

Dal Nord Est al Far East

107,2 miliardi di ragioni per non perdere il business del secolo

Dal Nord Est al Far East

107,2 miliardi di ragioni per non perdere il business del secolo

a cura di Simone Padoan
con prefazione di Paolo Bazzoni

*In memoria di Filippo Nicosia
diplomatico, atleta, amico sincero
ed eterno innamorato dell'Estremo Oriente*



CC BY-NC 3.0 IT: alcuni diritti riservati
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/3.0/it/deed.it>
Autore: Simone Padoan
Titolo dell'opera: Dal Nord Est al Far East
Finito di scrivere a marzo 2021

L'autore

Simone Padoan

www.chinadesk.it

Esperto in relazioni internazionali, è fondatore di *ChinaDesk.it*, centro studi ed atelier di consulenza per l'internazionalizzazione di sistemi economici ed imprese verso il mercato cinese.

Segretario generale di *Energy Environment Global Exchange (EEGEX)*, dal 2015 unico Ente non-profit dedicato alla promozione del trasferimento di competenze e tecnologie in Cina e Far East dell'industria italiana nel settore Energia e Ambiente; consigliere delegato all'internazionalizzazione di *Confapi Venezia*, per la quale dirige il programma di cooperazione "Venice Tianjin Technology and Innovation Cooperation Platform".



I partner

Camera di Commercio Italiana in Cina

www.cameraitacina.com

E' l'unica associazione di imprenditori e professionisti italiani ufficialmente riconosciuta dallo Stato italiano (Ministero dello Sviluppo Economico, MiSE) e dalla Repubblica Popolare Cinese (Ministero degli Affari Civili, MoCA), che opera per favorire l'internazionalizzazione delle imprese italiane e promuovere il Made in Italy nella R.P.C.

Costituita nel 1991 a Pechino, la Camera conta nel 2020 un totale di 580 soci ed è radicata nel territorio con propri uffici a Pechino, Chongqing, Guangzhou, Shanghai e Suzhou; nel corso del 2021 è prevista l'apertura di ulteriori sedi territoriali, tra cui quella di Tianjin.

Legalmondo

www.legalmondo.it

Legalmondo è una piattaforma di servizi legali internazionali che opera in 49 paesi attraverso 130 avvocati indipendenti, specializzati in contrattualistica, investimenti, tutela della proprietà intellettuale, contenziosi e nella consulenza nelle varie aree di attività dell'azienda sui mercati stranieri.

Ringraziamenti

Alessandro Panaro

responsabile servizio Maritime & Energy di SRM

www.srm-maritimeconomy.com

SRM è il centro studi collegato al Gruppo Intesa Sanpaolo specializzato nell'analisi delle dinamiche economiche regionali in una visione europea e mediterranea, oggi punto di riferimento internazionale per le ricerche svolte nell'ambito dell'Osservatorio sull'Economia dei Trasporti Marittimi e la Logistica.

Prefazione



La Cina rappresenta la principale economia in Asia Orientale ed è, ormai, un partner commerciale sempre più fondamentale per l'Italia.

Il 2020, 50° anniversario delle relazioni Italia - Cina, anno difficile e molto particolare, in cui la pandemia COVID-19 ha influenzato i mercati globali, ha visto la Cina reagire in tempo, controllando e gestendo l'emergenza con misure efficaci e stimolanti per il mercato domestico, garantendo una ripresa economica e dei consumi interni già dal secondo trimestre del 2020, chiudendo l'anno con +2.3%.

Ciò ha permesso alle nostre aziende localizzate in Cina di ripartire, posizionandole in modo efficace nei loro mercati di riferimento, generando valore non solo Cina su Cina, ma anche per le case madri in Italia.

Oggi la Cina cerca "qualità" e investe in qualità, tecnologia e sostenibilità, posizionando gli obiettivi di medio e lungo termine su importanti progetti di transizione energetica e decarbonizzazione.

Al tempo stesso la domanda interna del "quality retail" si espande e aumenta in modo significativo grazie alle misure di sostegno alla "dual circulation" ed alla digitalizzazione delle piattaforme di e-commerce e digital marketing.

Tutto ciò rappresenta una opportunità da non sprecare per le nostre aziende, soprattutto le PMI non ancora presenti su questo importante e strategico mercato, dove il nostro posizionamento di brand, capacità di innovazione tecnologica, creatività e flessibilità produttiva sono elementi di vantaggio competitivo.

Si aprono, pertanto, spazi interessanti per il "Made in Italy", tecnologico e innovativo, quality retail, culturale, turismo, lifestyle ed anche "education".

Oltre la metà della base associativa della Camera di Commercio Italiana in Cina appartiene a settori tecnologici, dalla Meccanica, Automazione, Meccatronica, componentistica industriale, Automotive, Ambiente ed Energia. Queste aziende hanno investito da oltre 10 anni in Cina per una logica "local for local", cioè non con l'obiettivo di delocalizzare, ma con l'obiettivo di radicarsi e svilupparsi nel mercato locale, investendo in soluzioni e servizi per il mercato domestico. Una scelta impegnativa ma che sta dando i suoi frutti, considerando che, secondo i più recenti sondaggi della Camera, oltre la metà delle imprese italiane presenti in Cina ha rilevato un miglioramento nel 2020 rispetto al 2019, nonostante il lockdown draconiano del primo trimestre, e le previsioni a medio termine vedono oltre i due terzi delle nostre imprese avere una proiezione ottimistica.

L'avvio del Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) pone, inoltre, la Cina al centro di un sistema economico che coinvolge tutta l'Asia Orientale e che è sempre più organico ed integrato, mentre il "Comprehensive Agreement on Investment" (CAI), sottoscritto dal Governo cinese e dalla Commissione Europea, inquadra le basi di una più efficace collaborazione economica, più bilanciata e che può dare ulteriori impulsi anche a nuovi investimenti di aziende italiane in Cina.

Affrontare il mercato dell'Asia orientale e della Cina richiede, però, umiltà, preparazione, risorse umane ed innovazione adeguati. Il percorso non è semplice e nemmeno veloce. Le aziende devono impegnarsi a fondo nell'analizzare i loro punti di forza ed i loro limiti, devono capire come adattare la loro "value proposition" ed il loro "business model" ai mercati locali e devono costruirsi un business plan molto chiaro, finalizzato a servire le esigenze del mercato locale, integrandosi localmente anche da un punto di vista manageriale eventualmente con partner locali adeguatamente valutati e gestiti.

Il ruolo delle Istituzioni a supporto è di importanza strategica per il posizionamento: aziende di piccole dimensioni possono essere indirizzate e supportate dal Sistema Italia.

Il Servizio alle imprese sui territori e la collaborazione concreta con le Municipalità ed i Governi locali, per aprire nuove opportunità di business alle nostre aziende, sono i capisaldi della strategia di sviluppo della Camera di Commercio italiana in Cina, che con oltre 600 aziende rappresenta la comunità di affari del Sistema Italia in Cina, presente su tutto il territorio. La Camera, infatti, lavorando in stretto coordinamento con Ambasciata e sistema consolare, con Agenzia ICE e Agenzia Nazionale per il Turismo (ENIT), è ufficialmente riconosciuta dal Governo Italiano e da quello cinese e si posiziona autorevolmente nei confronti delle controparti locali.

Questo studio, basato sull'analisi di rilevazioni statistiche e puntuali, rappresenta "fatti" sostenuti da valutazioni quantitative, restituendo una fotografia coerente delle relazioni commerciali tra il Nord Est italiano (una delle macro Regioni più importanti del "Made in Italy"), e l'Estremo Oriente; rappresenta, quindi, una interessante bussola di riferimento e valutazione che può contribuire a orientare le PMI nelle rotte verso il Pacifico.

