha rivolto le proprie attenzioni a favore della promozione delle esportazioni per mezzo di operazioni strettamente tradizionali, oggi, da un lato, agisce in maniera promozionale per le merci nazionali e, dall'altro, affianca a quest'attività altre più complesse che mirano al far mettere radici alle nostre imprese su territori esteri poiché, oramai è un dato di fatto, per poter vantare di giocare un ruolo di competizione importante non si può contare più soltanto sull'export ma occorre principalmente puntare sugli investimenti.

Data la sua funzione di promozione, di assistenza e d'informazione tuttavia, com'è noto, esso non dispone di strumenti finanziari, limitandosi così a sostenere quelle imprese italiane che desiderano, in maniera interessata, operare su mercati esteri.

Per quel che concerne l'ICE nella sponda meridionale del bacino mediterraneo, è possibile sostenere che essa rappresenti un'Area d'interesse di una certa importanza ma, sicuramente, non riguarda le sue priorità. Tra le attività che qui svolge principalmente possiamo citare numerose operazioni di carattere promozionale, che pratica grazie al sistema a rete di antenne all'estero che coi suoi uffici arrivano a coprire la totalità dell'area; iniziative di formazione, partecipazione a fiere e missioni; partecipazione anche ad alcuni programmi di matrice europea, come l'ANIMA<sup>104</sup>; inoltre, mira ad una coordinazione ed armonizzazione delle varie attività regionali

---

<sup>104</sup> Esso è una rete di agenzie euro-mediterranee che sono volte alla promozione di investimenti e ha lo scopo di aiutare i Paesi mediterranei partner dell'Europa nell'acquisizione di tecniche e strategie valide per attirare gli IDE.

come anche di quelle altre strutture che operano a livello territoriale nella sponda Sud.

Proprio nei confronti di questa sezione del Mediterraneo, l'ICE ha deciso di amplificare le sue attenzioni giungendo alla predisposizione di un programma specifico di promozione che, per la prima volta, possa finanziarsi con fondi straordinari, con l'obiettivo mirato di rivolgersi soprattutto ai Paesi maghrebini e alla Libia per un maggiore inserimento nel contesto internazionale.

Un altro punto degno di nota, trattando il tema del supporto al sistema imprenditoriale dell'Italia nel bacino meridionale del "mare nostro", è costituito certamente dalle iniziative condotte dal Ministero degli Affari Esteri (MAE). Esso infatti, con la sua rete di ambasciate, si configura come fondamento di primaria importanza, nell'ambito della rappresentanza italiana all'estero, per quelle imprese che dimostrano interesse nell'operare oltre i confini più strettamente nazionali.

Un importante compito svolto dalle ambasciate, ma anche dai consolati, è quello di *advocacy* verso le pubbliche amministrazioni straniere, cioè si fanno promotori e patrocinano attivamente le cause delle varie imprese all'estero soprattutto nell'ottica di protezione degli investimenti, ma anche di tutela degli interessi di tipo economico più generale.

In aggiunta a ciò, questi enti di rappresentanza offrono una serie di servizi alle aziende che puntano in varie direzioni. Ad esempio, promuovono iniziative di comunicazione fra le imprese e favoriscono per loro la creazione di un sistema di *business communities* che le aggrega in una rete di associazioni utili a livello di affari per tutte le comunità italo-estere; inoltre, facendo uso del

sistema ExTender<sup>105</sup> si prodigano nella raccolta e nella diffusione di tutte quelle informazioni, di estrema rilevanza per le imprese stesse, che hanno a che fare con le opportunità di investimento, le gare d'appalto e i lavori pubblici più in generale.

Questo sistema, insieme al Notiziario economico Farnesina<sup>106</sup>, sono gestiti direttamente dalla sezione Direzione generale per la Cooperazione economica e finanziaria multilaterale che è quell'ufficio del Ministero degli Esteri che unisce tutte le varie ambasciate italiane in contatto fra loro e che ha il preciso incarico di sostenere l'internazionalizzazione delle imprese.

Si è parlato di rapporti di collaborazione tra i vari enti di riferimento del sistema-Italia, ma ciò non significa che non si possano venire a creare delle sovrapposizioni fra le attività, ad esempio del Ministero degli Esteri con quello dello Sviluppo Economico, che, in alcuni casi, si esprime in delle relazioni di tipo concorrenziale. In questo senso, dunque, si è cercato di mantenere un certo grado di cooperazione comune, se non altro per garantire un'efficacia più sostanziale delle realizzazioni mutuali. E tale collaborazione ha avuto tra le sue principali manifestazioni quella, nel 2004, in cui si è deciso di subordinare la rete degli uffici esteri ICE al sistema delle ambasciate, in modo da agire nel doppio senso di semplificare per le imprese italiane l'appoggio aldilà dei propri confini e rendere una disponibilità più incisiva verso le imprese estere che sono intenzionate ad assicurarsi con l'Italia, a titolo di riferimento preferenziale.

---

<sup>105</sup> Quest'ultimo costituisce un sistema integrato che mira alla diffusione di tutti quei dati tecnici e progettuali riferiti a tutti i Paesi, i settori e le tipologie di gara d'interesse per le imprese territorialmente dislocate.

<sup>106</sup> E' un servizio di tipo informativo, operante in collaborazione con il Sole 24 Ore, che contiene tutte le notizie proposte quotidianamente dai 254 uffici della rete diplomatico-consolare nel mondo e che sono di grande utilità per quelle imprese che svolgono, o vogliono svolgere, operazioni in mercati esteri.

Un altro paio di programmi molto interessanti proposti dal MAE sono "Mediterraneo", che ha lo scopo organizzare un quadro comune di cooperazione istituzionale alla volta dello sviluppo e coordinamento di attività per replicare all'intensificazione dell'impegno dimostrato da Regioni e Province autonome italiane a livello internazionale, e "Sostegno alla cooperazione regionale", che ha il fine preposto di identificare ed attuare i progetti di partenariato interregionale tra le Regioni italiane ed i Paesi dell'Area sia balcanica occidentale che mediterranea meridionale.

Inoltre, il MAE, è responsabile del supporto alle attività di cooperazione allo sviluppo le quali, relativamente all'Area nordafricana di nostro interesse, si concentrano in maniera essenziale nell'accrescimento di settori-chiave dell'economia e della società, con particolare riferimento alla garanzia di stabilità politica sul territorio e miglioramento delle condizioni di vita delle popolazioni.

Se paragonata con la maggior parte degli altri Paesi europei, risalta l'evidenza di come l'Italia non sia mai riuscita del tutto a creare una sinergia completa tra le iniziative di cooperazione ed il sostegno all'internazionalizzazione. Di fatto, è possibile notare come le imprese italiane nell'ambito dei diversi progetti possano entrare in coinvolgimento, fungendo da erogatrici di beni e fornitrici di servizi, ma in concreto, poi, la cooperazione non si rivolge ai Paesi d'interesse strategico in quanto strumento nazionale di promozione; e ciò è dovuto al fatto che la cooperazione italiana ricorre soprattutto al canale multilaterale che frena, in qualche modo, la visibilità delle nostre operazioni all'estero.

Tutti questi strumenti, in generale, non si caratterizzano per una connotazione geografica specifica, così, le PMI che hanno

interesse in operazioni sulla sponda Sud possono fare affidamento a tutti i diversi strumenti a disposizione dei vari Paesi extraeuropei.

Dunque, in un'ottica ampia di supporto alle istituzioni, risulta emergere che nel complesso c'è carenza di una visione strategica a monte dei diversi strumenti i quali, più che altro, sembra che siano preposti alla singolarità dei vari casi ed a rispondere a esigenze specifiche.

Con questo non si vuole sostenere che manchino delle forme collaborative e di dialogo, tra i vari partner, miranti all'internazionalizzazione; ma si intende, più che altro, il fatto che non rappresentano sufficientemente una realtà che sfocia in un sistema completo e comune di sostegno che si dimostri valido in un'ottica globale.

A conclusione di tale paragrafo, verranno ora brevemente trattati gli strumenti a sostegno delle attività delle aziende all'estero i quali, per le loro caratteristiche, possono essere classificati in funzione di diversi elementi<sup>107</sup>.

Un primo criterio di classificazione può riguardare gli enti erogatori, distinguendo fra strumenti a carattere europeo e strumenti emessi da istituzioni nazionali. Un secondo criterio di classificazione riguarda la tipologia dei beneficiari; è allora possibile distinguere fra strumenti a favore di imprese, consorzi di imprese, cooperative e altri ancora. Un terzo criterio, con cui raggruppare i diversi strumenti a disposizione dell'attività sull'estero, riguarda la tipologia di strumenti offerti, distinguibili tra: strumenti di debito, strumenti di capitale, contributi a fondo perduto, strumenti a carattere assicurativo e strumenti di sostegno e di formazione.

---

<sup>107</sup> Tratto dalla pubblicazione *Sostegno all'internazionalizzazione delle PMI* della Direzione generale per le imprese e l'industria della Commissione Europea, 2008.



### 3.3

#### La questione degli investimenti esteri.

Alla luce della odierna fase storica, nella quale la globalizzazione ha raggiunto i livelli più elevati del suo processo e in cui i Paesi si sono ritrovati obbligati, non sempre favorevolmente, ad agire in un quadro di sistema ancora più puntato verso la cooperazione intensa e sostenibile, risulta opportuno dover rilevare, soprattutto nel clima di ripresa successivo al periodo d'intensa crisi, come una visione d'analisi incentrata sui fondamentali economici non appaia sufficientemente esaustiva per misurare il grado di potenza dei vari protagonisti della scena economica internazionale.

Un modo utile per leggere meglio, in tal senso, la visione del rapporto che lega così gli Stati e la sua evoluzione in senso commerciale e produttivo, è costituita sicuramente dagli investimenti diretti esteri di cui essi beneficiano. Gli IDE, infatti, vengono presi in considerazione in quanto rappresentano uno dei principali modi con cui le imprese intraprendono il loro percorso verso l'internazionalizzazione.

Essi, essendo quel tipo d'investimento in attività produttive effettuato da operatori stranieri con un chiaro interesse nazionale, favoriscono il coordinamento delle relazioni fra i governi dei Paesi creando una possibilità di rapporto d'interesse duraturo che, nel

lungo termine, influenza le loro realtà economiche e, più strettamente, gestionali d'impresa<sup>108</sup>.

Pertanto, una loro analisi consente di valutare quali sono le priorità di tipo strategico proprie di ogni nazione e quali gli interessi che creano legami di natura economica nelle varie Aree geografiche. Gli IDE, infatti, coinvolgendo ogni Regione del pianeta ed ogni suo ambito di settore dell'economia, hanno la virtuosa capacità di fungere da volano di carattere economico-commerciale nell'interrelazione fra i diversi Stati contribuendo, da un lato, a sostenere la crescita dei Paesi in via di sviluppo (PVS) e, dall'altro, a contribuire sostanzialmente all'incremento di commercio interindustriale, che è quello che concerne gli scambi commerciali tra questi ultimi ed i Paesi industrializzati.

Gli sconvolgimenti nei mercati finanziari tra il 2008 e il 2009 e la recessione economica globale hanno avuto i loro effetti negativi sui flussi di investimento i quali hanno registrato un calo dopo il periodo di crescita ininterrotta avvenuto tra il 2003 e il 2007<sup>109</sup>. I dati dei rapporti di varie organizzazioni internazionali confermano in maniera univoca come i Paesi occidentali rimangono i principali investitori, con un intenso scambio tra di loro e con un flusso di IDE verso i mercati nordafricani e mediorientali tuttavia limitati, seppur potenzialmente attrattivi.

La maggior parte delle volte, l'obiettivo degli IDE ha come oggetto l'acquisizione di aziende già esistenti oppure la creazione di nuove che svolgano la loro attività nel Paese di destinazione, e i loro effetti possono non avvenire in maniera automatica o immediata in chiave economica locale in quanto anche indiretti. A titolo

---

<sup>108</sup> A livello contabile, viene considerato IDE quell'investimento in una società straniera che permette di detenere almeno il 10% dei diritti di voto.

<sup>109</sup> Rapporto sugli investimenti mondiali stilato dalla Conferenza delle Nazioni Unite per il Commercio e lo Sviluppo (UNCTAD), 2009.

esemplificativo, se nelle realtà produttive di un Paese di destinazione in seguito a miglioramenti aumenterà il tasso di occupazione, ciò farebbe aumentare i redditi e porterebbe a migliori condizioni di vita per i lavoratori sia a causa di un effetto moltiplicatore sui consumi sia per una quota più ingente riscossa dall'erario fiscale.

Gli IDE, essendo collegati alle spiegazioni delle delocalizzazioni produttive, alle tecniche delle imprese strategicamente attive sui mercati internazionali per la qualità del prodotto, alle decisioni sui prezzi di mercato ed alle attività di innovazione e crescita, rappresentano delle variabili fondamentali in riferimento alla competitività e alla dinamica e ai movimenti di capitale internazionali<sup>110</sup>.

Proprio in riferimento alla competizione, essendo i fattori che partecipano a determinarla sempre più numerosi ed eterogenei, e data l'inadeguatezza di forme tradizionali di misura nel capire profondamente le trasformazioni in corso, risulta necessario spostare l'attenzione da un'analisi di matrice macroeconomica per concentrarla su un'altra, di tipo più decentrato, che coinvolga i territori e le aziende. Questo, poiché è dall'abilità di un determinato distretto nell'attrarre risorse che è possibile rilevare dei validi indicatori utili per una valutazione e una comparazione di quelle politiche locali che servono a districarsi in un clima di concorrenza, e ciò può essere spiegato soltanto riferendosi, appunto, a delle analisi a livello d'impresa.

In linea di massima, le abilità di attrazione di investimenti da parte di un Paese fanno capo ad una serie di elementi come l'entità di un mercato ed il livello di manodopera specializzata e a basso

---

<sup>110</sup> Quintieri B. (2006), *Le misure della competitività nel nuovo contesto internazionale: dai settori alle imprese*, Franco Angeli, Milano.

costo disponibile. Nel nostro caso, è possibile notare che gli investitori stranieri preferiscano inserirsi in delle attività che presentano favorevoli occasioni di espansione nel mercato interno, oppure in quelle industrie in cui l'Italia mostra di avere dei punti a favore anche all'interno di mercati esteri. All'opposto, invece, essi hanno la tendenza a tralasciare quelle imprese che non presentino dei privilegi particolari e che risultano scarsamente promettenti a livello di sviluppo, sia per via della eventuale stagnazione del proprio mercato interno sia a causa di una bassa domanda globale<sup>111</sup>.

D'altro canto, nella nostra ottica d'investimento nei Paesi che si affacciano sul Mediterraneo, e con particolare riferimento per gli Stati nordafricani, risulta che, a parte qualche eccezione, la quota dei flussi di IDE si attesta su dei risultati che sono insufficienti sia per l'entità effettiva che per lo sfruttamento delle potenzialità. Ma è proprio dalle eccezioni che dobbiamo partire se si vuole comprendere quali sono gli elementi costruttivi a favore di un ampliamento del flusso di investimenti, in modo da poter lavorare affinché il grado di sinergia tra imprese possa maturare in un'ottica più ampia.

Come eccezione, a titolo esemplificativo, potremmo citare la Tunisia che, costituendosi quale secondo partner italiano (come primo ha la Francia) per quanto riguarda l'interscambio, rappresenta delle previsioni ottimistiche per il futuro in vari settori e, dunque, si presenta come caso da emulare, o almeno tentare, per quegli altri Paesi che presentano maggiori difficoltà. Questo Paese, nell'ultimo decennio, si è rilevato interessante agli occhi degli investimenti *made in Italy* per tutta una serie di questioni che, aldilà

---

<sup>111</sup> Mariotti S., Mutinelli M. e Piscitello L. (2009), "Home country employment and foreign direct investment: evidence from the Italian case", *Cambridge Journal of Economics Working Paper*, vol. 27, n° 3, pp. 419-431

della vicinanza geografica, hanno riguardato la stabilità interna nazionale, il livello di sicurezza sociale ed imprenditoriale, la possibilità di costi inferiori del lavoro e l'infimo grado di conflittualità sindacale<sup>112</sup>. Ma, occorre precisarlo, il fattore che ha partecipato maggiormente ad attrarre gli investimenti è stato il regime di ampie agevolazioni e di notevoli incentivi che la Tunisia stessa concede agli investitori stranieri; e questo riguarda senz'altro un argomento che andrebbe approfondito a livello sia bilaterale diretto che multilaterale interno da parte del nostro Paese.