Paolo Bazzoni
Presidente della Camera di Commercio Italiana in Cina
Board member del Gruppo Bonfiglioli in Cina

Sommario

1. L'importanza della Crescita economica del Far East.....	8
2. Criticità strategiche della Crisi Sanitaria Covid-19.....	12
3. La mappa degli scambi commerciali tra Italia Nord-Orientale ed il Far East.....	14
3.1. Quantitativi di merci movimentate (in peso).....	14
3.2. Modalità di trasporto, porti di riferimento e termini di resa.....	17
3.3. Valore economico dei Settori merceologici, scambi tra Regioni e Paesi.....	21
3.3.1. Andamento generale ed impatto della crisi sanitaria Covid-19.....	21
3.3.2. Paesi partner e gruppi merceologici aggregati.....	22
3.3.3. Le interazioni “Regioni – Paesi” più rilevanti (in ordine di scambi commerciali).....	24
3.3.3.1. Emilia Romagna – Cina.....	24
3.3.3.2. Veneto – Cina.....	26
3.3.3.3. Emilia Romagna – Giappone.....	27
3.3.3.4. Veneto – Giappone.....	29
3.3.3.5. Friuli Venezia Giulia – Cina.....	30
3.3.3.6. Emilia Romagna – Corea del Sud.....	32
3.3.3.7. Veneto – Corea del Sud.....	33
3.3.3.8. Veneto – Hong Kong SAR.....	35
3.3.3.9. Emilia Romagna – Hong Kong SAR.....	36
3.3.3.10. Veneto – Vietnam.....	37
3.3.3.11. Emilia Romagna – Vietnam.....	39
3.3.3.12. Emilia Romagna – Indonesia.....	40
3.3.3.13. Emilia Romagna – Taiwan.....	42
4. Casi studio.....	44
4.1. I settori campioni nelle relazioni Regioni - Paesi.....	44
4.2. Le esportazioni di tabacco dell'Emilia Romagna in Giappone.....	44
4.3. Le esportazioni di Prosecco in Cina.....	46
5. Struttura di Mercato e competitività.....	51
5.1. Struttura dei rapporti tra Nord Est e Far East.....	51
5.1.1. Flussi di delocalizzazione ed Investimenti Diretti all'Estero.....	51
5.1.2. Emilia Romagna e Veneto a confronto.....	54
5.1.2.1. Meccanica.....	54
5.1.2.2. Automotive.....	57
5.1.2.3. Tessile-Moda.....	59
5.1.2.4. Bio-Medicale.....	63
5.1.3. I grandi assenti.....	69
5.1.3.1. Food & Beverage.....	69
5.1.3.3. Mobili.....	72

5.2. Fattori di competitività	76
5.2.1. Criticità e potenzialità.....	76
5.2.2. La necessità di piattaforme logistico-distributive per le PMI.....	78
5.2.1. La necessità dei programmi di cooperazione economica	81

1. L'importanza della Crescita economica del Far East

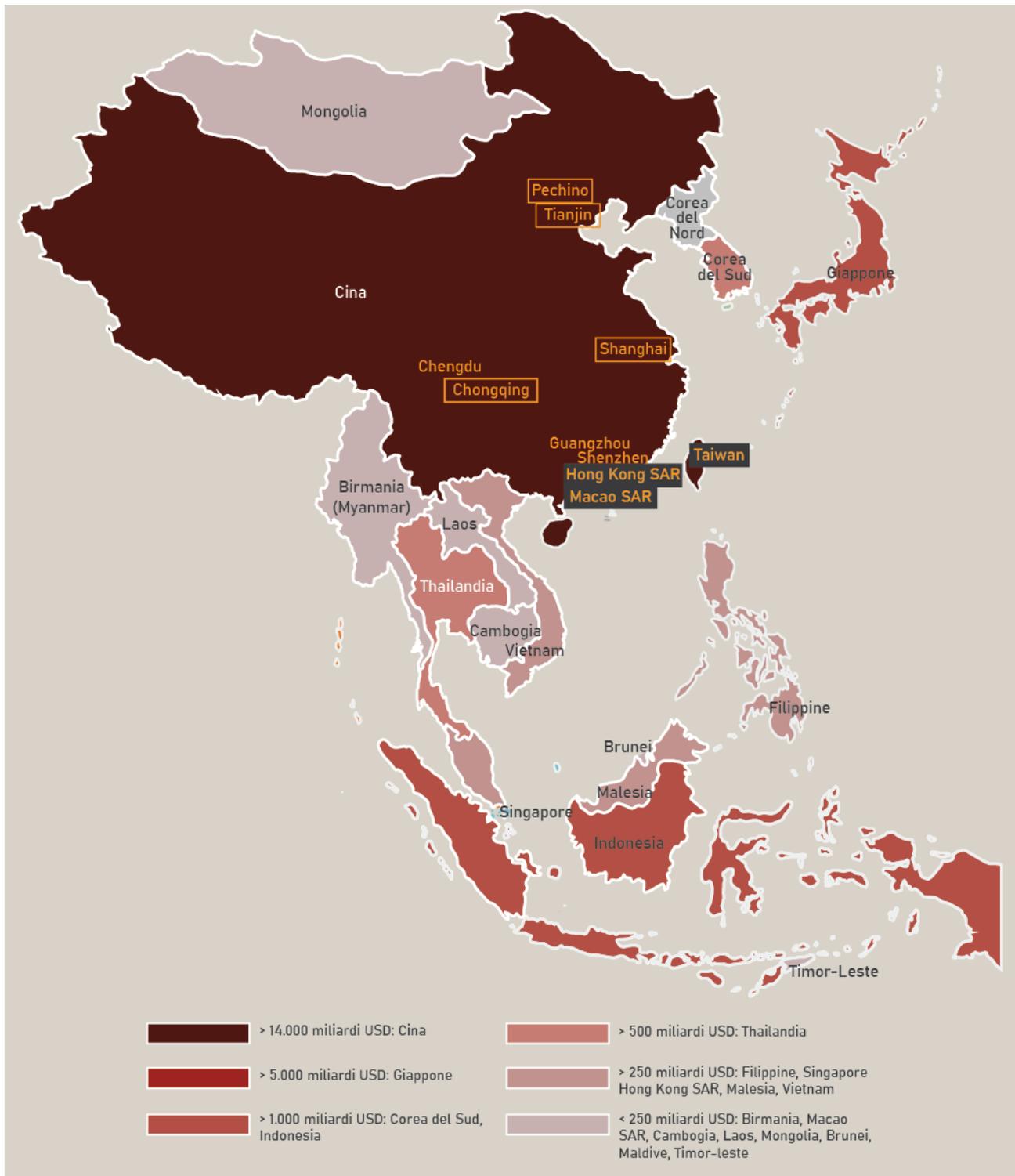


Figura 1: Paesi del Far East per fascia di PIL del 2019, elaborazione su dati della Banca Mondiale.

A partire dal 2010, il PIL aggregato dei 18 Paesi dell'Asia Orientale¹ ha superato sia quello dell'Unione Europea che quello degli Stati Uniti.

¹ Secondo l'elenco definito da ISTAT nella banca dati COEWEB dei dati di Import ed Export: Timor-Leste, Maldive, Birmania, Thailandia, Laos, Vietnam, Cambogia, Indonesia, Malesia, Brunei, Singapore, Filippine, Mongolia, Cina, Corea del Nord, Corea del Sud, Giappone, Taiwan, Hong Kong, Macao.

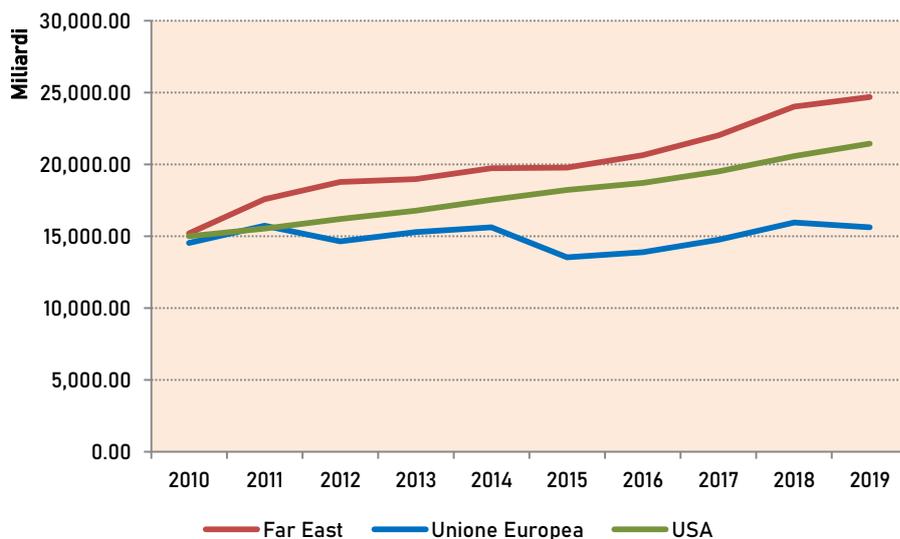


Figura 2: andamento del PIL del Far East, dell'Unione Europea e degli USA tra il 2010 ed il 2019, valori in USD, elaborazione su dati della Banca Mondiale.