**Tabella 3.1**

**Investimenti diretti esteri netti italiani: aree a confronto, 1997-2006 (milioni di euro)**

AREA	PAESE	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ASIA SUD EST	COREA DEL SUD	33.7	55.0	7.0	7.3	12.6	2.9	9.3	0.8	0.8	3.5
	HONG KONG	161.3	32.4	5.0	0.3	6.0	4.1	5.7	10.5	31.0	30.1
	INDONESIA	19.6	0.2	0.2	0.7	0.5	0.4	1.5	1.1	2.8	1.8
	MALAYSIA	22.5	16.6	1.5	7.0	4.2	0.2	1.0	4.6	0.7	0.2
	TAIWAN	0.1	4.5	0.4	5.7	21.7	1.3	5.1	3.6	0.8	0.4
	THAILANDIA	9.0	6.9	1.2	2.7	2.7	6.1	1.9	11.0	9.4	13.7
ASIA SUD EST Totale		246.3	17.2	15.4	9.1	47.7	8.4	22.6	30.0	44.2	42.7
BALCANI	CROAZIA	0.9	59.1	8.0	136.0	29.7	133.0	28.9	108.5	60.8	42.5
	JUGOSLAVIA	0.2	0.8	0.0	1.4	1.8	8.5		9.0		
	ROMANIA	17.1	76.9	30.2	46.1	79.8	76.0	96.4	133.8	184.9	138.8
BALCANI Totale		18.3	17.0	38.1	183.5	111.2	217.6	125.3	251.4	245.6	181.3
EU15	AUSTRIA	269.2	121.4	112.5	56.9	20.7	39.1	89.4	80.9	2103.0	74.7
	BELGIO	120.8	568.6	69.2	120.0	641.9	230.9	390.6	180.4	93.5	487.3
	DANIMARCA	3.1	3.0	36.4	2.9	51.6	65.2	63.5	127.3	148.0	82.0
	FINLANDIA	9.0	5.7	15.9	16.6	81.6	9.8	8.4	35.7	52.6	20.7
	FRANCIA	199.5	1771.0	894.8	1953.8	2810.6	1338.4	1391.1	1583.9	1697.2	1290.1
	GERMANIA	569.2	813.6	894.0	605.1	570.4	520.7	1111.8	558.5	15003.8	128.3
	GRECIA	15.2	36.5	62.9	4.4	114.8	26.3	40.6	0.1	2.5	45.8
	IRLANDA	576.1	232.6	470.8	102.8	577.8	2481.4	137.7	211.5	323.4	282.3
	LUSSEMBURGO	2559.0	969.5	1786.0	3706.8	2247.6	3397.1	6489.3	1652.1	1331.6	5038.6
	OLANDA	1043.3	1114.3	2630.3	473.1	7138.1	3966.1	7788.5	8321.0	6330.9	12221.3
	PORTOGALLO	133.5	33.1	95.5	194.9	13.7	82.2	39.4	20.4	38.6	49.7
	REGNO UNITO	1670.3	1802.4	774.1	1645.6	5892.2	2284.2	332.4	1900.0	526.2	1027.2
	SPAGNA	14.7	305.1	792.7	91.7	317.7	871.7	910.9	141.8	105.7	440.1
	SVEZIA	90.3	131.8	188.5	43.8	53.7	31.2	10.6	30.5	116.0	23.4
EU15 Totale		6114.9	7908.5	3563.0	8985.2	20504.9	15344.4	5730.0	14844.0	27226.3	8125.7
NMS	CECA, REPUBBLICA									47.8	21.3
	CIPRO									5.6	7.6
	ESTONIA									1.3	2.1
	LITUANIA									2.8	1.2
	MALTA									2.3	45.7
	POLONIA	414.1	17.5	1007.4	268.0	79.0	33.1	31.2	37.7	8.1	54.7
	SLOVACCA, REPUBBLICA									28.2	62.1
SLOVENIA	9.4	0.4	3.3	10.3	34.1	112.5	14.2	16.2	9.5	7.2	
UNGHERIA	45.8	3.3	32.1	19.5	53.5	46.0	25.5	31.8	29.7	71.2	
NMS Totale		469.3	14.6	1042.8	297.8	166.6	191.5	70.8	85.7	116.5	148.4
PTM	ALGERIA	0.7	0.3	10.1	0.2	0.9	5.5	1.1	1.3	3.3	16.0
	EGITTO	46.4	6.1	44.9	25.6	22.3	6.9	19.3	12.1	9.3	6.0
	ISRAELE	0.1	4.6	1.7	13.9	107.9	1.1	1.3	6.2	5.4	15.8
	LIBIA	0.0	1.2	1.2	0.0	0.0	0.0	0.5	0.9	1.2	37.1
	MAROCCO	1.5	1.0	2.8	3.1	4.7	5.5	2.6	3.6	10.3	13.9
	TUNISIA	8.2	3.5	8.2	9.9	11.0	12.3	10.8	16.2	31.6	21.7
	TURCHIA	17.5	15.3	52.1	15.3	10.8	264.0	13.7	7.7	507.3	24.3
PTM Totale		74	32.0	118.5	68.0	155.8	295.4	49.3	47.9	568.4	102.7
	ARABIA SAUDITA	2.0	0.1	0.4	0.7	1.5	0.7	0.2	3.2	0.1	0.9
	CINA REP.POP.	99.4	18.0	9.7	70.0	46.4	13.9	42.8	103.5	229.8	137.2
	EMIRATI ARABI	0.6	0.6	1.4	0.7	0.1	0.7	1.3	4.5	7.7	7.4
	INDIA	19.0	78.3	103.7	181.5	30.6	14.6	9.7	9.0	42.1	61.6
	LETTONIA									2.2	0.7
	RUSSIA	24.1	125.1	2.7	36.7	20.9	10.0	8.8	58.2	35.7	9.1
Totale		141.1	220.9	117.1	213.4	99.4	39.9	62.4	178.6	317.6	216.8
MONDO		10816.1	14443.7	6361.1	13410.5	24044.8	18254.5	8081.5	15592.2	33627.8	19767.7

Fonte: Elaborazione su dati UIC, 2007.

<sup>112</sup> Cfr. Zupi M. (2008), *La proiezione del sistema-Italia nel Mediterraneo*, Carocci, Roma.

Guardando in prospettiva al fenomeno della internazionalizzazione delle industrie italiane, notiamo che in generale si divide tra una forma di tipo commerciale, costituita dall'esportazione, ed una forma di tipo produttivo, rappresentata dalla delocalizzazione.

All'interno di questa divisione in blocchi, tuttavia, possiamo trovare una serie di modalità che si pongono a livello intermedio tra le due categorie principali e che, per definizione, costituiscono delle forme di "internazionalizzazione leggera"<sup>113</sup>.

Con questa espressione comprendiamo elementi quali accordi di natura commerciale o tecnico-produttiva, programmi di partenariato, ma anche la creazione di aziende straniere per mano di imprenditori italiani che si avvalgono però di capitali locali. Tutte componenti queste che si rifanno, appunto, alle attività proprie degli investimenti diretti all'estero, ovvero azioni volte sia all'acquisizione delle quote di quelle imprese estere che già operano attivamente sia all'istituzione iniziale di unità di produzione rappresentate dai cosiddetti investimenti *greenfield*<sup>114</sup>.

In riferimento all'internazionalizzazione di tipo produttivo delle imprese, e ricollegandola al tema del presente capitolo della funzione di supporto in tale percorso, possiamo inserire il tema delle norme internazionali relative alla promozione e protezione degli IDE. Queste, anche se possono risultare meno conosciute dai nostri imprenditori rispetto ad altri stranieri, in maniera pratica possono determinarsi molto rilevanti e consistono in delle norme di tipo

---

<sup>113</sup> Cfr. Rapporto ICE 2008-2009: *L'Italia nell'economia internazionale*.

<sup>114</sup> Questo tipo di investimento riguarda l'avvio di un'impresa operativa in un mercato estero secondo le normative locali. Essa è la modalità d'investimento preferita dalle piccole e medie imprese in quanto consente loro di modellare la struttura e l'attività aziendale in relazione alla cultura aziendale estera ed alla specifica esigenza strategica della casa madre con quella che è la realtà specifica del Paese d'insediamento.

convenzionale, cioè riguardano delle intese interstatuali che vincolano soltanto gli Stati contraenti.

In questo senso partecipano a livello sostanziale i *Bilateral Investment Agreements*, altrimenti noti come BITs. Questi, sin da quando nel 1959 si espressero nella loro prima forma di accordo bilaterale volto a proteggere gli investimenti, hanno acquisito nel tempo una importanza sempre più rilevante facendosi strada anche tra quei Paesi che esprimevano inizialmente maggiore diffidenza nei loro confronti<sup>115</sup>.

Nei loro primi anni di vita, il fine concreto era rivolto alla disciplina dei rapporti tra quei Paesi che presentavano un diverso grado di sviluppo economico; oggi, invece, i BITs si configurano come quel tipo di investimento che viene concluso in maniera indifferente da parte di ogni Nazione, dai PVS a quelli industrializzati o, ancora, a quelli con le economie in transizione.

Si è venuta, così, a creare una fitta rete convenzionale, a carattere internazionale, che lega in maniera diretta quasi tutti gli Stati del pianeta, ed è stato proprio questo che ha favorito l'accesso all'adeguamento degli standard comuni da parte anche di quei Paesi che, in principio, esprimevamo qualche riserva nei loro confronti.

Anche l'Italia, ovviamente, ha firmato un'ampia serie di questo genere di accordi sia con Paesi che, per il nostro interesse di argomento, si affacciano sul bacino mediterraneo sia, comunque, con Paesi che fanno parte di qualsiasi area geografica<sup>116</sup>.

All'interno di questi accordi sono inserite delle clausole che riguardano la definizione di investimento e di investitore; altre

---

<sup>115</sup> Tratto dalla relazione di M. R. Mauro, *L'innovazione nei processi di internazionalizzazione*, Campobasso, 2007.

<sup>116</sup> Il nostro Paese ha attualmente in vigore oltre 70 investimenti di questo tipo, 25 sono ancora in attesa di ratifica e, molti altri, seppur non direttamente collegabili con l'Italia, sono inclusi in degli accordi sugli investimenti di carattere multilaterale quale l'EFTA.

riguardanti i criteri di accesso all'investimento estero, gli standard generali per il loro trattamento, le condizioni manageriali ed i trasferimenti monetari; altre ancora, relative alla protezione contro forme di nazionalizzazione ed espropriazione e all'indennizzo da percepire in caso di danni subiti per motivi di ordine interno o a causa di guerre; infine, alcune relative alla surroga dello Stato all'investitore indennizzato ed alla soluzione delle controversie.

Soprattutto quest'ultima clausola appare fondamentale come interesse da parte dell'investitore che si trova ad operare in un mercato estero, in quanto gli vengono offerte delle solide garanzie nel caso si giunga ad un contenzioso con lo Stato che ospita l'investimento. Infatti, in caso di controversia, tale investitore può fare direttamente ricorso all'arbitrato, ma anche alle altre forme internazionali di risoluzione, senza l'esigenza di doversi riferire né al proprio Paese né ai tribunali del paese ospitante.

A tale proposito, occorre giusto menzionare l'esistenza di due importanti organismi che, agendo in un'ottica plurilaterale, concedono degli ausili e dei supporti sul piano delle procedure. Ci riferiamo al Centro internazionale per la risoluzione delle controversie relative agli investimenti (ICSID), che funge da garante per quelle controversie sugli investimenti che vengono a determinarsi tra un investitore privato e lo Stato ospite dell'investimento stesso, e all'Agenzia per la garanzia degli investimenti multilaterali (MIGA), la quale è volta alla facilitazione di investimenti stranieri all'interno dei PVS garantendo, da un lato, la crescita di questi ultimi, e fornendo, dall'altro, una serie di garanzie contro ogni sorta di rischio per l'investitore.

Relativamente al sostegno degli investimenti esteri, insomma, bisogna render conto della loro fondamentale importanza e rilevare, seppur la flessione in negativo subita per via della recente crisi



economica, come siano un aspetto esponenzialmente in crescita per l'interesse delle imprese nazionali nel dominio relativo al supporto della loro internazionalizzazione<sup>117</sup>.

In questo senso, dunque, la centralità del sostegno degli IDE sarà una linea-guida da seguire in tutte le fasi che caratterizzeranno il sistema-Italia nel mondo. A partire da quella della promozione, che oltre alla vocazione imprenditoriale di export sarà caratterizzata dalla presenza diretta delle nostre PMI sui mercati stranieri, fino a giungere a quella dell'assicurazione e dell'agevolazione finanziaria, che ha esteso il concetto di *Made in Italy* traslandolo in quello di *Made by Italy*<sup>118</sup>, volendo con tale affermazione ampliare il riferimento a quelle merci e servizi che sono prodotti da imprese straniere ma sotto il diretto controllo italiano.

Ad ogni modo, per quanto esista un sistema di supporto per gli investimenti generalizzato e ben congegnato, le nostre imprese, e soprattutto le PMI dunque, non sembrano riuscire ad avvantaggiarsene in maniera particolare. Tra i motivi che possiamo addurre a tale affermazione partecipano, sicuramente, la dimensione piccola del nostro tessuto imprenditoriale, che associandosi ad una tendenza individualistica non consente di compartecipare a dei progetti più corposi, e la relativa poca dimestichezza delle nostre imprese con gli strumenti, utili ma spesso complicati, di cui abbiamo trattato in precedenza.

In conclusione, allora, è possibile notare come, nonostante esista un reticolato ampio di supporti volti all'internazionalizzazione, di fatto le PMI italiane, con riferimento particolare a quelle meridionali, non sono riuscite negli anni a esternare uno spiccato interesse verso gli investimenti esteri e, dunque, verso una

---

<sup>117</sup> Garioni G. (2007), *PMI e finanziamenti per l'internazionalizzazione*, IPSOA, Milano.

<sup>118</sup> Tratto dal dossier MAE, *La Farnesina per l'internazionalizzazione del Sistema Italia*, allegato redazionale al n° 35 di "èItalia", 2005.

sostanziale presenza ed esposizione internazionale, soprattutto verso i Paesi che si affacciano sul Mediterraneo.

Ciò forse può essere ricollegato anche al fatto che il sistema imprenditoriale italiano non dispone di un'ampia e totale conoscenza delle occasioni effettive che esistono nello scenario attuale e degli organismi e strumenti preposti in tal senso. Ciò, nel lungo termine, potrebbe rivelarsi negativo sul piano della nostra competitività, ma le opportunità non mancano in realtà, quindi si tratta sostanzialmente di recuperare terreno in quegli ambiti in cui disponiamo di vantaggi relativi, e ciò necessita di uno sforzo comune e deciso da parte sia del settore pubblico che di quello privato.

Per quel che concerne le decisioni da intraprendere, non c'è dubbio che, in prima linea, debbano collocarsi le imprese stesse in quanto, non solo si presentano come i principali destinatari delle iniziative a favore dell'internazionalizzazione, ma sono pure i protagonisti essenziali che fungono cardine in tale processo.

Diverse aziende dovrebbero essere più favorevoli a declinare la relativa quiete offerta dai mercati locali per esporsi e accettare le sfide e le opportunità derivanti dall'ormai pervasivo fenomeno della globalizzazione. E dovrebbero farlo seguendo l'esempio di quelle altre che non hanno visto negli IDE una fuga di capitali dall'Italia che finisce col danneggiare l'economia nazionale, bensì, una benemerita tendenza alla sprovincializzazione del sistema industriale italiano che, diffondendo tra gli imprenditori e tutti gli altri operatori dei mercati una cultura più internazionale e aperta, dimostri come si sia giunti alla comprensione dei benefici che si possono trarre all'interno dell'impresa facendo un buon utilizzo degli investimenti all'estero.

Tale scelta, per alcune imprese, può comportare senz'altro un elevato tasso di rischio a cui gli imprenditori italiani non possono esimersi dal farvi riferimento; tuttavia, per quello che si ritrova ad essere oggi il contesto internazionale, e alla luce del clima di competizione che lo caratterizza, essa sembra essere l'unica alternativa plausibile.

D'altro canto, poi, dovrebbero agire gli enti preposti all'internazionalizzazione delle imprese, creando delle sinergie e una maggiore integrazione del mercato, consentendo, così, alle stesse di poter operare in un ambito più agiato che permetta loro di "fare sistema" e sfruttare appieno le occasioni potenziali che sono effettivamente presenti nell'attuale momento storico.