Nel Periodo dal 2010 al 2019, la tasso di crescita annuale composto (CAGR) dei Paesi del Far East è stato del 5,5%, quello degli USA è stato del 4,1%, mentre quello dell'Unione Europea è stato di appena lo 0,8%.

Il PIL cinese rappresenta il 58,1% del PIL dell'Area, seguito da quelli di Giappone, Corea del Sud ed Indonesia.

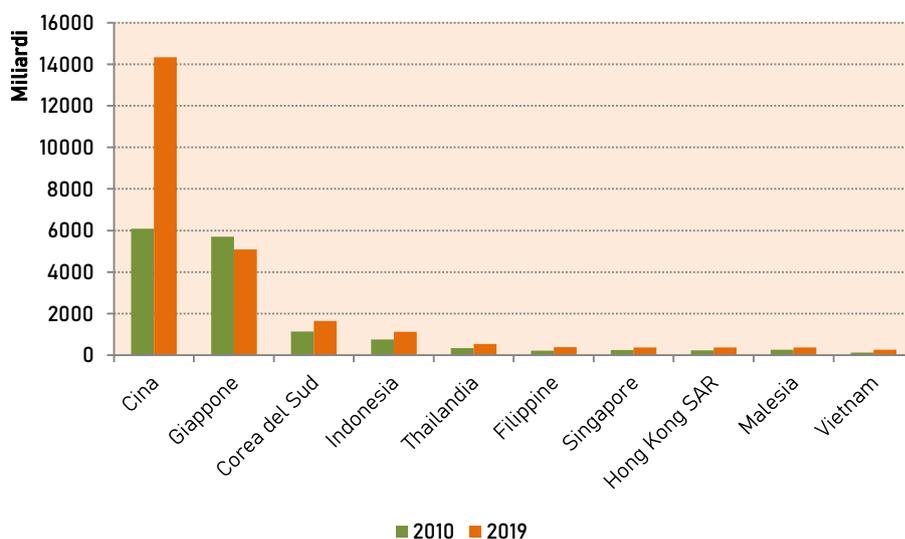


Figura 3: confronto tra il PIL del 2010 e del 2019 per i 10 Paesi del Far East, valori in USD, elaborazione su dati della Banca Mondiale.

Nel periodo 2010 – 2019, con un tasso di crescita annuale composto del 10%, il PIL cinese è passato dal 9,2% al 16,3% del PIL mondiale. Il PIL Giapponese, che nel 2010 era pari all'8,6% del PIL mondiale, è l'unico dell'Area che ha subito una contrazione con un tasso di crescita annuale composto negativo pari a -1,3%. Tra i Paesi che si sono distinti per una crescita particolarmente alta, emergono il Vietnam, con tasso di crescita annuale composto del 9,5%, e le Filippine con un tasso di crescita annuale composto del 6,8%.

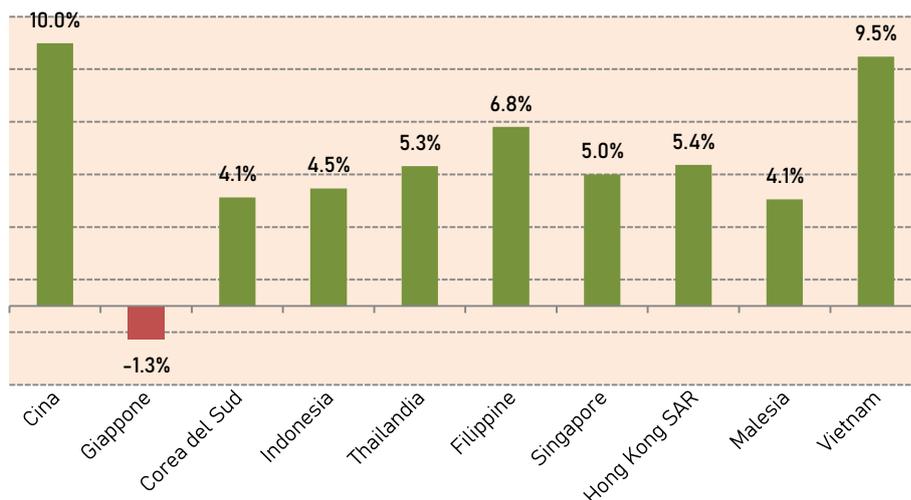


Figura 4: tasso di crescita annuale composto (CAGR) del PIL, dal 2010 al 2019, per i primi 10 Paesi del Far East, elaborazione su dati della Banca Mondiale.

La Crescita economica del Far East è robusta e strutturale, accompagnata da un forte dinamismo anche in relazione allo sviluppo di accordi commerciali, che, nonostante alcune tensioni regionali, stanno di fatto spostando l'asse economico globale sul quadrante Pacifico.

Nel 2008, i dieci Paesi del Sud-Est raccolti nell'ASEAN (Associazione delle Nazioni del Sud-est asiatico) hanno sottoscritto un trattato che trasforma l'ASEAN in una comunità simile all'Unione Europea.

Nel 2016 Brunei, Giappone, Malesia, Singapore e Vietnam, assieme ad Australia, Nuova Zelanda, Canada, Messico, Cile e Perù, hanno sottoscritto il CPTPP – Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, che ha stabilito un'area di Libero Scambio che, all'epoca, pesava il 13,4% del PIL mondiale ed era la terza per dimensione a livello globale.

Nel 2020, i dieci Paesi ASEAN, unitamente a Cina, Giappone, Corea del Sud, Australia e Nuova Zelanda, hanno sottoscritto il Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) che stabilisce il più grande blocco commerciale del Mondo, pari al 30% del PIL globale.

Secondo il World Economic Forum², il 54% della Classe media mondiale si trova nell'area Asia-Pacifico e si prevede che la quota crescerà al 65% entro il 2030. Si tratta di una classe sociale ancora disomogenea, esposta a vulnerabilità del mercato e della regolamentazione del lavoro, tuttavia il suo progressivo consolidamento è un fatto riconosciuto ed incontrovertibile.

Il Far East è diventato un'area protagonista dell'economia del 21° secolo e motore di quello che viene già definito il "secolo asiatico".

Le tensioni commerciali tra Cina e USA e la crisi sanitaria Covid-19 non hanno avuto alcun impatto sostanziale su questo scenario, che, anzi, sembra ancor più consolidarsi con il PIL cinese che, secondo le stime OCSE, sarà l'unico positivo (+2,7%) tra le maggiori economie mondiali (l'Unione Europea è stimata a -3,6, gli USA a -2,7 e stime ISTAT calcolano un -8,8% per l'Italia).

L'Unione Europea ha cercato di stabilire una politica di collaborazione con il Far East; infatti, tra il 2018 ed il 2020, sono entrati in vigore gli Accordi di Libero Scambio con Giappone, Vietnam e

² <https://www.weforum.org/agenda/2020/07/the-rise-of-the-asian-middle-class/>

Singapore, mentre a dicembre 2020 è stato sottoscritto il “Comprehensive Agreement on Investment” con la Cina.

Il Far East è un'area di importanza primaria per l'economia globale, è un partner strategico per l'Unione Europea e rappresenta una opportunità che non può essere ignorata dalle imprese italiane, sia nel settore dei Beni Strumentali, vista l'enorme quantità di investimenti necessari a sostenere la crescita dei Paesi dell'area, sia nel settore dei Beni di Consumo, considerata la crescita irruenta della Classe Media.

2. Criticità strategiche della Crisi Sanitaria Covid-19

La Crisi Covid-19 ha avuto impatti profondi in tutto il sistema economico globale, le cui ripercussioni non sono ancora ben chiare, tuttavia, a distanza di un anno dalla dichiarazione di Pandemia da parte dell'OMS è ormai chiaro che la sua gestione avrà impatti sul medio e medio-lungo periodo.