### **3.4**

#### *Il ruolo delle banche tra Italia e Mediterraneo.*

In quest'ultima sezione del terzo capitolo, ai fini di una comprensione sotto tutti gli aspetti maggiormente rilevanti, si è voluto brevemente trattare del sistema delle banche italiane e del loro rapporto con i Paesi che si estendono lungo il bacino mediterraneo, sia sotto un'ottica legata alla presenza e all'efficacia territoriale che alla luce del suo rapporto col sistema imprenditoriale nazionale.

A grandi linee, è possibile sostenere che l'esistenza di un sistema bancario all'interno di un'Area specifica può costituire una sorta di sostituto delle imprese, per quel che riguarda la loro attività di commercio e produzione, in quanto si presenta in funzione di elemento di sostegno nei riguardi dell'attività imprenditoriale stessa.

Infatti, solitamente, è proprio l'azienda che va a riferirsi alle banche, demandando loro un supporto creditizio utile allo svolgimento di qualsivoglia attività essa decida di intraprendere all'interno di uno Stato.

Il riferimento alla presenza in un determinato contesto si rileva utile, anche, poiché si dimostra capace di dare un'idea più precisa e obiettiva del livello di penetrazione raggiunto in un Paese

e, dunque, dell'entità di investimenti che l'ambito bancario ha conseguito al suo interno, elemento, questo, che risulta fondamentale ai fini dello svolgimento delle proprie operazioni.

Volgendo lo sguardo alla figura del sistema bancario italiano nel Mediterraneo è possibile notare che, in buona sostanza, si configura nella presenza relativa di un certo numero di istituti<sup>119</sup> e nello svolgimento di operazioni che fanno capo ad un Ufficio di rappresentanza il quale, lungi dall'effettuare i compiti propri degli istituti di credito, è attivo nell'aiutare le imprese italiane ivi operanti<sup>120</sup>.

Un Paese in cui si è stabilita una buona penetrazione di mercato è l'Egitto, in cui, soprattutto alla luce del processo di privatizzazione che sta investendo il suo settore bancario, si sono anche acquisite delle partecipazioni; mentre, non si può parlare di stabilità di tipo bancario comune se ci riferiamo ai rapporti che l'Italia condivide con altre nazioni quali Israele, Siria e Giordania.

Tuttavia, accanto a questo processo di internazionalizzazione diretta del sistema bancario, appare in moto un altro effetto di tipo indiretto che può spiegarsi innanzitutto per le concentrazioni che si sono effettuate nell'ultimo decennio a livello europeo. L'accesso a dei sistemi bancari di stampo internazionale, che dunque godono di un raggio operativo molto esteso verso l'esterno, ha dato l'opportunità ad alcune banche italiane di partecipare a questa rete che si sta creando e di accrescere, così, il proprio scenario d'azione ad un grado superiore.

---

<sup>119</sup> Dalle fonti reperibili dal sito dell'Associazione Bancaria Italiana (ABI) risulta che in tutta l'Area mediterranea sono presenti in maniera prevalente soltanto Monte dei Paschi di Siena, Banca di Roma e Intesa Sanpaolo, mentre in quota minore Unicredit e Credito Emiliano.

<sup>120</sup> Baccini M. (2005), "La microfinanza per lo sviluppo delle comunità locali", in *Politica Internazionale*, n° 3, pp. 9-11

Una tipologia meno farraginoso di operazione in un mercato straniero, vista la necessità di una quantità inferiore d'investimento, è rappresentata dalle convenzioni di accordi di collaborazione interbancari<sup>121</sup>. All'interno del bacino mediterraneo, alcuni fra i principali istituti di credito italiani sono giunti alla stipula di una serie di accordi di questo genere nella quasi totalità dei Paesi che si riferiscono all'Area ed altri ancora si stanno negoziando, dato questo che permette di riconoscere come la faccenda si stia evolvendo in maniera perpetua e crescente.

Questo tipo di intesa si rivolge prevalentemente a garanzia di una collaborazione assistenziale dei clienti che mantenga vicendevolmente sicure le clausole relative all'ingresso ed alla fruizione di credito, ma anche che svolga un ruolo di intermediazione nei flussi di scambio, che controlli la questione delle rimesse legata all'immigrazione e, infine, che serva da tutela per quel che concerne gli investimenti sul territorio<sup>122</sup>.

Un ultimo riferimento della presenza bancaria nell'Area è costituita dalle partecipazioni che tale settore detiene all'interno di aziende di tipo non bancario. Infatti, qualche banca italiana, in seguito ad alcune iniziative di sostegno e finanziamento, è presente all'interno del circuito industriale egiziano ed israeliano tramite delle partecipazioni in via minoritaria.

Esistono degli indicatori che sono in grado di estrinsecare il livello di operatività che una struttura bancaria ha verso uno specifico Paese.

Un primo esempio è dato senz'altro dall'entità di attività esterne che quest'ultimo ha conseguito e, con riferimento all'Area di

---

<sup>121</sup> Nicoletti P. (2008), "Credito e banche: un rapporto da consolidare con gli immigrati", in *Affari Sociali Internazionali*, n° 2, pp. 57-67

<sup>122</sup> Zappi G. (2005), "Banche commerciali, microfinanza e bancarizzazione degli immigrati", in *Politica Internazionale*, n° 3, pp. 71-74

nostro interesse per questo studio, i dati evidenziano come circa un quinto delle attività esterne dei nostri istituti di credito si realizzano al suo interno. La prevalenza si concentra nel panorama egiziano ma, successivamente, troviamo un discreto margine di operatività anche in quello marocchino e poi, a seguire, tunisino ed algerino<sup>123</sup>.

Un altro tipo di indicatore si riferisce alla disamina della corrispondenza fra il plafond<sup>124</sup> che viene stanziato e quello di cui poi si usufruisce effettivamente tramite il circuito delle banche nazionali.

Per intenderci meglio, nella discussione sulla presenza ed operatività delle nostre banche nei Paesi che si affacciano sulla sponda Sud del Mediterraneo, può sicuramente dimostrarsi utile un breve cenno alle caratteristiche proprie dei sistemi finanziari e creditizi dei Paesi di riferimento.

Infatti, i PTM non si connotano certo per un buon grado di omogeneità tra di loro, anzi, mostrano dei sistemi bancari contraddistinti per forti differenze, in cui si rilevano sia delle situazioni ben strutturate e complesse, ma anche altre che denotano un relativo sviluppo e altre ancora che appaiono decisamente incompetenti nella volontà di supportare l'economia reale.

Nel confrontarsi coi sistemi di tali Paesi, l'Italia ha a che fare con degli ambiti in cui gli agglomerati di tipo monetario risultano eterogenei e molto variegati di Nazione in Nazione, con delle caratteristiche distintive ognuno delle peculiarità specifiche di ogni economia e cultura locale come, ad esempio, l'elevata crescita di

---

<sup>123</sup> Cfr. sito dell'Associazione Bancaria Italiana (ABI).

<sup>124</sup> Con tale espressione si esprime, nel settore del credito e assicurativo, l'importo limite di un impiego finanziario di cui si ha disposizione ad una certa data.

entrambi i tassi inflattivo e d'interesse che, almeno in qualche Paese, si riflette negli alti tassi di crescita dei depositi.

Relativamente agli sviluppi dei settori bancari di tale Area geografica, esistono una serie di fattori che indicano il livello da essi raggiunto.

Tra i principali vanno annoverati l'andamento degli impieghi e il differenziale che scaturisce fra i tassi di interesse attivi, che proprio sugli impieghi viene calcolato, e i tassi di interesse passivi, che sono quelli che vengono adoperati nella raccolta. Nel caso del primo si rilevano per positività Giordania, Marocco e Tunisia a discapito della minore vivacità algerina; mentre nel secondo caso a distinguersi in senso positivo figura il Marocco seguito da Egitto e Algeria, con dinamiche discendenti invece risultano il Libano, la Siria e la Giordania<sup>125</sup>.

Tornando ad accennare, poi, il fenomeno del rischio-Paese, con specifico riferimento all'Area mediterranea, notiamo che le dinamiche sono abbastanza disomogenee esprimendo, da un lato, delle potenzialità di rischio piuttosto elevate che spesso si ricollegano a questioni di carattere politico e, dall'altro, un profilo di rischiosità dall'entità sicuramente più contenuta.

Altrettanto disomogenea appare la situazione connessa ai sistemi finanziari di tali Paesi. Di fatto, sebbene le grandi diversità, è possibile riscontrare in media come circa la metà dei cespiti delle banche faccia riferimento ad una proprietà di stampo statale. Inoltre, le dinamiche di privatizzazione degli istituti di credito in varie Nazioni si presentano ancora in pieno processo di sviluppo e, in generale, il grado di bancarizzazione, rilevabile mettendo in

---

<sup>125</sup> Dati relativi alla visualizzazione delle statistiche rilevate dall'*Economist Intelligence Unit* (sezione *analysis and forecasts*) sulle dinamiche del settore privato degli ultimi anni.



interrelazione il PIL con l'entità dei prestiti, si attesta a dei livelli mediamente esigui in tutta la Regione<sup>126</sup>.

Rispetto all'applicazione dei principi contabili internazionali, avendo ben noto come siano ormai considerati di fondamentale importanza ai fini di una corretta comparazione e compatibilità dei servizi offerti dalle banche in Paesi diversi, si riscontra come in nessuno degli Stati dell'Area mediterranea vengano considerati obbligatori, tranne qualche occasionale eccezione in cui però le banche centrali ne suggeriscono l'utilità dell'impiego.

In buona sostanza, dunque, presa visione di tutti questi elementi, il quadro che ci appare da un'analisi del grado di internazionalizzazione del settore bancario italiano nell'Area del bacino risulta, sebbene qualche sforzo, tuttavia fragile e con un livello di operatività effettiva che, per quanto esponenzialmente in crescita, si trova al di sotto delle reali possibilità di fruizione.

Tale fragilità può essere ricondotta sia a dei fattori interni al sistema sia a dei fattori al di fuori di esso.

Tra quelli endogeni appare importante palesare come il basso livello di internazionalizzazione globale del nostro sistema bancario e, più specificatamente, del grado di operatività all'interno dei Paesi che si affacciano sul Mediterraneo, si presenti come un indizio dello scarso interesse che i nostri istituti di credito hanno espresso nei confronti di un sostanzioso impiego di investimenti in tutta l'Area.

Questo settore, di cui abbiamo già discusso in precedenza, si ripropone di estremo interesse nella nostra valutazione ai fini di una valida comprensione rispetto a questa fragilità. Infatti, un suo maggiore approfondimento ci permetterebbe di capire se essa sia da attribuire ad un'effettiva debolezza della domanda del sistema-

---

<sup>126</sup> Dati elaborati da CeSPI su fonti relative ad ABI e SACE.

Italia verso una maggiore presenza ed operatività in questi Paesi, oppure, d'altro canto, se questa sia da imputare all'offerta inadeguata di servizi bancari che sostengano l'attività imprenditoriale.

Si collega a tale spunto di riflessione l'evidenza di come gli interessi e le risorse proprie del nostro settore bancario si siano piuttosto rivolti, negli ultimi anni, verso le economie dei Paesi dell'Europa dell'Est o di quelli asiatici. E non è da escludersi come magari, una volta materializzati tali interessi apparentemente più concreti, l'attenzione possa indirizzarsi in maniera definitiva verso l'Area mediterranea, ma per ora queste sulla carta rimangono soltanto di modesto rilievo.

Tra i fattori esogeni, invece, si è visto come in un ambito costituito da elevata disomogeneità tra i rispettivi sistemi finanziari e di credito locali, gli elementi che risaltano sono una loro componente pubblica ancora ben radicata, la questione legata al rischio-Paese soprattutto in determinati contesti e, in più, le gravi differenze che affliggono i sistemi legislativi la cui debolezza fa aumentare il grado di incertezza nei loro confronti.

Ad ogni modo, i processi ancora in corso di privatizzazione e le differenze quantistiche dei Paesi che si stanno considerando, lasciano ancora dei buoni margini che possono essere sfruttati in maniera prolifica dal sistema bancario italiano e costituiscono, dunque, delle ghiotte occasioni da sfruttare e per una sua presenza ed uno sviluppo in tutta l'Area. E, affinché queste non rimangano delle ipotesi, tale presenza dovrà essere strategica e volta al successo facendo riferimento a scelte oculate di accesso in un determinato mercato che, godendo potenzialmente di una posizione dominante, consentano alle scelte stesse di riferirsi all'acquisizione di istituti bancari che abbiano una certa dimensione.

Un'ultima questione da trattare, relativamente ai sistemi bancari, è data dagli strumenti di cui essi dispongono e che utilizzano con lo scopo supportare quelle aziende che decidono di operare al di fuori dei propri confini nazionali o, comunque, con degli operatori esterni.

Questi strumenti hanno finalità che servono a garantire un sostegno a tutte le varie occorrenze che si possono venire a creare, dunque, sia rispetto alla classica attività di importazione ed esportazione delle merci sia in relazione a delle operazioni più complicate che possono, ad esempio, riguardare la partecipazione ad appalti di fornitura oppure la realizzazione di opere pubbliche<sup>127</sup>.

Pur essendo di vario genere, è possibile classificare tali strumenti in due categorie principali<sup>128</sup>:

- gli strumenti di finanziamento veri e propri;
- gli strumenti di garanzia.

Senza il bisogno di esporne dettagliatamente la descrizione, vista la numerosa varietà ed il fatto che si tratta di strumentazione operativa che si evolve in continuazione, ci si limiterà nel citarne qualcuno, riferito ad entrambi i gruppi, in maniera tale da capire comunque quali siano i mezzi di cui possono disporre le imprese nel loro operato.

Coi primi ci riferiamo a quella tipologia di strumenti che, pur esprimendosi in diverse modalità, incentrano la loro attività nel finanziamento, a livello internazionale, dell'impresa tramite forme di cessione dei crediti o anche finanziando la sua attività commerciale ordinaria con l'utilizzo di differenti gradi di trasferimento del rischio da essa alla banca di riferimento. Tra questi possiamo citare il

---

<sup>127</sup> Caruso E. (2008), "Analisi degli strumenti necessari all'impresa per essere competitiva", in *Impresa Oggi*, vol. 1, pp. 35-40

<sup>128</sup> Cfr. Zupi M. (2008), *La proiezione del sistema-Italia nel Mediterraneo*, Carocci, Roma.

*factoring*, il *leasing* internazionale, il *forfaiting*, il credito documentario, lo sconto di effetti pro soluto/pro solvendo, il finanziamento capitale circolante, il *credit enhancement* ed il *buyer credit*.

Con i secondi ci riferiamo, invece, a tutta quella serie di garanzie di dimensione internazionale che sono direttamente connesse con le operazioni che vengono effettuate con l'estero. Le principali si riferiscono alle garanzie di pagamento, alle garanzie a fronte di offerte e/o gare di appalto, a quelle di buona esecuzione dei lavori e/o regolare fornitura delle merci e quelle di rimborso di somme anticipate. E' possibile, ancora, citarne altre quali le garanzie a favore di banche estere a fronte di linee di credito da queste accordate a partecipare all'estero di banche italiane e viceversa, le fideiussioni per il ritiro delle merci senza polizza di carico e le lettere di *patronage*. Si tratta di garanzie cosiddette "autonome" in cui la banca si impegna a pagare un dato importo al beneficiario, al fine di garantire la prestazione di un terzo e rinunciando a qualsiasi eccezione. Generalmente hanno una durata breve (da 1 a 6 mesi) che è commisurata alla fase specifica della commessa a cui si riferiscono. In caso di grandi commesse, può essere richiesta la copertura assicurativa SACE per taluni rischi, quale per esempio l'escussione, con vincolo a favore della banca. Tra queste possiamo menzionare le *bid bond*, le *advance payment bond*, le *performance bond*, le *retention money bond*, le *maintenance bond* e le *customs bond*<sup>129</sup>.

Ognuno di questi strumenti descritti, al di là della diversa natura assicurativa o di finanziamento, risponde a esigenze, strategie e tipologie di operazioni sottostanti fra loro diverse.

---

<sup>129</sup> Elementi e tipologie ricavati dal sito ufficiale della SACE.

Alcuni strumenti sono strutturati specificatamente per il finanziamento e il sostegno di operazioni legate alle grandi commesse in Paesi esteri e si prestano in maniera positiva ad affiancare le nuove opportunità che il settore delle infrastrutture sta offrendo e offrirà alle aziende italiane nell'Area del Mediterraneo. In altri casi si tratta di strumenti che potrebbero affiancare le imprese in investimenti nei Paesi del Mediterraneo sia all'interno di un processo di delocalizzazione sia all'interno di investimenti finalizzati ad una penetrazione produttiva e commerciale in questi mercati, come i citati *leasing* internazionale o forme di sostegno al capitale di rischio quali *venture capital* e *buyer credit*.

Infine, la prassi ha sviluppato un ampio spettro di prodotti di finanziamento e garanzia della normale attività di import/export delle aziende, sia nel breve che nel medio periodo e con assunzione del rischio da parte della banca che, in alcuni strumenti, può anche essere totale. Si tratta di strumenti flessibili, che fanno ormai parte della prassi bancaria e quindi di facile fruibilità anche da parte delle imprese di dimensioni più piccole per un accesso ai mercati esteri.

L'offerta di un portafoglio di prodotti di questo tipo, che sia il più possibile ampio e articolato, unito ad un'attività di consulenza adeguata e di garanzia specifica nei confronti dell'attività commerciale di imprese dalle piccole e medie dimensioni, costituirebbe sicuramente un incentivo importante per il sostegno di un'attività più estesa e intensa delle PMI italiane sui mercati dei Paesi che si affacciano sul Mediterraneo.

## Capitolo 4

***Case Study: Officine Meccaniche Toscane S.p.A.***

## **4.1**

### *O.M.T.: uno sguardo interno all'azienda.*

L'impresa Officine Meccaniche Toscane (O.M.T.) è una società per azioni che opera con successo, sin dal 1936, nel settore della produzione di macchinari e impianti volti alla produzione dell'olio d'oliva, con un particolare riferimento caratterizzato dalla costante ricerca finalizzata alle innovazioni di processo.

Ciò pone le O.M.T. nello stato di partner ideale per tutte quelle imprese olearie che sono orientate verso la crescita e verso i profitti e la loro strategia, essendo appunto incentrata sulla ricerca continua di prodotti innovativi, mira all'originalità puntando a differenziarsi in maniera sostanziale rispetto alle produzioni della concorrenza.

Alla luce dell'esperienza acquisita durante i decenni, sempre destinata alla costruzione di macchine per l'estrazione dell'olio, tale azienda si rivolge alla propria clientela garantendo loro l'offerta di soluzioni impiantistiche flessibili, affidabili e tecnologicamente all'avanguardia.

In quanto alla realtà produttiva che la denota, che ha una dimensione medio-piccola, occorre rilevare come sia considerata un vantaggio per l'azienda stessa la quale, permettendole di modificare la produzione con snellezza e velocità, le offre la possibilità di poter andare alla ricerca di nuove e sempre più efficienti soluzioni.

O.M.T. non si limita ad operare su tutto il territorio nazionale ma fa dell'internazionalizzazione la propria fortuna. Infatti, oltre che svolgere operazioni con i Paesi che si affacciano sul bacino del Mediterraneo, intesse delle relazioni produttive con tutti quei Paesi emergenti sul fronte della produzione di olio d'oliva quali Australia, Nuova Zelanda, Sudafrica, Messico e la California negli USA.

L'attività di produzione risiede in un moderno ed equipaggiato stabilimento industriale sito presso Grassina, in provincia di Firenze, che gode di una superficie complessiva di 5000 m<sup>2</sup> al coperto, oltre che di altri 740 m<sup>2</sup> a disposizione dei servizi e degli uffici amministrativi nonché piazzali esterni per ulteriori 2500 m<sup>2</sup>. Inoltre, più recentemente, è stato realizzato un nuovo stabilimento attiguo e al coperto di circa 1300 m<sup>2</sup> complessivi che sarà adibito a magazzino per le macchine finite.

**Figura 4.1**



**Figura 4.2**



Col passare del tempo, l'azienda ha sempre cercato di implementare la propria ricerca alla volta di un continuo perfezionamento del processo di trasformazione delle olive in olio, in quanto suo obiettivo principale. E i numerosi brevetti presentati, che hanno consentito all'impresa di ottenere macchinari e impiantistica veramente innovativa nel settore, valgono a dimostrazione del successo conseguito.



Alla base della continua ricerca di innovazione e di sviluppo è sempre stata posta la volontà di fornire, ai destinatari dei propri prodotti ed ai clienti, un tipo di strumentazione che permetta loro di ottenere un prodotto qualitativamente elevato.

Proprio continuando a seguire questa filosofia ed intenzione, si è giunti alla realizzazione dell'ultima nuovissima produzione rappresentata da un estrattore centrifugo coperto da ben 4 brevetti e da un funzionamento dal principio innovativo. Si tratta del superdecanter EURO X15 D.E.<sup>130</sup> che, presentandosi come unico per le caratteristiche proprie del modello tra gli estrattori centrifughi presenti e disponibili sul mercato, sia interno che internazionale, permette di ottenere olio d'oliva senza l'impiego dei separatori finali ad asse verticale.

**Figura 4.3**



**Ultimo modello Superdecanter Euro X15 D.E.**

---

<sup>130</sup> Grazie all'esclusivo disegno della nuova coclea, un sistema di sollevamento per liquidi, l'olio in uscita risulta perfettamente pulito e privo di ogni impurità, mentre nell'acqua di vegetazione in uscita non vi è traccia di olio. Il sistema di prelievo avviene tramite una pompa centripeta che ne permette un'estrazione delicata ed una fuoriuscita senza sbattimenti, tutto ciò a vantaggio di un miglioramento qualitativo.

**Figura 4.4**



**Modello precedente Superdecanter Euro X30**

Risulta chiaro che eliminando una macchina, come il separatore, dal processo produttivo si permette al prodotto di riversarsi in maniera tale che una volta finito risulti qualitativamente superiore.

E questo si traduce in un maggiore contenuto in tutti quei composti che rendono più elevato, parlando sempre di qualità, un olio consentendogli così di mantenere inalterate nel tempo tutte le caratteristiche che lo contraddistinguono.

Ma, più in generale, la produzione offerta da O.M.T. risulta varia e completa, capace dunque di soddisfare le specifiche e particolari esigenze che sorgono ai vari operatori del settore, sia nazionali che esteri. Delle varie tipologie di prodotti, tra i più importanti è possibile annoverare gli elevatori a nastro, i frangitori ed i gruppi gramolatori.

Dai valori considerati importanti dall'azienda si possono desumere alcuni assunti che ne delineano le linee-guida. Infatti, a

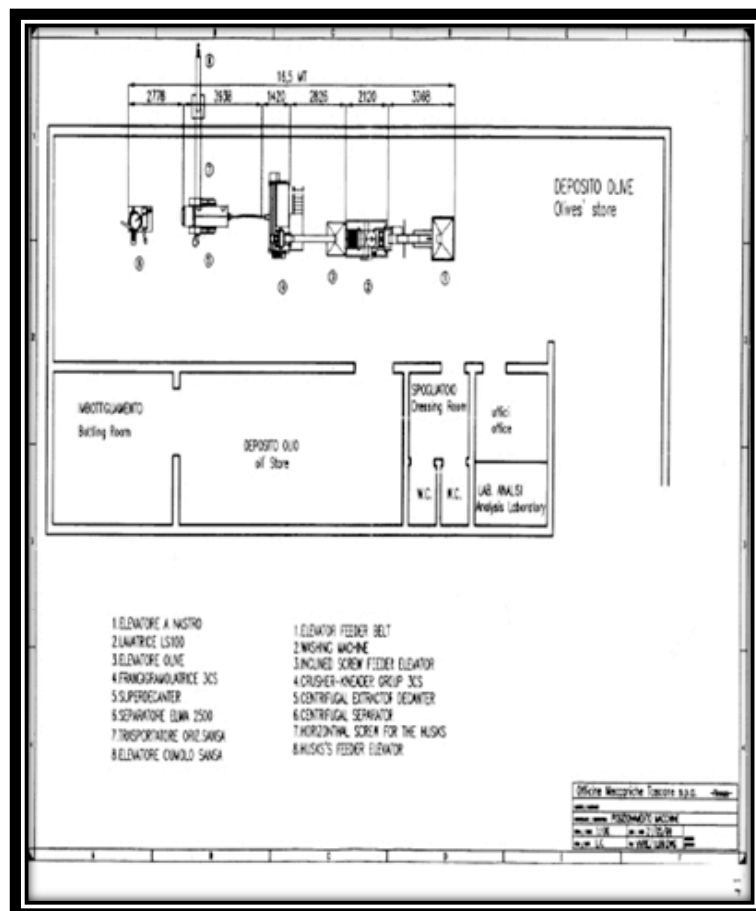
detta dell'impresa, l'aspetto qualitativo del prodotto finito viene considerato come il primo fattore di competizione in un mercato che si sta espandendo a ritmi abbastanza sostenuti.

Inoltre, la resa fornita dalla materia prima ha un carattere imprescindibile per il raggiungimento nonché il mantenimento dell'equilibrio di tipo economico e finanziario.

Infine, si sostiene che una buona gestione presuppone una perfetta calibratura qualitativa e quantitativa della strumentazione utilizzata.

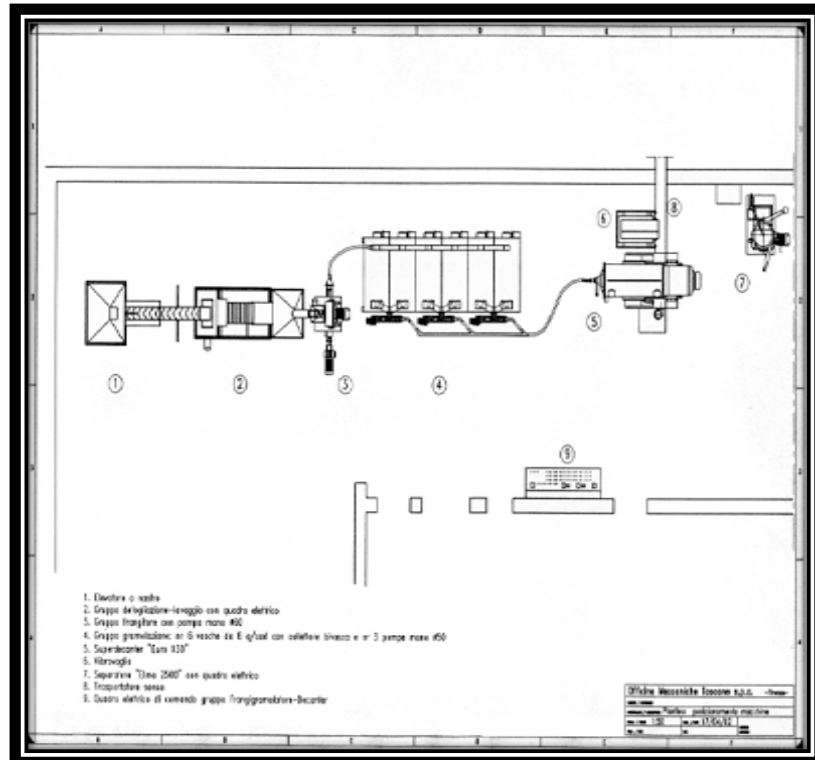
Al fine di evidenziare la qualità e la funzionalità dell'offerta si ritiene utile illustrare, nelle seguenti planimetrie, alcune soluzioni impiantistiche che vengono proposte dalla società O.M.T.

**Figura 4.5**



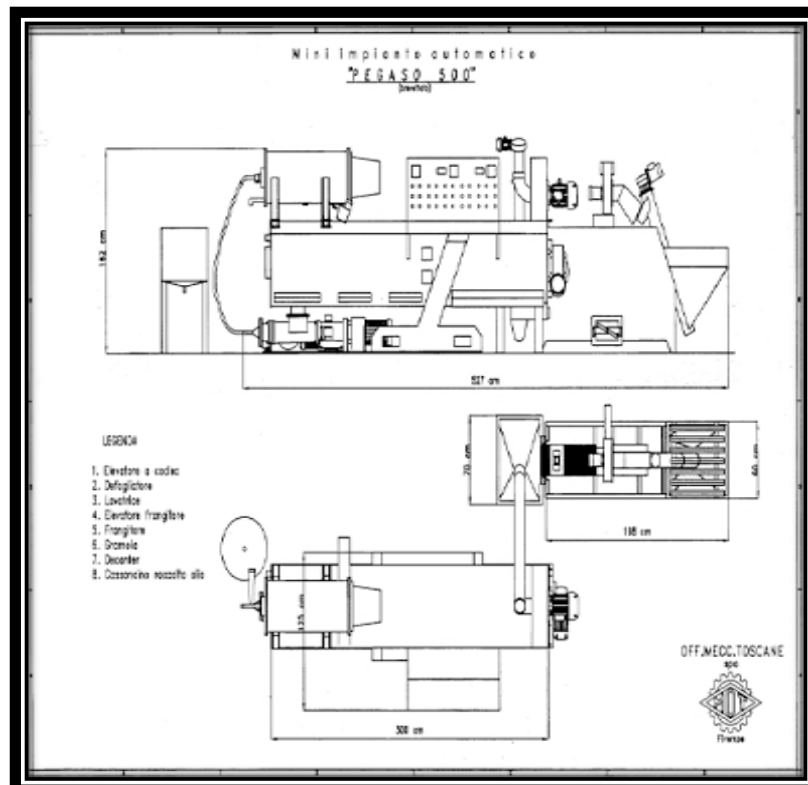
**Layout Euro**

Figura 4.6



Layout Euro 3

Figura 4.7



Layout Pegaso 500

Le evidenziate soluzioni rappresentate i vari livelli di realizzazione delle tecnologie impiegate che si diversificano sia per dimensioni che per caratteristiche tecniche consentendone l'adattamento e l'utilizzo ai vari utenti proprio in funzione delle loro caratteristiche strutturali.

L'oggetto sociale della società, così come risultante dal Registro delle Imprese tenuto dalla Camera di Commercio di Firenze, consiste, più precisamente, nell'attività di industria meccanica per la fabbricazione ed il commercio di macchine ed impianti oleari, per la lavorazione dei metalli in genere, per la fusione e la fabbricazione di metalli utensili, nonché per la riparazione degli stessi. E, al fine del raggiungimento dello scopo sociale, l'impresa può compiere tutte le operazioni di natura industriale, commerciale e finanziaria che ritiene opportune.

Il settore dei macchinari, come abbiamo visto nelle statistiche e nelle affermazioni discusse nei capitoli precedenti, si presenta tra quelli che sono considerati gli ambiti migliori a livello di scambio e di produzione all'interno del Mediterraneo, secondi forse soltanto al settore del tessile che gode di un mercato e di una considerazione di primo piano.

Nello svolgimento del proprio operato, O.M.T. ha la possibilità di acquisire partecipazioni e rilevare, o locare, società e ditte industriali che hanno per oggetto una sostanza analoga o affine alla propria. In più, le è garantita l'opportunità di effettuare delle operazioni di tipo immobiliare su immobili propri o di terzi, con un particolare riferimento verso questioni di ristrutturazione, edificazione, vendita o locazione a terzi degli immobili della proprietà, come anche per le operazioni di matrice finanziaria che risulteranno necessarie al conseguimento del proprio fine.

Relativamente all'azienda in esame è possibile dichiararne dei dati identificativi, utili alla lettura poiché esplicitanti informazioni interessanti sulla società stessa.

La società è amministrata da un amministratore unico al quale lo statuto sociale conferisce i più ampi poteri per la gestione, sia ordinaria che straordinaria, di tipo imprenditoriale. Allo stesso organo spetta, poi, la firma sociale e la rappresentanza legale della società nei confronti dei terzi o, comunque, in giudizio<sup>131</sup>.

Il capitale sociale, regolarmente sottoscritto ed interamente versato, di cui dispone l'impresa ammonta a € 520.000; la società si è procurata altresì ulteriori mezzi finanziari, attraverso l'emissione di un prestito obbligazionario di € 413.168 rappresentato da un numero di 800 obbligazioni al portatore (ognuna del valore nominale di € 516,46), secondo le modalità e le condizioni stabilite nel regolamento approvato.

All'interno della società, inoltre, ci si è dotati di un collegio sindacale che ha le funzioni propriamente più riferibili ad un organo di controllo e che è composto da 5 membri.

---

<sup>131</sup> In data 3 maggio 2004 la società si è dotata di un nuovo ed aggiornato statuto sociale per effetto dell'adeguamento alla nuova normativa del diritto societario di cui al D.Lgs. 17/01/2003 n° 6.