La Pandemia si è diffusa in tempi diversi nelle varie zone del Mondo e, man mano che si è propagata, in assenza di cure e vaccini, buona parte dei Paesi colpiti hanno reagito imponendo lockdown che hanno completamente fermato le attività economiche per diverse settimane o mesi.

Le filiere globali hanno perso la loro sincronizzazione, le produzioni soggette a stagionalità sono state quelle più immediatamente colpite e la logistica dei trasporti navali ed aerei ha subito interruzioni e riorganizzazioni d'emergenza, portando ad uno sbilanciamento complessivo non ancora risolto ad inizio 2021, tanto che il costo dei trasporti tra Europa e Far East risultano moltiplicati.

Lo "smart working" e la digitalizzazione dei processi si sono precipitosamente inseriti per sopperire all'impossibilità dei contatti in persona e, nonostante il sistema economico non fosse preparato, il fenomeno ha sostenuto le attività correnti nei mesi successivi alle fasi più dure dei lockdown, con conseguenti rimbalzi economici.

Con il passare del tempo, però, i Paesi hanno adottato strategie di lotta al virus molto diverse, in particolare l'Europa ha imboccato la via dell'immunità di gregge, con un controllo volto al rallentamento della diffusione dei virus commisurato alla capacità di gestione del sistema sanitario, mentre i Paesi del Far East, avendo già subito l'esperienza della SARS-CoV-1, hanno imboccato la via del controllo totale per raggiungere il blocco della diffusione del virus e l'isolamento totale dei focolai.

Le due strategie non sono tra loro compatibili e hanno determinato la creazione di due macrobolle che impone l'impossibilità di riavviare i viaggi del personale viaggiante delle aziende, almeno fino a quando i vaccini non avranno raggiunto una amplissima diffusione nell'intero continente eurasiatico.

Il 27 gennaio 2021, l'Unità di Analisi della rivista The Economist ha pubblicato un articolo nel quale ha stimato la velocità con cui il 60% della popolazione di ciascun Paese avrà accesso ai vaccini. Ne risulta che la diffusione dei vaccini del Far East avverrà non prima del tardo 2022 e nel corso del 2023 (ad eccezione di Giappone, Corea del Sud, Singapore e, forse, Vietnam).

Mentre è ancora allo stato embrionale lo studio di una sorta di passaporto sanitario che certifichi la vaccinazione dei viaggiatori, è evidente che il personale viaggiante delle aziende italiane ed europee sarà impossibilitato a viaggiare liberamente nel Far East quantomeno fino al 2023.

Questo scenario implica che tutte quelle aziende italiane ed europee che non hanno sedi e partner consolidati nel far East non avranno la possibilità di affrontare direttamente azioni di sviluppo, ricerca nuovi partner, presenze in fiera e negoziazioni che richiedono, per delicatezza e complessità, la presenza fisica delle Parti in gioco.



Rich countries will get access to coronavirus vaccines earlier than others

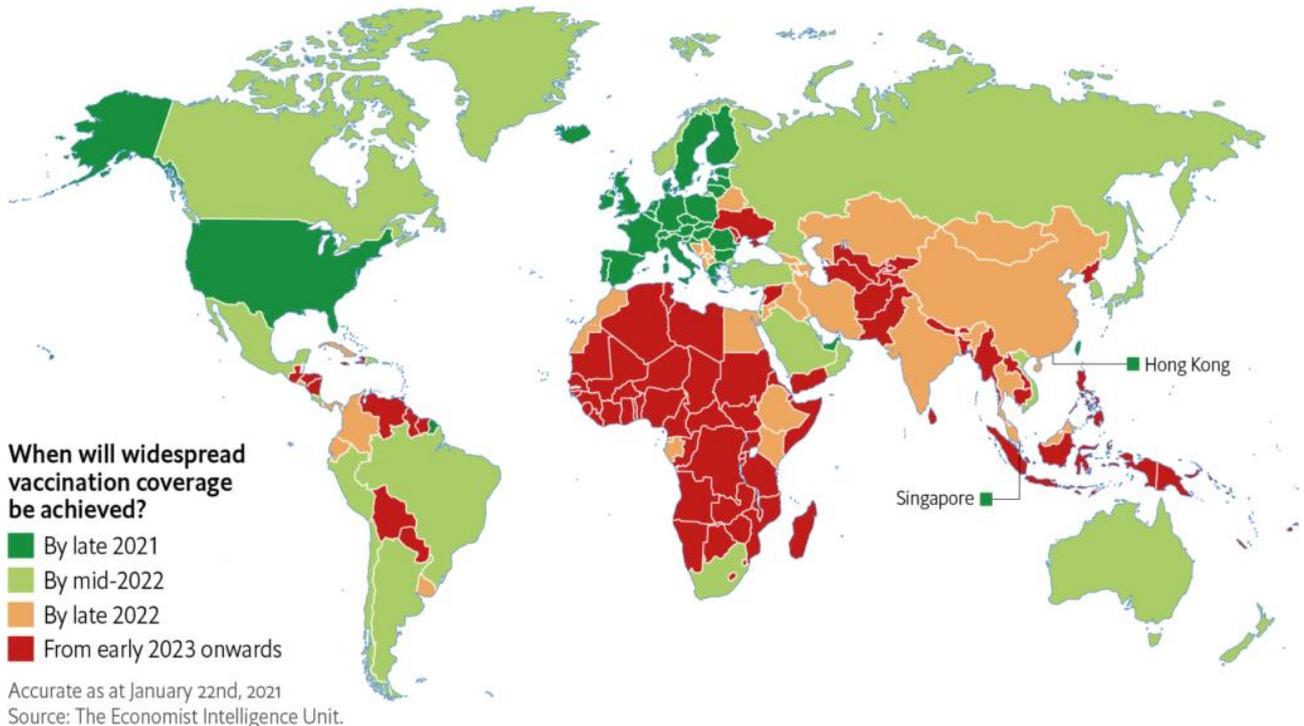


Figura 5: la mappa di diffusione dei vaccini Covid-19 fino al 2023, secondo le previsioni della rivista "The Economist".

L'impatto per le PMI italiane è duplice: queste, infatti, da una parte rischiano di non avere alcun accesso a quello che è il mercato più promettente dei prossimi anni, dall'altra, tenendo in considerazione che altri Paesi europei, la Germania in primis, hanno operato ingenti investimenti diretti nel Far East, rischiano di vedere messo in discussione il loro ruolo nell'ambito delle filiere globali e perdere competitività anche nei mercati tradizionali.

3. La mappa degli scambi commerciali tra Italia Nord-Orientale ed il Far East

Nel 2019, il PIL complessivo di Emilia Romagna, Veneto, Trentino, Alto Adige e Friuli Venezia Giulia è stato di 399.655 Milioni di Euro, pari al 23% del PIL nazionale.

	Import	Quota Import	Export	Quota Export	Saldo di Bilancia
1-Italia Nord-occidentale	177,514,316,057	41.8%	182,195,664,152	37.9%	4,681,348,095
2-Italia Nord-orientale	100,131,172,049	23.6%	156,353,211,604	32.5%	56,222,039,555
3-Italia Centrale	74,891,936,404	17.7%	87,494,667,698	18.2%	12,602,731,294
4-Italia Meridionale	31,528,504,012	7.4%	34,698,265,167	7.2%	3,169,761,155
5-Italia Insulare	22,964,768,999	5.4%	15,157,749,654	3.2%	-7,807,019,345
6-Diverse o non specificate	17,205,529,131	4.1%	4,452,525,653	0.9%	-12,753,003,478
Totale	424,236,226,652		480,352,083,928		56,115,857,276

Tabella 1: Import ed Export totali per macro-regione nel 2019

Il Nord Est rappresenta il 32,5% dell'Export ed il 23,6% dell'Import nazionale, risultando la macro regione che produce, di gran lunga, il più alto saldo di bilancia commerciale, tanto che le imprese del Territorio si inseriscono saldamente nel contesto delle filiere internazionali con un tipo di produzione ad alto valore aggiunto.