**Figura 4.8**



**Figura 4.9**



**Figura 4.10**





## 4.2

### *Il riferimento all'area mediterranea.*

Di seguito vengono riportati, in forma riepilogativa ed abbreviata, i dati relativi ai bilanci approvati dalla società e relativi agli ultimi tre esercizi, seguendo lo schema di bilancio Europeo così come previsto dall'art. 2424 e segg. del Codice Civile.

Com'è noto, a seguito del recepimento della IV Direttiva CEE<sup>132</sup>, tutte le società di capitali aventi sede nella Comunità hanno l'obbligo di predisporre i bilanci seguendo degli schemi prestabiliti, c.d. "struttura obbligatoria", comuni a tutti. Ciò ha consentito una migliore e più dettagliata interpretazione dei dati contenuti soprattutto in riferimento alla estrema analiticità che la norma citata prevede per la redazione della Nota Integrativa nella quale vengono indicati, oltre ai criteri di valutazione adottati, tutti i dettagli, le informazioni e il contenuto dei diversi elementi che concorrono alla formazione del bilancio.

Sebbene possa apparire estremamente numerico e tabellare, non si può comunque certamente prescindere dai medesimi dati se si vuole costruire una valida e qualificata analisi, seppure per sintesi, dei suddetti dati aziendali che rappresentano la base sulla quale sviluppare il presente studio.

---

<sup>132</sup> D.lgs. n° 127/91, attuazione delle direttive n° 78/660/CEE e n° 83/349/CEE in materia societaria.



## STATO PATRIMONIALE ATTIVO

**Tabella 4.1**

Valori in unità di Euro	<u>al</u> <u>31/12/2006</u>	<u>al</u> <u>31/12/2007</u>	<u>al</u> <u>31/12/2008</u>
<b>Crediti verso soci per vers. ancora dovuti</b>	-	-	-
<b>Immobilizzazioni</b>			
Immobilizzazioni immateriali lorde	123.006	127.241	127.386
Fondo ammortamento immobilizzazioni immat.	46.935	69.917	90.508
<i>Immobilizzazioni immateriali nette</i>	76.071	57.324	36.878
Immobilizzazioni materiali lorde	5.733.742	5.760.056	5.760.304
Fondo ammortamento immobilizzazioni mat.	908.435	1.097.110	1.306.713
<i>Immobilizzazioni materiali nette</i>	4.825.307	4.662.946	4.453.591
Immobilizzazioni finanziarie	5	5	5
<b>Totale Immobilizzazioni</b>	<b>4.901.383</b>	<b>4.720.275</b>	<b>4.490.474</b>
<b>Attivo Circolante</b>			
<i>Rimanenze</i>	1.022.443	1.759.887	1.954.934
Crediti entro i 12 mesi	1.419.430	513.567	1.270.597
Crediti oltre i 12 mesi	67.500	416.841	145.500
Crediti per imposte anticipate	42.935	36.099	41.251
<i>Totale crediti</i>	1.529.865	966.507	1.457.348
<i>Disponibilità liquide</i>	1.449.395	653.074	289.075
<b>Totale attivo circolante</b>	<b>4.001.703</b>	<b>3.379.468</b>	<b>3.701.357</b>
<b>Ratei e risconti attivi</b>	<b>71.695</b>	<b>6.240</b>	<b>1.901</b>
<b>TOTALE ATTIVO</b>	<b>8.974.781</b>	<b>8.105.983</b>	<b>8.193.7732</b>

Fonte: dati elaborati dai bilanci della società.

## STATO PATRIMONIALE PASSIVO E NETTO

**Tabella 4.2**

Valori in Euro	<u>al</u> <b>31/12/2006</b>	<u>al</u> <b>31/12/2007</b>	<u>al</u> <b>31/12/2008</b>
<b>Patrimonio netto</b>			
<i>Capitale sociale</i>	520.000	520.000	520.000
<i>Riserva di rivalutazione</i>	110.595	110.595	110.595
<i>Riserva legale</i>	180.760	180.760	180.760
<i>Altre riserve</i>	1.527.910	1.554.634	1.522.948
<i>Utile (perdita) di esercizio</i>	26.724	31.685	-8.233
<b>TOTALE PATRIMONIO NETTO</b>	<b>2.365.989</b>	<b>2.334.304</b>	<b>2.326.070</b>
<b>Fondi per rischi ed oneri</b>	-	-	-
<b>Trattamento di fine rapporto</b>	<b>155.923</b>	<b>163.046</b>	<b>185.089</b>
<b>Debiti</b>			
Obbligazioni entro i 12 mesi	-	-	-
Obbligazioni oltre i 12 mesi	1.163.166	1.163.166	1.163.166
<i>Totale obbligazioni</i>	1.163.166	1.163.166	1.163.166
Debiti verso banche entro i 12 mesi	143.119	177.554	185.230
Debiti verso banche oltre i 12 mesi	3.276.028	3.098.474	2.913.244
<i>Totale debiti verso banche</i>	3.419.147	3.276.028	3.098.474
Debiti verso finanziatori entro i 12 mesi	19.441	43.335	45.505
Debiti verso finanziatori oltre i 12 mesi	360.041	316.706	249.634
<i>Totale debiti verso altri finanziatori</i>	379.482	360.041	295.139
Acconti entro i 12 mesi	187.360	70.258	285.467
Acconti oltre i 12 mesi	35.902	36.767	38.771
<i>Totale acconti</i>	223.262	107.025	324.238
Debiti verso fornitori entro i 12 mesi	1.006.613	450.178	543.612
<i>Totale debiti verso fornitori</i>	1.006.613	450.178	543.612
Debiti tributari entro i 12 mesi	132.360	77.267	96.474
<i>Totale debiti tributari</i>	132.360	77.267	96.474
Debiti v/Istituti di previd. entro i 12 m.	37.089	40.070	40.306
<i>Totale debiti v/Istituti di previdenza</i>	37.089	40.070	40.306
Altri debiti entro i 12 mesi	37.790	75.860	63.799
<i>Totale altri debiti</i>	37.790	75.860	63.799
<b>Totale debiti</b>	<b>6.398.909</b>	<b>5.549.635</b>	<b>5.625.208</b>
<b>Ratei e risconti passivi</b>	<b>53.959</b>	<b>58.997</b>	<b>57.365</b>
<b>TOTALE PASSIVO E NETTO</b>	<b>8.974.780</b>	<b>8.105.982</b>	<b>8.193.732</b>

Fonte: dati elaborati dai bilanci della società.

## CONTO ECONOMICO

**Tabella 4.3**

<b>Valori in Euro</b>	<b>al</b> <b>31/12/2006</b>	<b>al</b> <b>31/12/2007</b>	<b>al</b> <b>31/12/2008</b>
<b>Valore della produzione</b>			
<i>Ricavi delle vendite e delle prestazioni</i>	3.395.744	2.499.127	2.561.138
<i>Variatz. delle rimanenze di prod. in corso di lavo.</i>	-86.736	569.253	167.348
<i>Altri ricavi e proventi</i>	15.996	57.631	95.331
<b>Totale valore della produzione</b>	<b>3.325.004</b>	<b>3.126.011</b>	<b>2.823.817</b>
<b>Costi della produzione</b>			
<i>Per materie prime, sussidiarie, di cons. merci</i>	1.327.765	1.283.238	869.382
<i>Per servizi</i>	669.524	731.965	648.921
<i>Per godimento beni di terzi</i>	75.469	75.543	75.309
Salari e stipendi	488.676	499.760	523.527
Oneri sociali	149.836	153.350	159.597
Trattamento di fine rapporto	34.203	37.164	37.331
Altri costi	14.098	13.496	13.763
<i>Totale per il personale</i>	686.813	703.770	734.218
Ammortamento immobilizzazioni immateriali	22.818	22.983	20.589
Ammortamento immobilizzazioni materiali	191.933	209.415	209.602
Svalutazione crediti dell'attivo circolante	7.280	4.794	27.085
<i>Totale ammortamenti e svalutazioni</i>	222.031	237.192	257.276
<i>Variatz. delle rimanenze di materie prime,</i>	-11.291	-168.191	-27.699
<i>Oneri diversi di gestione</i>	82.851	61.448	42.284
<b>Totale costi della produzione</b>	<b>3.053.162</b>	<b>2.924.965</b>	<b>2.599.691</b>
<b>DIFF. TRA VALORE E COSTI PRODUZ.</b>	<b>271.842</b>	<b>201.046</b>	<b>224.126</b>
<b>Proventi ed oneri finanziari</b>			
Proventi diversi	42.354	42.610	14.086
<i>Totale altri proventi finanziari</i>	42.354	42.610	14.086
<i>Interessi ed altri oneri finanziari</i>	-186.650	-221.075	-245.739
<i>Utili e perdite su cambi</i>	-427	-840	408
<b>Totale proventi ed oneri finanziari</b>	<b>-144.723</b>	<b>-179.305</b>	<b>-231.245</b>
<b>Proventi ed oneri straordinari</b>			
<i>Proventi</i>	6.068	-	48.670
<i>Oneri</i>	-1.521	-86	-14.435
<b>Totale proventi ed oneri straordinari</b>	<b>4.547</b>	<b>-86</b>	<b>34.235</b>
<b>RISULTATO PRIMA DELLE IMPOSTE</b>	<b>131.666</b>	<b>21.655</b>	<b>27.116</b>
Imposte sul reddito d'esercizio	-105.480	-53.571	-40.501
Imposte anticipate	141	231	5.152
Imposte differite	397	-	-
<b>UTILE (PERDITA) D'ESERCIZIO</b>	<b>26.724</b>	<b>-31.685</b>	<b>-8.233</b>

Fonte: dati elaborati dai bilanci della società.

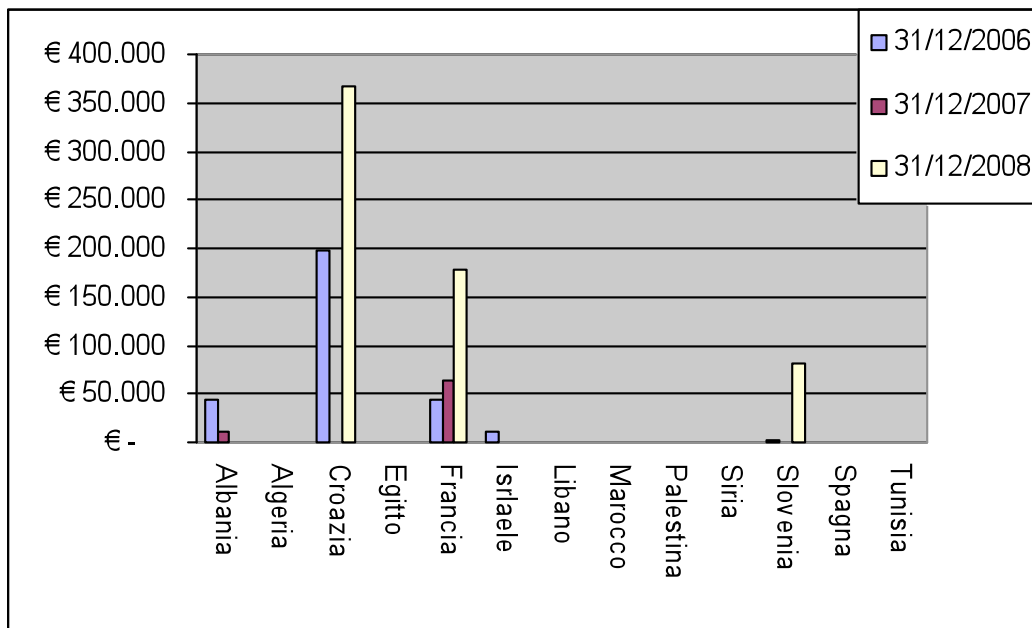
Procedendo ad estrarre, da quanto opportunamente sopra esposto, i dati che seguono, si ottiene una prima significativa evidenziazione numerica dell'ammontare delle vendite del prodotto "Impianti" che la società ha realizzato, negli indicati anni, nei diversi Paesi che si collocano nell'Area del Mediterraneo:

**Tabella 4.4**  
**Ricavi Area Mediterraneo (esclusa Italia)**  
**Impianti**

Stato/periodo	<b>al</b> <b>31/12/2006</b>	<b>al</b> <b>31/12/2007</b>	<b>al</b> <b>31/12/2008</b>
Albania	45.000	10.000	-
Algeria	-	-	-
Croazia	197.775	-	367.240
Egitto	-	-	-
Francia	44.412	64.547	178.750
Israele	11.725	-	-
Libano	-	-	-
Marocco	-	-	-
Palestina	-	-	-
Siria	-	-	-
Slovenia	1.500	-	81.000
Spagna	-	-	-
Tunisia	-	-	-
<b>Totale</b>	<b>300.412</b>	<b>74.547</b>	<b>626.990</b>

Fonte: dati elaborati dai bilanci della società.

Al fine di consentire altresì una immediata percezione, anche visiva, della composizione delle vendite per come riportate nella tabella che precede, risulta utile procedere allo sviluppo del seguente grafico:

**Grafico 4.1**

Fonte: dati elaborati dai bilanci della società.

**Tabella 4.5**

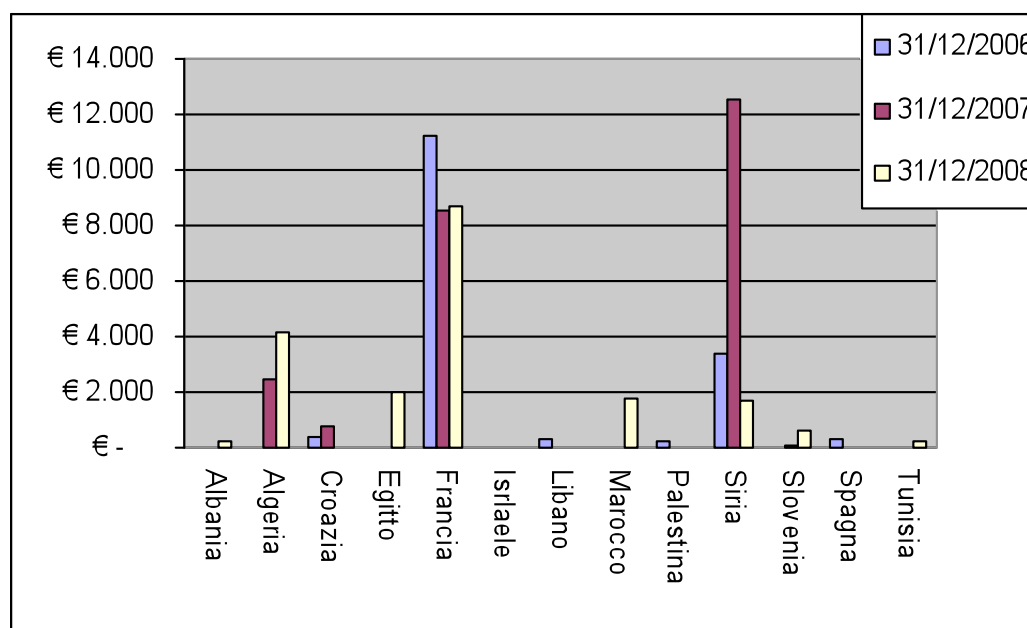
**Ricavi Area Mediterraneo (esclusa Italia)  
Ricambi**

Stato/periodo	al <u>31/12/2006</u>	al <u>31/12/2007</u>	al <u>31/12/2008</u>
Albania	-	-	200
Algeria	-	2.474	4.131
Croazia	350	791	-
Egitto	-	-	2.018
Francia	11.267	8.510	8.710
Israele	-	-	-
Libano	296	-	-
Marocco	-	-	1.759
Palestina	197	-	-
Siria	3.393	12.555	1.681
Slovenia	-	100	594
Spagna	278	-	-
Tunisia	-	-	217
<b>Totale</b>	<b>15.781</b>	<b>24.430</b>	<b>19.310</b>

Fonte: dati elaborati dai bilanci della società.

Anche per i ricambi si è estrapolato graficamente il diverso livello delle vendite così come indicato nelle presenti tabelle:

**Grafico 4.2**



Fonte: dati elaborati dai bilanci della società.

Infine, nella seguente tabella, vengono conglobati entrambi i prodotti per dare una visione complessiva del volume degli affari.