3.1. Quantitativi di merci movimentate (in peso)

Nel 2019³, negli scambi con il resto del Mondo, il Nord Est ha movimentato in totale 119,7 milioni di tonnellate di merci, il 61,6% in Import ed il 38,4% in Export; lo scambio con il Far East rappresenta, sia in Import che in Export, una quota residuale del 4,8%, pari a 5,74 milioni di tonnellate.

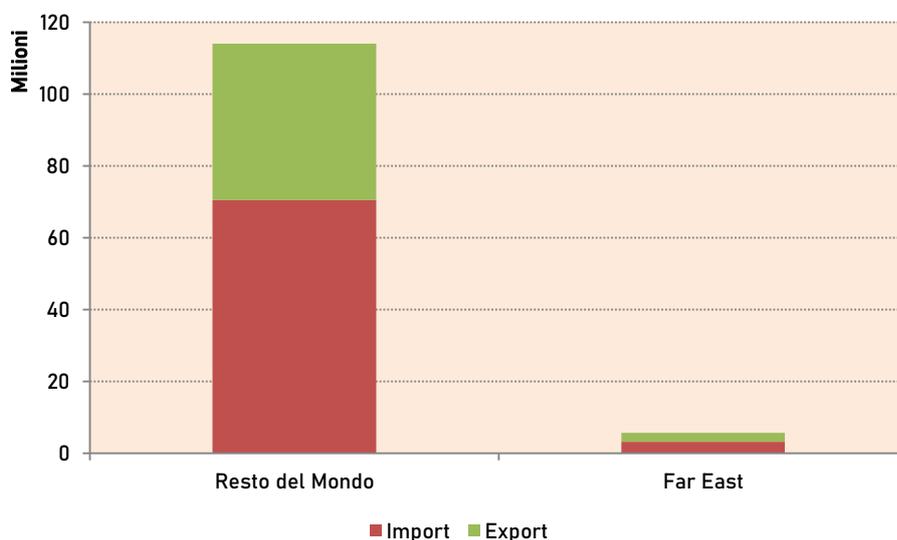


Figura 6: tonnellate movimentate in Import ed Export con il Far East in confronto con quelle movimentate con il Resto del Mondo (escluso Far East), anno 2019, elaborazione su dati ISTAT.

Le merci movimentate sono per l'87,7% prodotti manifatturieri (Sezione "C" dei codici ATECO 2007), per circa l'8,5% sono prodotti delle attività di trattamento dei rifiuti (Sezione "E" dei codici ATECO 2007) in netta prevalenza di export, per circa il 2% sono prodotti dell'agricoltura e della pesca

³ L'analisi dei flussi di merce in peso si basa sui dati ISTAT, ripartiti per regioni. Il livello di dettaglio per categoria merceologica e Paesi di origine e destinazione non permette analisi per codici di Nomenclatura Combinata (NC8), mentre permette analisi per codici ATECO 2007 a livello di Sezioni e Sotto-sezioni, ma non a livello di Divisioni e Gruppi.

(Sezione “A” dei codici ATECO 2007) e per l’1,8% sono prodotti estrattivi (Sezione “B” dei codici ATECO 2007).

Tra i prodotti manifatturieri, la sotto-sezione CA (prodotti alimentari bevande e tabacco) incide per il 26,7% degli scambi, la sotto-sezione CH (Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti) incide per il 17,1% degli scambi, la sottosezione CG (Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi) per il 13,7%, la sotto-sezione CK (Macchinari e apparecchi n.c.a.) per 11,2%, la sottosezione CE (Sostanze e prodotti chimici) per il 9,2% e la sottosezione CB (Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori) per il 5,3%.

In quasi tutte le sotto-sezioni, il rapporto è prevalentemente in import, ad esclusione della sotto-sezione CG (Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi).

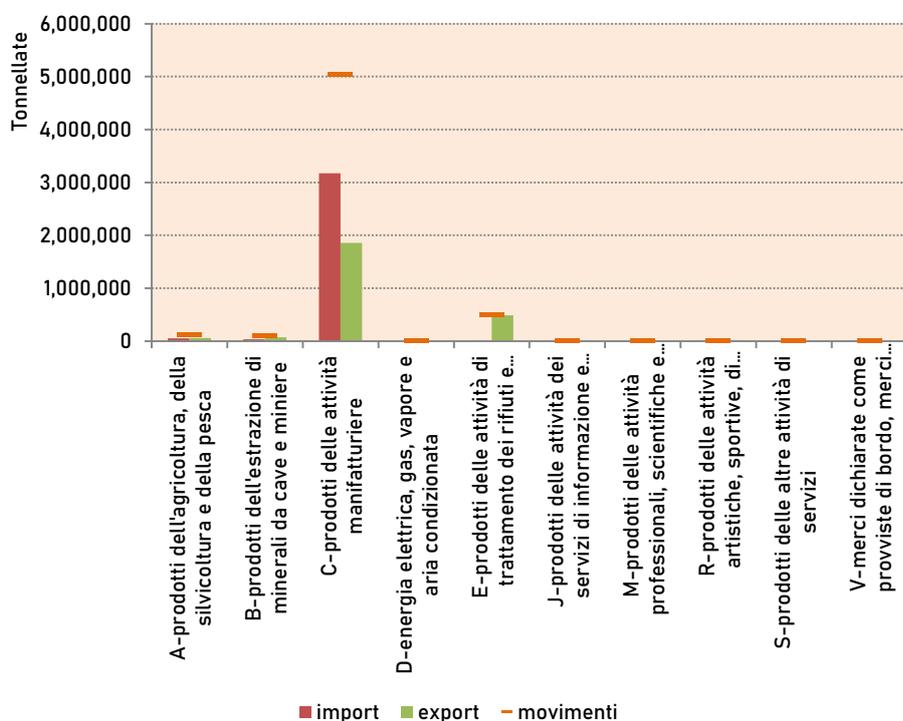


Figura 7: macro categorie merceologiche delle merci movimentate nel 2019 tra Nord Est e Far East, valori in peso, elaborazione su dati ISTAT.

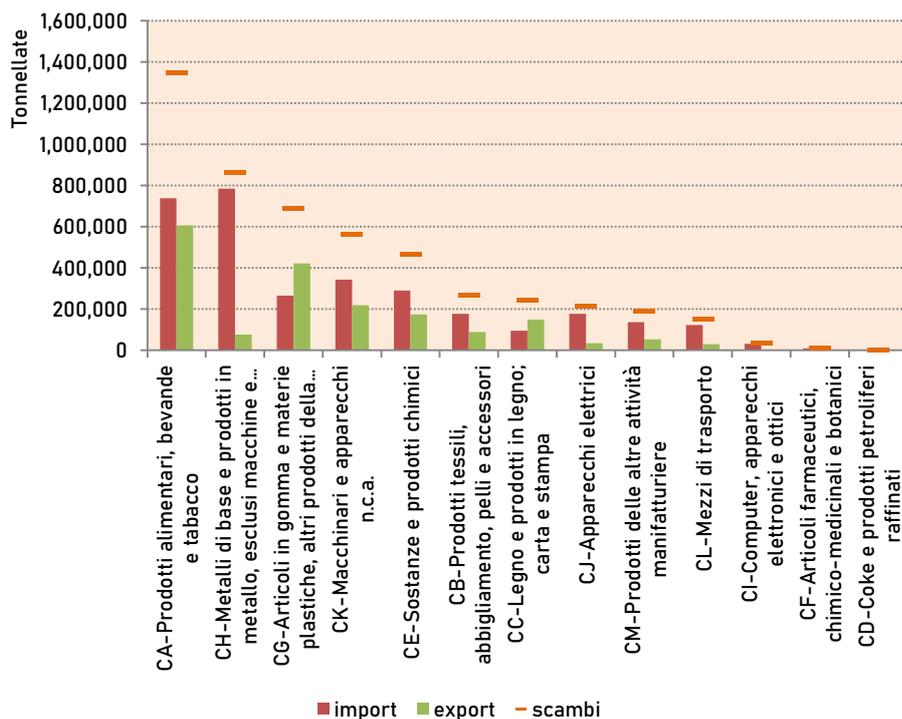


Figura 8: merci movimentate nel settore manifatturiero nel 2019 tra Nord Est e Far East, valori in peso, elaborazione su dati ISTAT.