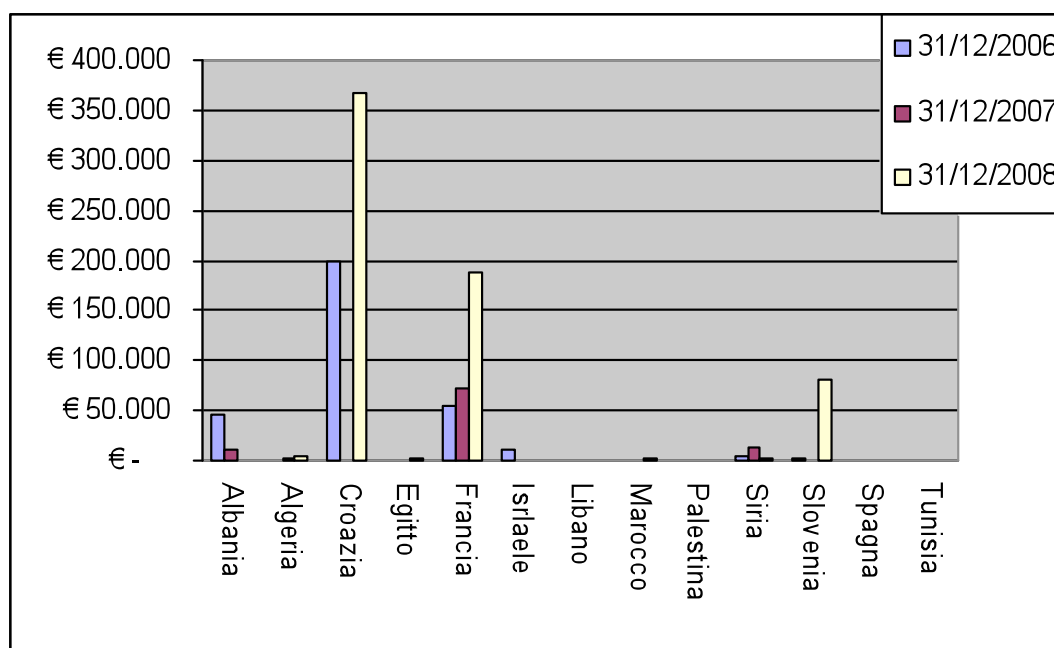
**Tabella 4.6**  
**Totale (comprensivo di impianti e ricambi)**

Stato/periodo	<b>al</b> <b>31/12/2006</b>	<b>al</b> <b>31/12/2007</b>	<b>al</b> <b>31/12/2008</b>
Albania	45.000	10.000	200
Algeria	-	2.474	4.131
Croazia	198.125	791	367.240
Egitto	-	-	2.018
Francia	55.679	73.057	187.460
Israele	11.725	-	-
Libano	296	-	-
Marocco	-	-	1.759
Palestina	197	-	-
Siria	3.393	12.555	1.681
Slovenia	1.500	100	81.594
Spagna	278	-	-
Tunisia	-	-	217
<b>Totale</b>	<b>316.193</b>	<b>98.977</b>	<b>646.300</b>

Fonte: dati elaborati dai bilanci della società.

Segue il grafico che indica l'ammontare delle vendite complessive (Impianti + Ricambi) nei diversi Paesi come indicati:

**Grafico 4.3**



Fonte: dati elaborati dai bilanci della società.

Nelle due tabelle che seguono verranno esposti sia in valore assoluto (tabella 4.6) che in valore percentuale (tabella 4.7) i valori dei ricavi complessivi delle vendite, nonché degli altri componenti positivi di reddito, al fine di consentire di cogliere l'evoluzione nel tempo dell'ammontare degli affari sia relativi al territorio nazionale che ai Paesi esteri.

Ciò si è ritenuto necessario per garantire una maggiore e più puntuale comprensibilità delle deduzioni che saranno esposte nel prosieguo.

**Tabella 4.6****Ricavi delle vendite e prestazioni** (esclusa attività immobiliare)

tipologia/periodo	<u>al</u> <b>31/12/2007</b>	<u>al</u> <b>31/12/2008</b>
Vendite Italia	1.574.880	1.152.146
Vendite Estero	318.260	708.540
Ricambi Italia	78.833	108.944
Ricambi Estero	29.249	26.191
Riparazioni	29.010	53.987
Imballi, noli e spedizioni	10.137	9.843
Prestazioni Italia	5.217	19.856
Prestazioni Estero	4.397	19.475
Resi su vendite	-18.252	-19.072
<b>Totale</b>	<b>2.031.731</b>	<b>2.079.910</b>

Fonte: dati elaborati dai bilanci della società.

**Tabella 4.7****Ricavi delle vendite e prestazioni** (esclusa attività immobiliare)**incidenza % singolo ricavo su totale ricavi**

tipologia/periodo	<u>al</u> <b>31/12/2007</b>	<u>al</u> <b>31/12/2008</b>
Vendite Italia	77,51 %	55,39 %
Vendite Estero	15,66 %	34,07 %
Ricambi Italia	3,88 %	5,24 %
Ricambi Estero	1,44 %	1,26 %
Riparazioni	1,43 %	2,60 %
Imballi, noli e spedizioni	0,50 %	0,47 %
Prestazioni Italia	0,26 %	0,95 %
Prestazioni Estero	0,22 %	0,94 %
Resi su vendite	-0,90 %	-0,92 %
<b>Totale</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Fonte: dati elaborati dai bilanci della società.

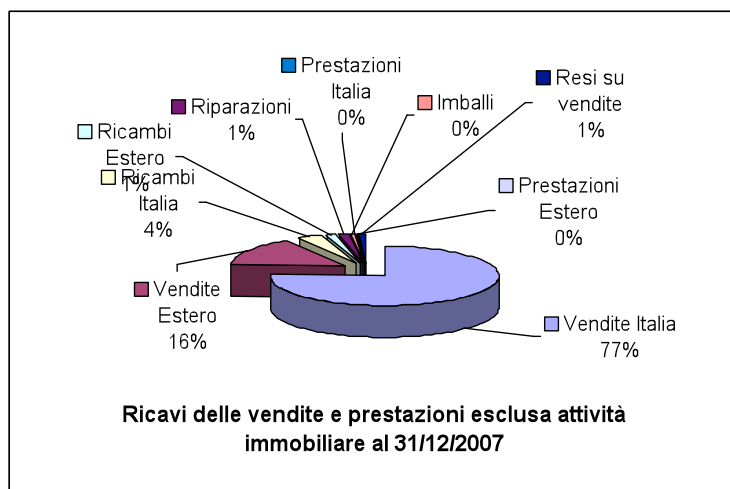


I seguenti due grafici, rielaborati sulla base delle tabelle che precedono, indicano in maniera immediata e diretta l'evoluzione subita nel tempo dai ricavi delle vendite in riferimento agli indicati proventi suddivisi in nazionali ed esteri.

Gli stessi grafici avranno la loro grande utilità verso una completa comprensione delle conclusioni alle quali in seguito si è pervenuti.

Il seguente grafico (4.4) indica la suddivisione dei ricavi delle vendite sia per natura che per area geografica relativamente all'anno 2007.

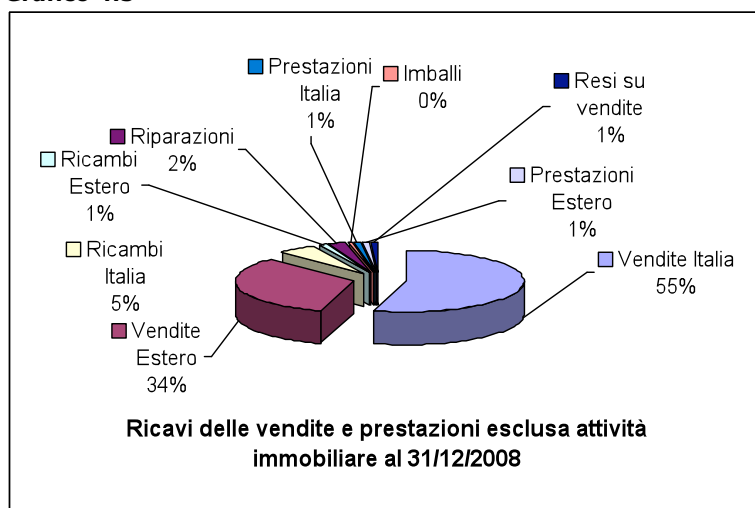
**Grafico 4.4**



Fonte: dati elaborati dai bilanci della società.

Anche per il successivo anno 2008 risalta subito l'evoluzione che le vendite hanno subito così come chiaramente dimostra il seguente grafico 4.5.

**Grafico 4.5**



Fonte: dati elaborati dai bilanci della società.

A questo punto appare assolutamente necessario, per seguire il percorso logico fin qui tracciato, completare l'analisi estrapolando dai dati complessivi il dettaglio dei valori riferiti all'Area specifica del Mediterraneo.

Ciò, proprio nell'intento di avere una dinamica percezione dell'andamento che le vendite complessive hanno avuto nel tempo, in conseguenza della diversa strategia commerciale adottata dalla società al fine di cogliere a pieno tutte le opportunità che le mutevoli condizioni di mercato hanno offerto.

**Tabella 4.8****Ricavi delle vendite e prestazioni con dettaglio Area Mediterraneo** (esclusa attività immobiliare)

tipologia/periodo	<u>al</u> <u>31/12/2007</u>	<u>al</u> <u>31/12/2008</u>
Vendite Italia	1.574.880	1.152.146
Vendite Estero	318.260	708.540
<b>di cui Area Mediterraneo</b>	<b>74.547</b>	<b>626.990</b>
Ricambi Italia	78.833	108.944
Ricambi Estero	29.249	26.191
<b>di cui Area Mediterraneo</b>	<b>24.430</b>	<b>19.310</b>
Riparazioni	29.010	53.987
Imballi, noli e spedizioni	10.137	9.843
Prestazioni Italia	5.217	19.856
Prestazioni Estero	4.397	19.475
<b>di cui Area Mediterraneo</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Resi su vendite	-18.252	-19.072
<b>Totale</b>	<b>2.031.731</b>	<b>2.079.910</b>

Fonte: dati elaborati dai bilanci della società.

**Tabella 4.9****Ricavi delle vendite e prestazioni con dettaglio Area Mediterraneo** (esclusa attività immobiliare)**(incidenza % singolo ricavo su totale ricavi)**

tipologia/periodo	<u>al</u> <u>31/12/2007</u>	<u>al</u> <u>31/12/2008</u>
Vendite Italia	77,51 %	55,39 %
Vendite Estero	15,66 %	34,07 %
<b>di cui Area Mediterraneo</b>	<b>3,67 %</b>	<b>30,15 %</b>
Ricambi Italia	3,88 %	5,24 %
Ricambi Estero	1,44 %	1,26 %
<b>di cui Area Mediterraneo</b>	<b>1,20 %</b>	<b>0,93 %</b>
Riparazioni	1,43 %	2,60 %
Imballi, noli e spedizioni	0,50 %	0,47 %
Prestazioni Italia	0,26 %	0,95 %
Prestazioni Estero	0,22 %	0,94 %
<b>di cui Area Mediterraneo</b>	<b>0,00 %</b>	<b>0,00 %</b>
Resi su vendite	-0,90 %	-0,92 %
<b>Totale</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Fonte: dati elaborati dai bilanci della società.

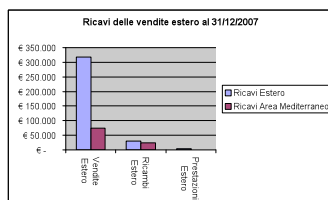
**Tabella 4.10**

**Ricavi delle vendite e prestazioni solo Estero con dettaglio Area Mediterraneo** (esclusa attività immobiliare)

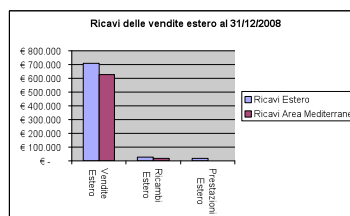
tipologia/periodo	<u>al</u> <b>31/12/2007</b>	<u>al</u> <b>31/12/2008</b>
Vendite Estero <b>di cui Area Mediterraneo</b>	318.260 <b>74.547</b>	708.540 <b>626.990</b>
Ricambi Estero <b>di cui Area Mediterraneo</b>	29.249 <b>24.430</b>	26.191 <b>19.310</b>
Prestazioni Estero <b>di cui Area Mediterraneo</b>	4.397 -	19.475 -
<b>Totale</b>	<b>351.906</b>	<b>754.206</b>

Fonte: dati elaborati dai bilanci della società.

Seguono i due grafici relativi agli anni 2007 e 2008 che ben mettono in risalto la netta evoluzione delle vendite a seguito della nuova strategia commerciale.

**Grafico 4.6**

Fonte: dati elaborati dai bilanci della società.

**Grafico 4.7**

Fonte: dati elaborati dai bilanci della società.

Ed infine, l'espressione dei suddetti ricavi delle vendite e prestazioni, solo in riferimento all'estero e con dettaglio all'Area

mediterranea, vengono indicati in valori percentuali evidenziandone l'incidenza del singolo ricavo sui ricavi complessivi.

**Tabella 4.11**  
**incidenza % singolo ricavo su totale ricavi**

tipologia/periodo	<u>al 31/12/2007</u>	<u>al 31/12/2008</u>
Vendite Estero	90,44 %	93,95 %
<b>di cui Area Mediterraneo</b>	<b>21,18 %</b>	<b>83,13 %</b>
Ricambi Estero	8,31 %	3,47 %
<b>di cui Area Mediterraneo</b>	<b>6,94 %</b>	<b>2,56 %</b>
Prestazioni Estero	1,25 %	2,58 %
<b>di cui Area Mediterraneo</b>	<b>0,00 %</b>	<b>0,00 %</b>
<b>Totale</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Fonte: dati elaborati dai bilanci della società.

Un'attenta analisi, riferita ai dati di bilancio sopra esposti ed a quelli di seguito indicati, consentiranno di appurare come gli indici più significativi, soprattutto in relazione al contenuto e all'obiettivo del presente lavoro, confermeranno la notevole importanza e la positività dei risultati che la strategia adottata, quella cioè di estendere il proprio bacino di utenza all'intera Area del Mediterraneo, ha consentito di ottenere.

In particolare, occorre notare ed evidenziare come il fatto di aver diversificato e ampliato territorialmente il mercato di riferimento ha consentito all'impresa di fronteggiare in maniera efficace i contraccolpi della nota crisi che negli ultimi anni ha colpito, oltre che l'economia nazionale, l'intera economia mondiale.

Onde consentire una percezione immediata dei più significativi elementi di analisi appare opportuno riportare nelle tabelle che seguono, seppur in maniera sintetica, i dati di bilancio di maggior rilievo conseguiti nel corso degli ultimi tre anni di attività per i quali esistono i bilanci regolarmente approvati.

**Tabella 4.12**

<b>Ricavi delle vendite e delle prestazioni</b>	2006	2007	2008
	3.395.744	2.499.127	2.561.138

Fonte: dati elaborati dai bilanci della società.

**Tabella 4.13**

<b>Risultato operativo</b> <sup>133</sup>	2006	2007	2008
	217.842	201.046	224.126

Fonte: dati elaborati dai bilanci della società.

**Tabella 4.14**

<b>Utile d'esercizio</b>	2006	2007	2008
	26.724	- 31.685	8.233

Fonte: dati elaborati dai bilanci della società.

**Tabella 4.15**

<b>Ricavi delle vendite</b>	2007	2008
Vendite Italia	1.574.880	1.152.146
Vendite Estero (complessive)	318.260	708.540
Vendita Area Mediterraneo	74.547	626.990

Fonte: dati elaborati dai bilanci della società.

---

<sup>133</sup> Risultato derivante dalla differenza tra valore e costi della produzione.

Come si può immediatamente notare, comparando opportunamente i suesposti dati, relativi ai tre anni considerati, quello che è risultato il "peggiore" risulta senz'altro l'anno 2007, sia in termini di contrazione delle vendite che di riduzione del margine operativo nonché, infine, del risultato economico addirittura di segno negativo (perdita d'esercizio).

Ciò si è verificato in perfetta concomitanza con una riduzione consistente delle vendite all'estero e, ancor più accentuatamente, in quelle dell'Area mediterranea; mentre, nel successivo anno 2008, il fatto di aver strategicamente dedicato una maggiore attenzione, che è stata indirizzata sostanzialmente nello sviluppo degli affari proprio in quella Regione, ha determinato un incremento esponenziale delle vendite che sono passate da € 74.547 del 2007 a € 626.990 nel 2008, consentendo una netta e consistente inversione dei risultati economici trasformando una perdita d'esercizio di € 31.685 in un risultato positivo (utile d'esercizio) di € 8.233.

Ma ciò che può essere considerato l'aspetto più significativo, degno di sottolineatura, è rappresentato dalla eventualità che tutto ciò si è verificato in concomitanza di un netto calo del volume del fatturato interno di circa il 26%.

Ciò sta a significare quanto fondamentale ed indovinata sia stata la scelta adottata di accentuare i propri interessi nell'Area del Mediterraneo e lascia facilmente immaginare, viceversa, quanto devastante sarebbe potuto essere l'effetto negativo di un riferimento al solo mercato nazionale.

D'altro canto, il settore in cui opera l'impresa in esame ben si concilia con le potenzialità, le risorse, le vocazioni e le condizioni ambientali dei Paesi che si affacciano sul bacino.

Quanto esposto impone una riflessione approfondita sulle potenzialità, sulle prospettive, sulle opportunità e sulle convenienze che sono rappresentate da una concreta strategia di sviluppo indirizzata prevalentemente nella direzione di intensificare e migliorare la quantità e la qualità dei legami imprenditoriali verso tale Area.

Tale riflessione é sorta, soprattutto, in seguito alle personali visite effettuate presso l'azienda, durante le quali si é avuto la possibilità di confrontarsi con i diretti interessati ed i responsabili del settore marketing al fine di analizzare, alla luce dei dati ricavabili dai bilanci degli ultimi anni di attività, le varie politiche e le diverse strategie adottate per affrontare la crisi, limitandone gli effetti, e realizzando degli incrementi a livello sia interno che internazionale.

Questa riflessione, infatti, essendo alla base della presente tesi, ha portato in maniera inevitabile ad ipotizzare come una corretta e positiva pianificazione dello sviluppo strutturale dell'impresa, fondata sui *trends* reali in atto conseguiti come risultante dai dati esposti, e con uno sguardo rivolto alle prospettive, può essere realizzata in modo concreto percorrendo tre diverse ipotesi, tra loro di certo non incompatibili, di seguito indicate.

Una prima forma di strategia potrebbe essere basata sulla consistente intensificazione dei rapporti oggi esistenti, investendo su una maggiore presenza che potrebbe certamente realizzarsi sia mediante la partecipazione a fiere e mostre già programmate nei territori di riferimento che tramite l'organizzazione di specifici incontri dimostrativi della qualità, della funzionalità e dell'elevata tecnologia dei prodotti. Ciò al fine di consentire agli stessi operatori esteri di conoscere l'offerta e di rendersi conto della estrema



versatilità e adattabilità degli stessi alle loro più varie e diversificate esigenze.

Una soluzione del genere avrebbe l'effetto di spingere il baricentro dell'attività aziendale sempre più verso quei Paesi del Mediterraneo, nordafricani in prima linea, con la certezza di un ritorno economico nel medio-lungo periodo garantita dall'aver contribuito a creare ivi delle strutture in un certo senso dipendenti.

D'altra parte, come chiaramente indicato dai bilanci analizzati, l'esperienza recente dimostra che l'aver dedicato più attenzione verso Paesi del bacino che presentano un tasso di sviluppo non trascurabile, quali Francia, Croazia e Slovenia, ha consentito di ottenere risultati estremamente gratificanti, a maggior ragione si può concretamente pensare che un'intensificazione degli interessi futuri verso altri Paesi al momento meno attrezzati quali Marocco, Tunisia ed Algeria, porterà ulteriori e, forse, maggiori soddisfazioni proprio in considerazione delle più favorevoli condizioni esistenti.

Di fatto, questa prima soluzione, andrebbe ad amplificare la strategia finora adottata che ha visto, da un lato, crescere i profitti dell'impresa in conseguenza di una sua più intensa internazionalizzazione e, dall'altro, creare le condizioni di base affinché le popolazioni locali possano rappresentare l'humus su cui basare le proprie prospettive di crescita.

Un secondo tipo di strategia, dalle caratteristiche altamente premianti, così come dimostrato dal percorso seguito da altre imprese, potrebbe prevedere la dislocazione fuori dal territorio nazionale, ed in particolare nei Paesi che si collocano nell'Area nordafricana del bacino mediterraneo, i quali, notoriamente, presentano un'elevata vocazione nella produzione e lavorazione dell'olio d'oliva.

Questo andrebbe a rappresentare una reale e notevole opportunità di sviluppo e di crescita delle dimensioni aziendali sulla base di favorevoli condizioni economiche ed ambientali legate a tutta una serie di fattori convergenti quali, non ultimo, il poter disporre di manodopera locale a costi più contenuti rispetto alla manodopera italiana, condizionata, quest'ultima, dalla notoria elevata incidenza degli oneri accessori, quali i contributi previdenziali ed assistenziali.

Anche la diversa, e senz'altro più favorevole, pressione fiscale sui redditi prodotti all'estero rappresenta per le aziende italiane uno stimolo non secondario per creare ivi sedi secondarie, stabilimenti ed attività produttive.

Ed infine, notevole importanza riveste altresì l'aspetto della razionalizzazione dei costi generali strutturali, con particolare riferimento ai costi fissi, i quali potrebbero essere equamente ripartiti su più unità locali.

Non é difficile immaginare, a titolo esemplificativo, il notevole vantaggio che deriverebbe dallo sfruttamento delle conoscenze tecnologiche acquisite dal personale interno, altamente specializzato, che consentirebbe di realizzare, con immediatezza e senza rivolgersi a terzi, una serie di corsi di formazione del personale estero da destinare in seguito alle diverse unità locali.

In sostanza sarebbe come "esportare" a costi estremamente contenuti, per effetto del principio della ripartizione, la specializzazione acquisita negli anni consentendo così, da una parte, la proposizione di soluzioni innovative e, dall'altra, annientando di fatto la concorrenza.

Anche questa strategia, in fondo, vedrebbe ampliare in maniera consistente degli elementi che già contraddistinguono i

risultati storici ottenuti dalla società in determinati Paesi. Infatti, tra i principi positivi che caratterizzano O.M.T. spicca la volontà di voler implementare le sinergie anche con altre economie situate sulla sponda meridionale del Mediterraneo, accantonando quelle relazioni dal classico sapore coloniale e sostenendo, di fatto, i territori locali verso uno sviluppo sia produttivo che occupazionale.

Una terza strategia, ricca di grandi potenzialità, potrebbe essere inoltre quella basata sul principio dell'accompagnamento di operatori stranieri nelle fasi di progettazione, costituzione ed organizzazione di autonome aziende sul loro territorio fornendo tutto il supporto di consulenza di cui necessitano e derivante dall'elevato *know-how* di cui la società dispone.

Una tale soluzione permetterebbe di eliminare ogni forma di investimento materiale di risorse finanziarie, utilizzando e sfruttando tutto il bagaglio di conoscenze e di capacità professionali possedute e applicabile sulla base di precisi quanto convenienti accordi reciproci di partenariato del tipo franchising o simili.

Il contenuto delle tre ipotesi strategiche esposte, che sono emerse nel corso degli incontri e degli scambi avuti con l'impresa, comprendono sia elementi in parte già realizzati, e che potrebbero essere accentuati, e sia proiezioni di concrete strategie di sviluppo e crescita basate su previsioni senz'altro attendibili.

Le indicazioni che sono emerse dai diversi aspetti trattati, basate su un'approfondita analisi dei dati contabili integrati nel contesto delle realtà e delle caratteristiche dell'Area geografica alla quale si è fatto riferimento, lasciano fondatamente supporre che l'azienda O.M.T. può, a ragione, essere considerata un modello da prendere quale punto di riferimento per altre aziende già operanti e per tante altre nuove iniziative imprenditoriali.

Questo fenomeno potrebbe rappresentare, in un futuro non molto lontano, il consolidamento e la crescita di una rete di imprese che sinergicamente costituirebbero il volano di sviluppo e di coesione dell'intera Regione.

## Conclusioni

Il Mediterraneo è stato una culla per varie civiltà ed un laboratorio per le interrelazioni che queste hanno intessuto inevitabilmente, dovendo coesistere in un *habitat* comune e dai confini più o meno contenuti.

Oggigiorno, la situazione non è cambiata e questo bacino continua a rappresentare una fucina in cui, nel bene o nel male, tanti popoli e diversi interessi finiscono con l'intersecarsi l'uno con l'altro all'interno dei più disparati settori della società.

L'Italia, in tutto ciò, trovandosi immersa al centro di tale realtà, che appare di primaria importanza per via dei traffici commerciali globali ma anche per tematiche più strettamente locali, ha il compito di non potersi lasciar sfuggire l'occasione di trarre giovamento da questa vicissitudine di situazioni nonché di proporsi quale Paese atto a portare avanti l'unità dell'intera Regione spinto da principi legati allo sviluppo e all'integrazione dei vari protagonisti.

Tra le varie direzioni su cui può puntare, in tal senso, l'impresa costituisce un fattore che, per le caratteristiche peculiarmente proprie del nostro Paese ma anche per la moderna esternazione delle forme economico-produttive espresse dalle

Nazioni e per la similitudine di alcuni lineamenti che connotano le varie sponde del Mediterraneo, si presenta effettivamente adeguato nella volontà di realizzare un obiettivo del genere.

L'Italia, in quest'ottica, si presenta avvantaggiata rispetto alle altre Nazioni europee, sia per una questione legata al privilegio della posizione di cui gode naturalmente che per l'innegabile priorità che, storicamente, l'ha posta in una situazione preferenziale nei confronti dei Paesi che si collocano sulle altre sponde del bacino. E ciò non solamente per una questione legata a motivi connessi agli scambi commerciali, quanto soprattutto per ragioni culturali ed umane.

Questo rappresenta sicuramente un aspetto che non ci si può permettere di sottovalutare e che può dimostrarsi concretamente utile se si tiene in debito conto che, a tutt'oggi, la diffidenza di quei Popoli nei confronti degli Stati occidentali costituisce uno dei principali ostacoli che si sono posti sulla via di un'effettiva e piena integrazione regionale.

In una visione puramente realista, appare chiaro come esistano degli elementi di stallo e difficoltà che si trasformano in un freno per l'Italia e per l'impresa nel raggiungimento di un tale obiettivo; ma è anche vero che sussistono una serie di fattori che, potenzialmente, si presentano come stimolo per una sua riuscita lasciando, dunque, trasparire fiducia verso un risultato di successo.

Per quanto, in generale, ci sia spesso asimmetria tra le realtà economiche facenti capo alle due sponde mediterranee, necessita contare sul fatto che il tessuto industriale italiano è composto in maniera prevalente da PMI e ciò, data la flessibilità e dinamicità che le contraddistingue, va nella direzione dell'adattamento a situazioni che presentano un certo grado di complementarità nella sponda Sud e nello scenario, più ampio, relativo ai repentini mutamenti

determinati dai mercati internazionali contemporanei. Ciò volgerebbe verso una maggiore possibilità di instaurare delle forme di partenariato tra i vari protagonisti che, fondandosi su commercio e produzione, genererebbero notevoli benefici sia propri che collettivi.

In tutto questo contesto non si può sottacere che l'Europa, sebbene nel recente passato abbia sviluppato delle preferenze nei confronti della sponda Est più che verso l'Area mediterranea meridionale e nonostante ostenti una scarsa fiducia in relazione al *business climate* della maggior parte dei Paesi a quest'ultima connessi, offre al sistema-Italia l'opportunità di giocare un ruolo di spicco all'interno della Regione, nonché di *leader* nel caso in cui le congiunture economiche vadano verso una stabilizzazione ed i flussi d'investimento divengano sempre più significativi.

La questione degli investimenti, appunto, è di vitale importanza al fine di una vera opera di internazionalizzazione di tutta l'Area e, per quanto il loro flusso si dimostri spesso troppo limitato o riservato ad alcuni ambiti preferenziali, il lavoro in progressiva crescita che sta compiendo l'Italia nel campo della dotazione di infrastrutture a livello locale, comincia ad assumere notevole rilievo nella direzione di uno sviluppo complessivo.

Questa presenza, unitamente a incisive strategie d'impresa e a tecniche di delocalizzazione adeguate che incrementino gli interessi reciproci, avrebbe il fine di rendere maggiormente salde le relazioni con i PTM, consentendo così la formazione di quell'Area comune integrata di cui da tanto tempo si parla ma che, ancora, non ha visto sbocciare i primi germogli.

In questo senso, dunque, l'Italia, sebbene con l'ausilio del supporto proveniente dai diversi partner europei e dalla stessa UE, dovrà porsi l'obiettivo di un maggiore e più intenso impegno nella realizzazione di una serie di azioni concertate a livello pubblico e privato che consentano alle imprese, grazie alla varietà di strumenti di cui esse dispongono, nonché agli operatori economici e finanziari interessati, di potersi proiettare in maniera crescente verso l'estero nella convinzione di individuare nuovi percorsi comuni ed ottenere, altresì, importanti incrementi in quei settori c.d. classici nei quali, per tradizione, risultano maggiormente privilegiati i rapporti con la sponda meridionale del bacino, laddove occorre investire sempre maggiori risorse che portino alla realizzazione di un obiettivo convergente.

Da questo punto di vista, l'azienda presa ad esempio nel *case study* del presente lavoro, e precisamente la "Officine Meccaniche Toscane S.p.A.", risulta estremamente importante e oltremodo pertinente con il pensiero che sottende l'intera tesi elaborata.

Il fatto che la sua attenzione riguardi la pianta dell'ulivo e i suoi derivati ha avuto, nel contesto di questo lavoro, grande rilievo anche da un punto di vista simbolico, e ciò in quanto, la millenaria pianta dell'ulivo rappresenta senza dubbio l'esempio più tipico dell'espressione mediterranea, stante la sua larghissima diffusione determinata sia da particolari condizioni climatiche che da un generalizzato utilizzo gastronomico in tutti i Paesi che si collocano sulle sponde che si affacciano all'interno del bacino.

L'impresa O.M.T. sia per gli elementi che ne connotano le prestazioni interne nonché la produttività che risulta avvantaggiata da una sua maggiore esposizione internazionale, sia per i tentativi di voler incrementare lo sviluppo locale nell'Area mediterranea di strutture atte a garantirne un certo grado di indipendenza,



costituisce un valido esempio per molte altre imprese già presenti, o che potrebbero sorgere, nella Regione stessa.

Qui, di fatto, le imprese nazionali purtroppo non sempre sono state propense ad investire, o a creare solidi legami, a causa delle croniche reticenze maturate nel tempo e legate alla scarsa fiducia riposta nell'Area, concetto questo che è stato abbondantemente trattato nel corso del lavoro sia in termini economici che politici.

Volendo essere realisti, nel concreto sono poche le imprese che sostanzialmente presentano delle caratteristiche favorevoli ad un implemento di tale Area o che maturano fiducia in un suo sviluppo futuro; tuttavia, nella realtà abbiamo dimostrato come esistano molteplici fattori che, con un giusto ed equo supporto di tipo sia nazionale che internazionale, possano creare valide condizioni affinché il tessuto imprenditoriale possa trovare quelle motivazioni che creino un legame per l'intera Area geografica di riferimento.

Si tratta, pertanto, di una eventualità che, colta nella maniera corretta, sortirebbe un effetto premiante per tutte le realtà collocate sulle varie sponde del bacino consentendo, da un lato, alle imprese italiane, la possibilità di realizzo di maggiori profitti legati proprio ad una maggiore internazionalizzazione e, dall'altro, alle imprese ubicate nell'Area mediterranea, soprattutto quelle nordafricane, l'opportunità di creare realtà produttive dipendenti dalle società principali ma indipendenti in quanto a formazione e organizzazione e a tutto vantaggio di una crescita esponenziale del tasso di occupazione.

O.M.T. dunque, proprio per le caratteristiche intrinseche ampiamente illustrate e per il corretto approccio imprenditoriale dimostrato, può proporsi come impresa modello da prendere ad esempio da parte di tante altre imprese localizzate nella Regione

che ancora dimostrano qualche difficoltà o qualche diffidenza verso tale direzione.

Quanto detto rappresenta la dimostrazione di come l'impresa, nell'intero bacino mediterraneo, sia un fattore che esalta le caratteristiche e le potenzialità affinché l'intera Regione possa diventare un laboratorio comune e sinergico che porti sviluppo e crescita a tutti i Popoli che ivi si affacciano in una prospettiva di sempre maggiore collaborazione ed integrazione.