L'andamento di medio periodo, dal 2016 al 2019, dimostra una tendenza alla diminuzione in peso degli scambi, sia in import che in export, con un tasso di crescita annuale composto negativo, pari a -2,2% per il solo settore manifatturiero, ed un tasso di crescita annuale composto negativo, pari a -3,6%, per tutti i settori, materie prime incluse.

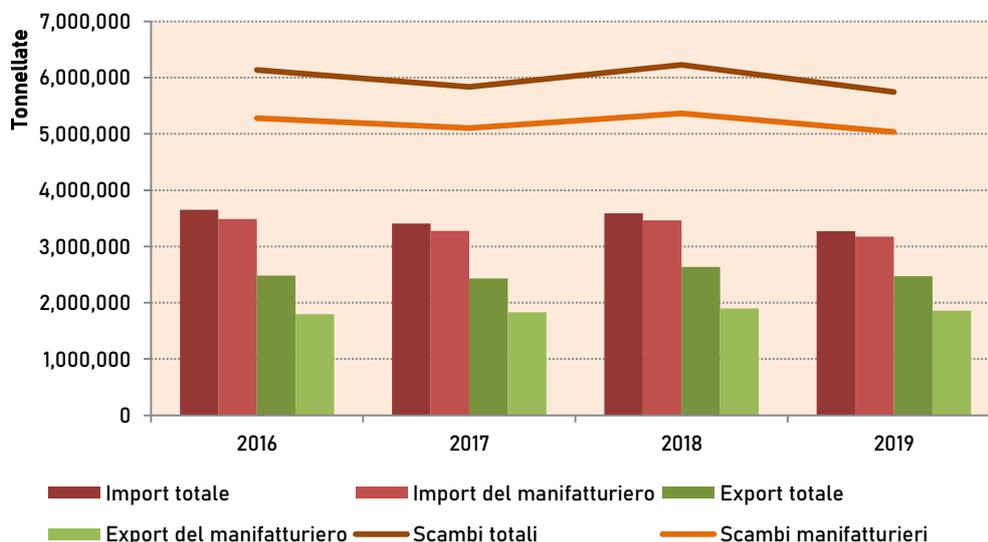


Figura 9: tonnellate di merci in Import ed Export del Nord Est con il Far East, dal 2016 al 2019, elaborazione su dati ISTAT.

Per l'anno 2020, l'impatto della crisi sanitaria Covid-19 ha manifestato un calo tendenziale degli scambi del 13,6%, misurato in peso, anno-su-anno al terzo trimestre; l'import è calato del 15,4%, mentre l'export è calato dell'11,3%.

Le Regioni del Nord Est che scambiano più merci con il Far East sono l'Emilia Romagna, con 2,6 tonnellate (1,1 in export e 1,5 in import), ed il Veneto, con quasi 2,4 milioni di tonnellate (1,1 in

export e 1,3 in import), per ciascuna di queste Regioni i flussi in peso di merci sono residuali rispetto a quelli con il resto del Mondo.

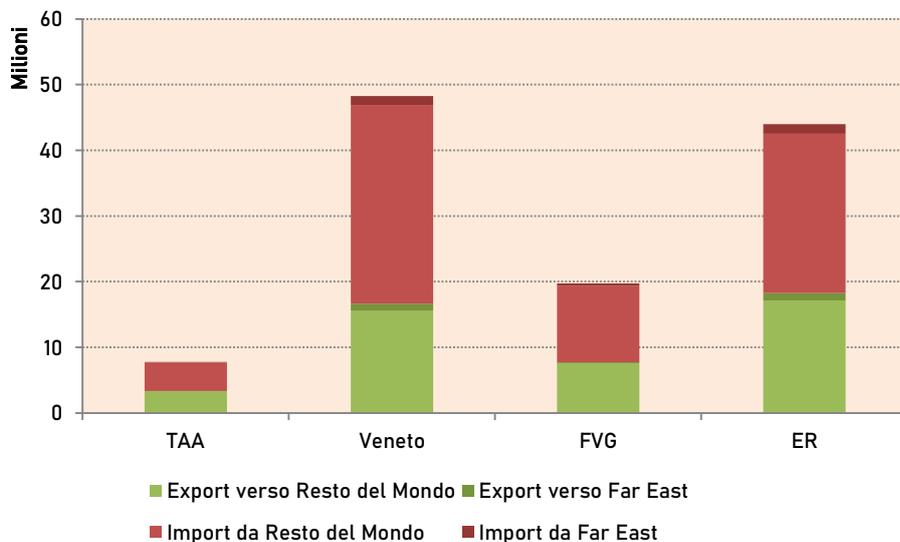


Figura 10: ripartizione tra le Regioni della movimentazione delle merci, anno 2019, valori in tonnellate, elaborazione su dati ISTAT.

3.2. Modalità di trasporto, porti di riferimento e termini di resa

Il 96,9% dei flussi di merci viene trasportato via nave, 1,6% è l'incidenza del trasporto aereo, mentre il trasporto via treno è praticamente inesistente, con una quota dello 0,1%.

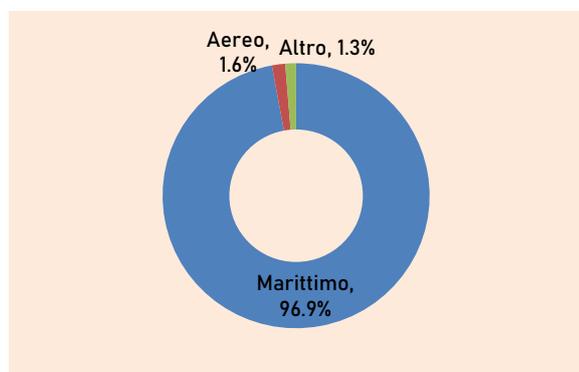


Figura 11: ripartizione per tipo di trasporto delle merci movimentate in Import ed Export tra Nord Est e Far East, anno 2019, elaborazione su dati ISTAT.

La definizione dei porti di riferimento delle imprese del Nord Est, in import ed in export, non è rilevabile attraverso la banca dati ISTAT, che nella sezione dedicata al trasporto navale riporta dati incongruenti con le dichiarazioni statistiche rese della Autorità di Sistema Portuale (AdSP) in formato ESPO.

Le statistiche delle AdSP, inoltre, non riportano quali sono i bacini di utenza dei servizi portuali, per esempio non è possibile sapere se in container in arrivo vengono poi inviati a destinatari regionali, nazionali o esteri.

Tra i sistemi portuali dell'Alto Adriatico, l'unico ad avere collegamenti diretti settimanali con il Far East è quello di Trieste, quello di Venezia ha perso il collegamento diretto nel 2018 a causa dell'interramento dei canali; anche il principale terminal del porto di Ravenna dichiara il collegamento in transshipment.

Secondo alcune dichiarazioni di Zeno d'Agostino, presidente della AdSP del Mare Adriatico Orientale, il porto di Trieste lavorerebbe al 90% su flussi estero-su-estero, lasciando, quindi, un 10% ai flussi delle imprese italiane.

AdSP	Tipo Flusso	contenitori	rinfusa liquida	rinfusa solida	ro-ro	altro carico	tutte le voci
Trieste	sbarcato	4,352,132	43,349,423	1,653,450	3,249,832	1,106,906	53,711,743
Trieste	imbarcato	4,872,590	0	63,844	3,254,529	94,739	8,285,702
Trieste	totale	9,224,722	43,349,423	1,717,294	6,504,361	1,201,645	61,997,445
Venezia	sbarcato	2,275,864	8,348,065	6,048,215	84,022	1,971,750	18,727,916
Venezia	imbarcato	3,412,269	669,652	135,712	923,414	292,669	5,433,716
Venezia	totale	5,688,133	9,017,717	6,183,927	1,007,436	2,264,419	24,161,632
Ravenna	sbarcato	1,153,303	4,316,819	10,535,033	553,009	5,854,717	22,412,881
Ravenna	imbarcato	1,234,965	326,543	632,693	1,077,728	571,438	3,843,367
Ravenna	totale	2,388,268	4,643,362	11,167,726	1,630,737	6,426,155	26,256,248
Alto adriatico	sbarcato	7,781,299	56,014,307	18,236,698	3,886,863	8,933,373	94,852,540
Alto adriatico	imbarcato	9,519,824	996,195	832,249	5,255,671	958,846	17,562,785
Alto adriatico	totale	17,301,123	57,010,502	19,068,947	9,142,534	9,892,219	112,415,325

Tabella 2: tonnellate movimentate dalle AdSP del Nord Adriatico nel 2019, secondo le dichiarazioni statistiche rese in formato ESPO.

Considerando che i prodotti manifatturieri esportati via nave nel 2019 dalle imprese del Nord Est con il resto del Mondo ammontano a 10,2 milioni di tonnellate⁴, che le merci importate da tutto il Mondo ammontano a 17,9 milioni di tonnellate, e che queste merci viaggiano in container, se i porti nel Nord Adriatico operassero esclusivamente per le aziende del Nord Est, i quantitativi gestiti ne coprirebbero il 43% dell'import ed il 93% dell'export.

Molto più probabilmente, *i porti dell'Alto Adriatico riescono a servire una quota tra il 30% ed il 32% dei flussi in import ed export delle aziende del Nord Est con il resto del Mondo*, una percentuale destinata a ridursi considerevolmente per i flussi con il Far East, considerando la mancanza di connessioni dirette di Venezia e Ravenna e la vocazione centro-europea di Trieste, resa ancora più evidente dall'acquisizione delle quote di maggioranza della Piattaforma Logistica di Trieste da parte di HHLA (Hamburger Hafen und Logistik AG) e dell'acquisto del 15% dell'Interporto di Trieste alla Duisburger Hafen.

Le imprese del Nord Est necessitano, quindi, di accedere ad altri porti italiani ed europei per la movimentazione della maggior parte delle loro merci.

Il rapporto *"Corridoi ed efficienza logistica dei territori"*, pubblicato nel 2020 da SRM a cura di Alessandro Panaro, sulla base di 400 interviste effettuate ad aziende di Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna, offre indicazione precise in merito a quali sono i porti di preferenza delle imprese e le modalità di resa.

Nell'intervista è stato chiesto di indicare i primi due porti preferiti per le partenze e gli arrivi delle merci, ne risulta il posizionamento prevalente del Porto di Genova per le merci in partenza dalle aziende sia dalla Regione Veneto, sia dalla Regione Emilia Romagna. Il Porto di Genova rimane anche il porto di preferenza delle aziende dell'Emilia Romagna per le merci in arrivo. Il Porto di La Spezia è il secondo porto preferito dalle aziende dell'Emilia Romagna, sia in entrata che in uscita. Il Porto di Ravenna non compare nelle preferenze, mentre i porti di Venezia e Trieste risultano seconda e terza scelta per le aziende del Veneto.

⁴ Elaborazione su dati ISTAT, estrazione per codici NST 2007, sezioni 04, 05, 06,07, 08, 09, 10, 11, 12, 13, 19 e 99.

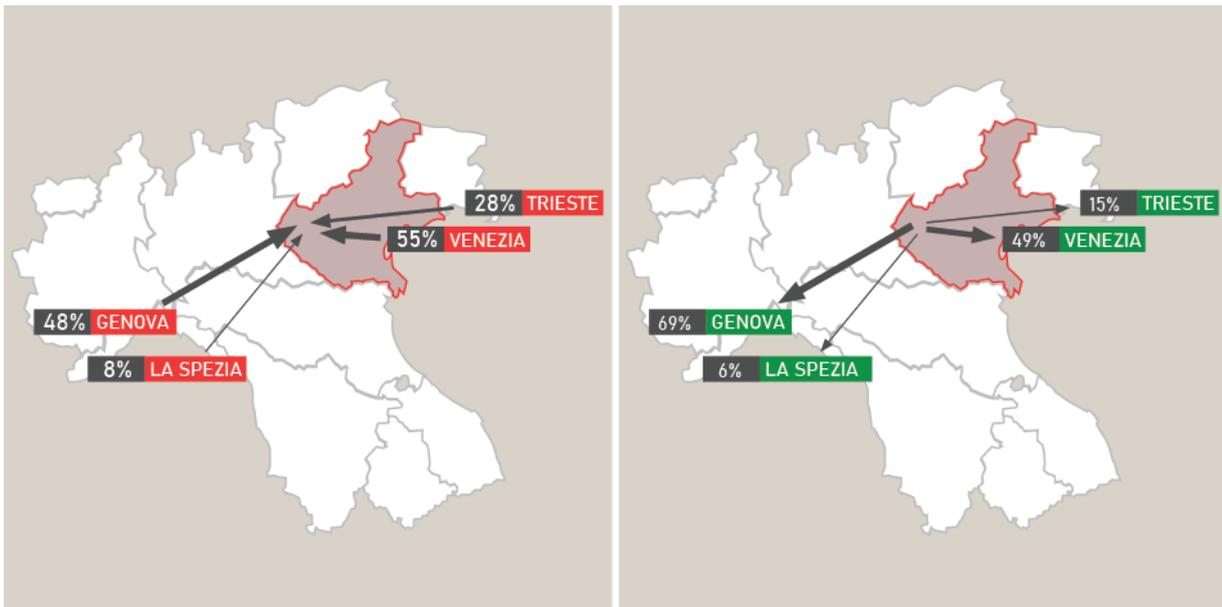


Figura 12: porti di preferenza per l'arrivo e la partenza delle merci delle imprese venete. Fonte SRM.

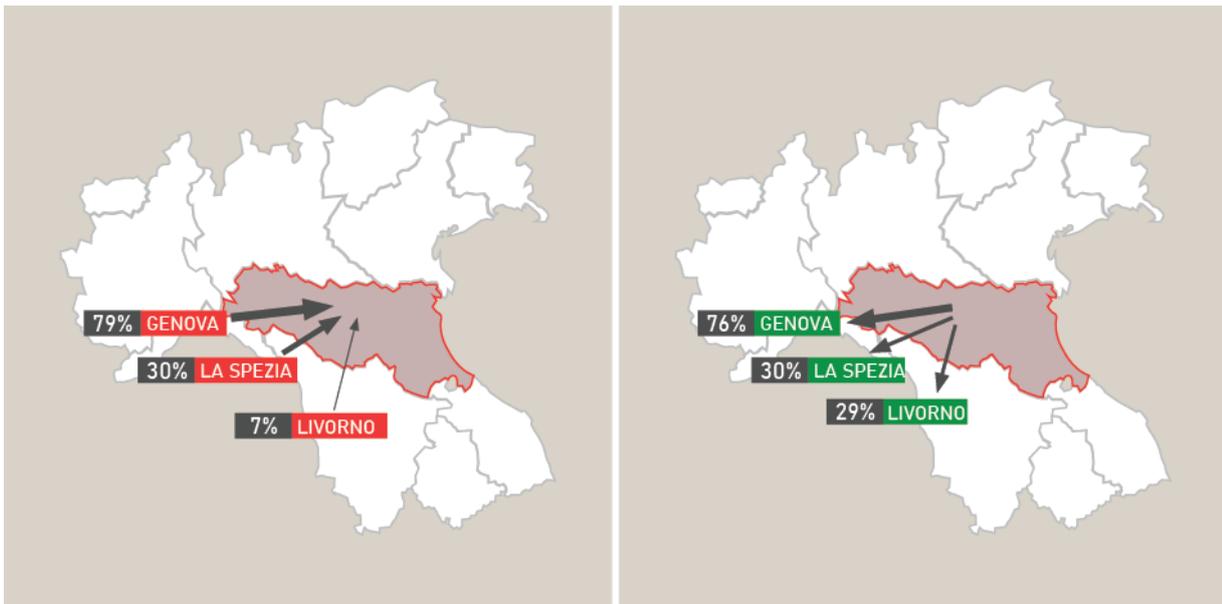


Figura 13: porti di preferenza per l'arrivo e la partenza delle merci delle imprese dell'Emilia Romagna. Fonte SRM.

Lo studio di SRM evidenzia che il collegamento tra porti e sistema industriale avviene soprattutto via gomma, mentre il trasporto intermodale (treno – strada) è preferito solo dal 11% del campione delle imprese venete e dal 15% delle imprese emiliano-romagnole. Secondo lo studio, più che la vicinanza di un HUB logistico alla sede dell'azienda, la scelta della modalità intermodale tiene in considerazione soprattutto la convenienza economica e le frequenze del servizio.