## **Bibliografia**

- Angelini A. (2007), *Mediterraneo 2010: ostacoli, opportunità, scenari*, Carocci, Roma
- Asheim B. e Gertler M. (2005), *The Geography of Innovation: Regional Innovation Systems*, in J. Fagerberg, D. Mowery e R. Nelson, *The Oxford Handbook of Innovation*, University Press, Oxford
- Balfour R. e Cugusi B. (2007), *The return of Italy to the Mediterranean*, CeSPI, Roma
- Barone G. e Terranova S. (2009), *Le Pmi nell'area di libero scambio*, Franco Angeli Editore, Milano
- Beck U. e Grande E. (2006), *L'Europa cosmopolita. Società e politica nella seconda modernità*, Carocci, Roma
- Bendo-Soupou F. (2005), *Géopolitique Méditerranéenne*, L'Harmattan, Parigi
- Beretta S., Parsi V.E. e Zoboli R. (2005), *Il Mediterraneo e la Prospettiva Europea*, Egea, Milano
- Bicchi F. (2003), *Attori e Contenuti della Politica Estera Europea per il Mediterraneo*, in Ragionieri R. e Schmidt O. di Friedberg (eds.), *Culture e Conflitti nel Mediterraneo*, Asterios Editore, Trieste
- Boero T e Coricelli F. (2003), *Europa: più Grande o più Unita?*, Laterza, Bari-Roma
- Bono S. (2008), *Un altro Mediterraneo: una storia comune fra scontri e integrazioni*, Salerno Editrice, Roma
- Braudel F. (1987), *Il Mediterraneo. Lo spazio, la storia, gli uomini, le tradizioni*, Bompiani, Milano
- Busetta A. e Marini C. (2004), *Demografia, migrazioni e politiche migratorie nel bacino del Mediterraneo*, *Dossier Statistico Immigrazione*, Caritas/Migrantes, Roma
- Calleya S.C. (2004), *Evaluating Euro-Mediterranean Relations*, Taylor & Francis Publications, Londra

- Cama F.C., Casanova D., Delli Quadri R.M. (2009), *Storia del Mediterraneo moderno e contemporaneo*, Guida, Napoli
- Cori B e Lemmi E. (2001), *La regione mediterranea. Sviluppo e cambiamento*, Patron, Bologna
- Cotesta V. e Pendenza M. (2004), *Europei Mediterranei*, Liguori, Napoli
- Cugusi B. (2007), *Lo strumento europeo di Partenariato con i Paesi vicini: un nuovo quadro di riferimento per gli attori italiani*, CeSPI, Roma
- Di Comite L., Garavello O., Galizia F. (2008), *Sviluppo demografico ed economico nel Mediterraneo*, Cacucci, Bari
- Ferragina E. (2003), *Acqua e sviluppo. Una politica delle risorse idriche per il futuro del Mediterraneo*, Il Mulino, Bologna
- Fuschi M. (2008), *Il Mediterraneo: geografia della complessità*, Franco Angeli, Milano
- Galasso G. (2009), *Medioevo euro-mediterraneo e Mezzogiorno d'Italia*, Laterza, Bari-Roma
- Gallina A. (2005), *Economie Mediterranee. Tra Globalizzazione e Integrazione Meso-Regionale*, Città Aperta, Roma
- Garioni G. (2007), *PMI e finanziamenti per l'internazionalizzazione*, IPSOA, Milano
- Giustino E. (2008), *Mediterraneo 2010: sfida vitale per il Mezzogiorno*, Guida, Napoli
- Grandinetti R. e Rullani E. (1996), *Impresa transnazionale ed economia globale*, La Nuova Italia Scientifica, Roma
- Hamel P. (2006), *Il Mediterraneo da barriera a cerniera*, Editori Riuniti, Roma
- Ianari V. (2006), *Lo stivale nel mare: Italia, Mediterraneo, Islam*, Guerini e Associati, Milano
- Keramane A. (2001), *L'energia e la sua distribuzione: Petrolio, gas naturale, elettricità*, in "Il Mediterraneo economia e sviluppo", Jaca book, Milano

- King R., De Mas P. e Mansvelt J. (2000), *Global change, geography and development in the Mediterranean*, Sussex Acad. Press, Brighton
- Lombardi D. (2000), *Le relazioni commerciali dell'Unione Europea con i Paesi del Mediterraneo Meridionale e Orientale: Struttura e prospettive nel contesto del partenariato euro-mediterraneo*, in Gomel G. e Roccas M., *Le economie del Mediterraneo*, Banca d'Italia, Roma
- Malanima P. (2005), *Rapporto sulle economie del Mediterraneo – Edizione 2005*, Il Mulino, Bologna
- Matvejević P. (1998), *Il Mediterraneo e l'Europa. Lezioni al Collège de France*, Garzanti, Milano.
- Melchionni M.G., Ravasi G. (2008), *Tra Europa e Islam: geopolitica del Mediterraneo*, Nagard, Roma
- Pace M. (2003), *Rethinking the Mediterranean: Reality and Re-Presentation in the creation of a "Region"*, in Laursen F. (ed.), *Comparative Regional Integration. Theoretical Perspectives*, Ashgate, Londra
- Pepicelli R. (2004), *2010 Un Nuovo Ordine Mediterraneo*, Mesogea, Messina
- Quintieri B. (2006), *Le misure della competitività nel nuovo contesto internazionale: dai settori alle imprese*, Il Mulino, Bologna
- Ragionieri R. e Schmidt O. di Freiberg (2003), *Culture e conflitti nel Mediterraneo*, Asterios, Trieste
- Rizzi F. (2007), *Rive: incontri tra le civiltà del Mediterraneo*, Argo, Lecce
- Rizzi F. (2004), *Un Mediterraneo di Conflitti. Storia di un dialogo mancato*, Meltemi, Roma
- Rizzi F. (1997) *Unione Europea e Mediterraneo: dal Trattato di Roma al dopo Barcellona*, Carocci, Roma
- Rolli V. (2000), *Gli investimenti diretti italiani nei paesi del Mediterraneo: caratteristiche e confronto con altri paesi europei*, in Gomel G e Roccas M., *Le economie del Mediterraneo*, Banca d'Italia, Roma
- Sicca L. (1998), *La gestione strategica dell'impresa. Concetti e strumenti*, Cedam, Padova

- Stocchiero A. (2009), *Mare Nostrum: cooperazione e nuove politiche dell'Unione Europea nel Mediterraneo*, Carocci, Roma
- Stocchiero A. e Piccarozzi M. (2007), *Opportunità e limiti della cooperazione transfrontaliera in ENPI*, CeSPI, Roma
- Talia I. (2009), *Il «respiro lungo» delle rive del Mediterraneo tra geopolitica e geoeconomia*, Liguori, Napoli
- Zupi M. (2008), *La proiezione del sistema-Italia nel Mediterraneo*, Carocci, Roma

## Articoli di giornale, Riviste specializzate e Papers

- AA.VV. (2009), Quaderni speciali di Limes “Il mare nostro è degli altri”, Gruppo Editoriale L’Espresso, Roma
- Aghrout A. (2007), “Embracing Free Trade: The EU’s Economic Partnership with Mediterranean partners”, *Intereconomics Working Paper* n° 10, March, Bruxelles: Centre for European Policies Studies
- Alcidi C. (2010), “The Impact of the Crisis on the Real Economy”, *CEPS Working Paper* n° 201, January, Bruxelles
- Attinà F. (2002), “I processi di Integrazione Regionale nella Politica Internazionale Contemporanea”, *Jean Monnet Working Paper*, in *Comparative and International Politics* n° 41, May, New York
- Attinà F. (2003), “The Euro-Mediterranean Partnership Assessed: the Realist and the Liberal Views” in *European Foreign Affairs Review*, vol. 8, n° 2, Kluwer Law International, pp. 181-200
- Baccini M. (2005), “La microfinanza per lo sviluppo delle comunità locali”, in *Politica Internazionale*, n° 3, pp. 9-11
- Calugi R. (2009), “Lo sviluppo dell’impresa in un contesto di *credit crunch*”, in *Impresa & Stato*, n° 86, pp. 59-62
- Caruso E. (2008), “La strategia di base per competere vittoriosamente”, in *Impresa Oggi*, integrazione del vol. 5, cap. 2, pp. 24-29
- Caruso E. (2008), “Analisi degli strumenti necessari all’impresa per essere competitiva”, in *Impresa Oggi*, vol. 1, pp. 35-40
- Chiuri M.C. e Ferri G. (2004), “Crisis in the Countries of Origin and Illegal Immigration into Italy”, *CSEF Working Paper* n° 21, Luglio, Napoli
- Civardi A. (2010), “Fare sistema”, in *L’impresa*, n° 2, pp. 13-16

- De Benedectis L. (2005), "Hub-and-Spoke or else? Free trade agreements in the "enlarged" European Union", *ISAE Working Paper* n° 52, June, Rome
- De Rita G. (2009), "Provinciale ma resistente: il caso italiano", In *Aspenia*, n° 45, pp. 82-85
- Fornara P. (2009), "Un progetto strategico per un Mediterraneo integrato", in *Il Sole 24 Ore*, 30 ottobre, p. 18
- Gaenzle S. (2008), "Policy-making and New Modes of Governance in the European Neighborhood Policy", *Paper del Jean Monnet Chair/European Union Center*, University of Miami
- Gallo E. (2006), "La grande miscela Mediterranea", in *Le Monde Diplomatique*, Ottobre, Nantes
- Giusti S. (2007), "Central European Countries' Politics after joining EU", *ISPI Working Paper* n° 23, Novembre, Milano
- Goglio A. (2009), "Come governare la ripresa globale", in *Aspenia*, n° 47, pp. 150-163
- Gros D. (2010), "Too interconnected to fail = too big to fail: What's in a leverage ratio?", *CEPS Working Paper* n° 201, January, Bruxelles
- Guzzetti G. (2009), "Il terzo settore lo finanziamo come prima", in *Impresa & Stato*, n° 86, pp. 28-30
- Mariotti S., Mutinelli M. e Piscitello L. (2009), "Home country employment and foreign direct investment: evidence from the Italian case", *Cambridge Journal of Economics Working Paper*, vol. 27, n° 3, pp. 419-431
- Minghetti M. (2009), "Diversità e internazionalizzazione", in *Il Sole 24 Ore*, 26 marzo, p. 28
- Nicoletti P. (2008), "Credito e banche: un rapporto da consolidare con gli immigrati", in *Affari Sociali Internazionali*, n° 2, pp. 57-67
- Ortega M. (2003), "A new EU Policy on the Mediterranean?", in Batt J. e al., *Partners and Neighbours: a CFSP for a Wider Europe*, ISS Chaillot Papers n° 64, September, European Union Institute for Security Studies, pp. 86-101



- Petri P. (2004), "Trade Strategies for the Southern Mediterranean", *OECD Technical Papers* n° 127, Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris
- Ranieri U. (2008), "Il rinnovato impegno dell'Italia nella cooperazione allo sviluppo", in *Affari Sociali Internazionali*, n° 1, pp. 41-45
- Savini A. (2008), "La tigre e il dragone. I nuovi giganti asiatici nell'era della globalizzazione", in *Affari Sociali Internazionali*, n° 3, pp. 68-78
- Stocchiero A. (2007), "I nodi dell'evoluzione della cooperazione decentrata italiana", *CeSPI Working Paper* n° 37, Giugno, Roma
- Stocchiero A. e Piperno F. (2006), "Migrants and Local Authorities for the EuroMediterranean Transnational Integration", *CeSPI Working Paper* n° 23, Ottobre, Roma
- Zappi G. (2005), "Banche commerciali, microfinanza e bancarizzazione degli immigrati", in *Politica Internazionale*, n° 3, pp. 71-74

## **Sitografia**

- ABI (2009), Banche e imprese, Internet: <http://www.abi.it/jhtml/home/conoscereBanche/bancheImprese/bancheImprese.jhtml> (consultato in data 18 gennaio 2010).
- ADB (2007), "Growth Amid Change", Asian Development Outlook, Internet: <http://www.adb.org/documents/books/growth-amid-change/Growth-Amid-Change.pdf> (consultato in data 20 novembre 2009).
- ADB (2009), "Rebalancing Asia's Growth", Asian Development Outlook, Internet: <http://ftp.iza.org/dp4298.pdf> (consultato in data 21 novembre 2009).
- AMF, "Statistics", Internet: <http://www.amf.org.ae/statistics> (consultato in data 16 dicembre 2009).
- CeSPI (2009), "Verso una nuova governance nel Mediterraneo?", Internet: <http://www.cespi.it/governanceMed.html> (consultato in data 21 dicembre 2009).
- Confcommercio (2010), Consumi e Prezzi, Internet: [http://www.confcommercio.it/home/Centro-stu/Consumi-e-prezzi\\_01.pdf](http://www.confcommercio.it/home/Centro-stu/Consumi-e-prezzi_01.pdf) (consultato in data 15 gennaio 2010).
- EC, (2008), "Enterprise and Industry", Internet: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support\\_measures/internationalisation/internat\\_best\\_it.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support_measures/internationalisation/internat_best_it.pdf) (consultato in data 2 dicembre 2009).
- EC (2009), European Neighbourhood Policy, Internet: [http://ec.europa.eu/world/enp/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/world/enp/index_en.htm) (consultato in data 27 novembre 2009).
- EIB (2009), Facility for Euro-Mediterranean Investment and Partnership, Internet: <http://www.eib.org/projects/regions/med/index.htm> (consultato in data 15 gennaio 2010).
- EIU (2009), Country analysis & forecasts, Internet:

- <http://countryanalysis.eiu.com/> (consultato in data 20 gennaio 2010).
- ICE (2008), “Le partecipazioni italiane all’estero ed esteri in Italia”, rapporto Italia Multinazionale, Internet: <http://www.ice.it/statistiche/pdf/Sintesi Italia Multinazionale 2008.pdf> (consultato in data 20 dicembre 2009).
  - ICE (2009), “Le imprese”, L’Italia nell’economia internazionale, Internet: [http://www.ice.it/statistiche/pdf/Rapporto ICE 2009\\_cap8.pdf](http://www.ice.it/statistiche/pdf/Rapporto ICE 2009_cap8.pdf) (consultato in data 3 dicembre 2009).
  - IMF (2009), “Crisis and Recovery”, World Economic Outlook, Internet: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/01/index.htm> (consultato in data 12 dicembre 2009).
  - ISTAT (2009), Struttura e competitività del sistema delle imprese industriali e di servizi, Internet: [http://www.istat.it/salastampa/comunicati/non\\_calendario/20091020\\_00/testointegrale20091020.pdf](http://www.istat.it/salastampa/comunicati/non_calendario/20091020_00/testointegrale20091020.pdf) (consultato in data 13 gennaio 2010).
  - Mediobanca-Unioncamere (2006), “Le medie imprese industriali italiane”, Internet: <http://db.formez.it/ArchivioNews.nsf/4b9c67ae6cc25e4cc12568970036d262/a683644a6618fbbdc12574020042c90f/Testo/M2/Le%2520medie%2520imprese%2520industriali%2520italiane.pdf?OpenElement> (consultato in data 13 dicembre 2009).
  - OECD (2009), “International Trade and Balance of Payments”, International Trade by Commodity Statistics, Internet: [http://www.oecd.org/topicstatsportal/0.3398,en\\_2825\\_495663\\_1\\_1\\_1\\_1\\_1\\_00.html](http://www.oecd.org/topicstatsportal/0.3398,en_2825_495663_1_1_1_1_1_00.html) (consultato in data 25 novembre 2009).
  - O.M.T. (2009), Officine Meccaniche Toscane S.p.A, Internet: <http://www.omtspa.it/index.php?lang=ITA> (consultato in data 21 gennaio 2010).
  - SACE (2009), Analisi e Ricerche, Internet: <http://www.sace.it/GruppoSACE/content/it/consumer/research/> (consultato in data 16 gennaio 2010).
  - SIMEST (2009), Critici di individuazione delle PMI, Internet: <http://www.simest.it/frameset.asp> (consultato in data 17 gennaio 2010).

- UNCTAD (2007), Handbook of Statistics, Internet: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1890> (consultato in data 20 dicembre 2009).
- UNWTO (2009), World Tourism Barometer vol. 7, Internet: [http://www.ontit.it/opencms/export/sites/default/ont/it/documenti/files/ONT\\_2009-10-30\\_02153.pdf](http://www.ontit.it/opencms/export/sites/default/ont/it/documenti/files/ONT_2009-10-30_02153.pdf) (consultato in data 30 novembre 2009).
- WB (2009), World Development Indicators, Internet: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/0,,contentMDK:21725423~pagePK:64133150~piPK:64133175~theSitePK:239419,00.html> (consultato in data 16 dicembre 2009).