Lo studio di Alessandro Panaro evidenzia che la generale tendenza delle imprese ad affidare all'esterno il processo logistico in export (66% del campione delle imprese venete e 70% del campione emiliano romagnolo), opzione meno diffusa in import (45% del campione veneto e 35% del campione emiliano romagnolo).

Secondo il rapporto, *“dare in outsourcing comporta diversi vantaggi economici: la riduzione dei costi operativi, il miglior utilizzo degli stock a magazzino e, in generale, una migliore competitività sul mercato. Ma il vantaggio maggiore è l'assenza di capitali investiti in immobili, impianti,*

strutture e personale, abbattendo in questo modo un costo fisso che diventa variabile, seppur in una certa misura”.

Il termine di resa preferito in **export** è di gran lunga **Ex Works (EXW)**, scelto dal 70% delle aziende del campione veneto e dal 82% del campione emiliano romagnolo. Per quanto riguarda **l'import**, invece, il termine di resa preferito è il **Cost Insurance and Fright (CIF)**, scelto dal 40% delle aziende venete e dal 56% delle aziende romagnole.

Secondo l'indagine, solo il 5% della aziende intervistate ritiene di essere vincolata dal Cliente nella scelta dei termini di resa per quanto riguarda l'export; si tratta di una scelta deliberata, motivata, per il 55% della aziende venete e per il 59% della aziende emiliano romagnole, dalla volontà di “mantenere basso il prezzo”. Lo studio di Panaro evidenzia come i processi di logistica e trasporto siano considerati un “costo” e non un “valore” per la competitività del prodotto stesso.

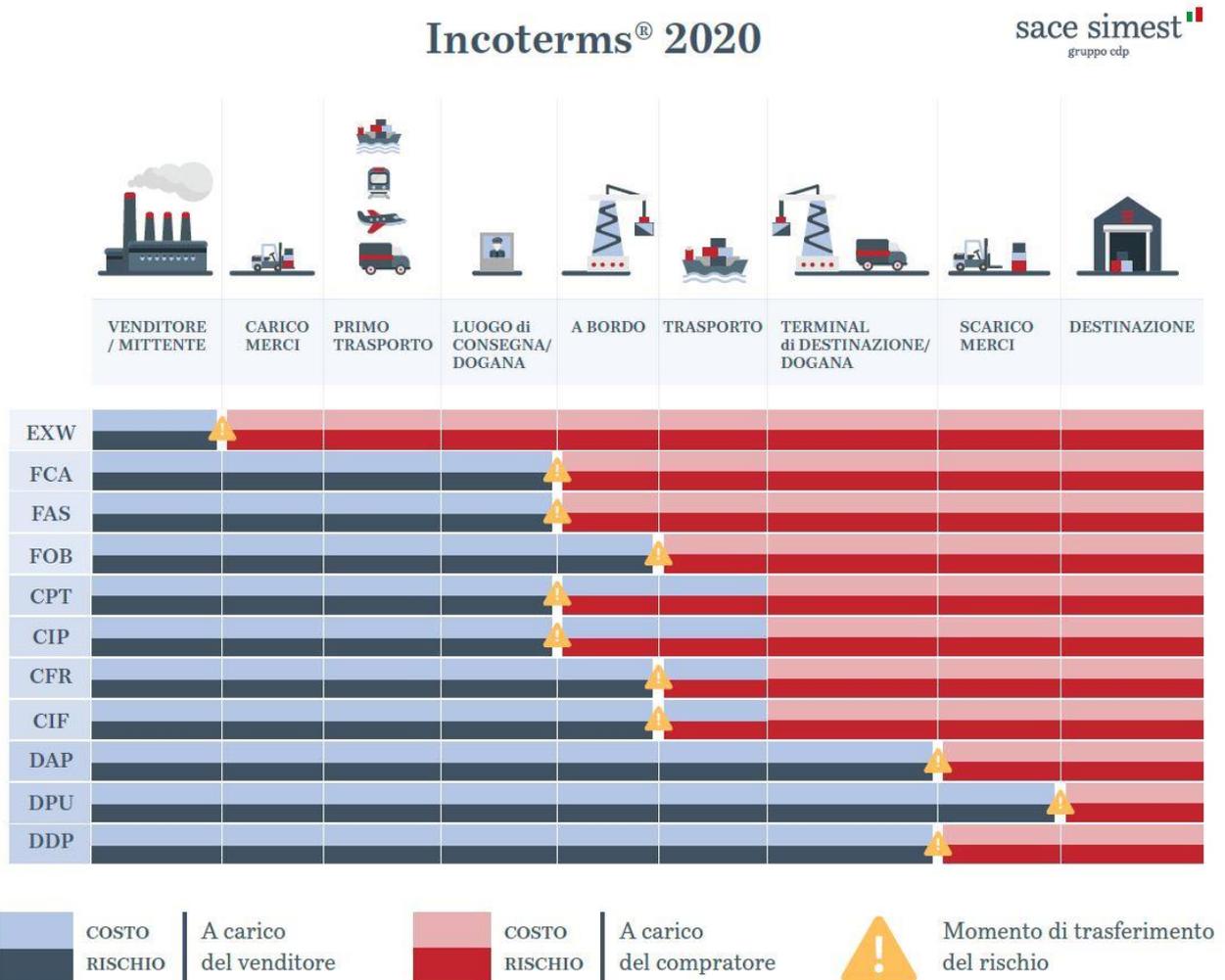


Figura 14: tabella dei termini Incoterms® 2020 elaborata da SACE SIMEST.

3.3. Valore economico dei Settori merceologici, scambi tra Regioni e Paesi

3.3.1. Andamento generale ed impatto della crisi sanitaria Covid-19

Mentre nel periodo 2016 – 2019 si è assistito ad un calo dei volumi in peso, il valore in euro delle merci in import ed in export tra Nord Est e Far East è aumentato con un tasso di crescita annuale composto (CAGR) rispettivamente del 4,0% e del 6,5%.

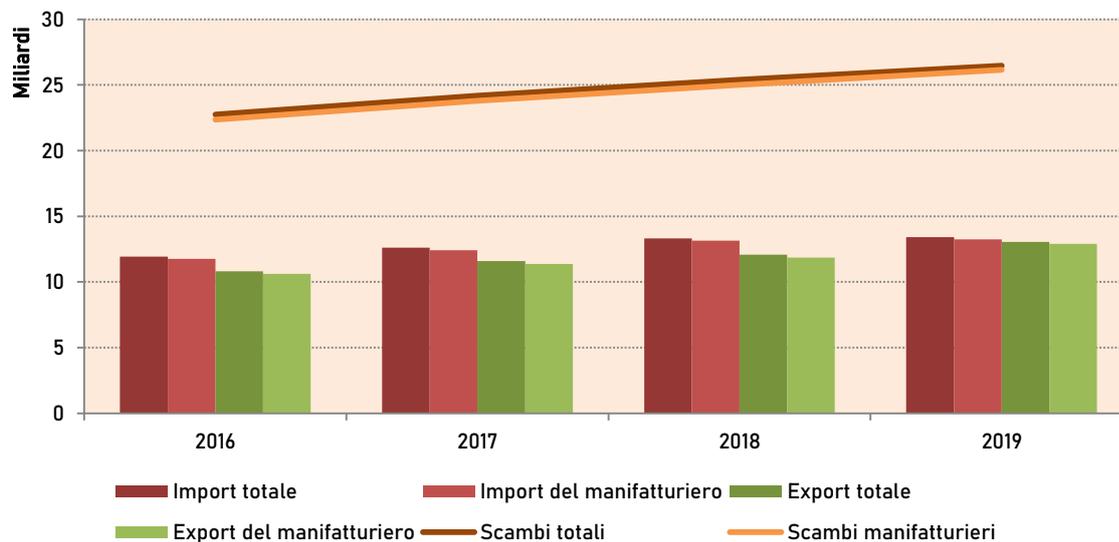


Figura 15: valore delle merci in Import ed Export del Nord Est con il Far East tra il 2016 al 2019, valori in Euro, elaborazione su dati ISTAT.

Nel 2019, il valore degli scambi tra Nord Est e Far East ammonta a 26,4 miliardi di Euro, pari al 10,3% degli scambi del Nord Est con tutto il Mondo. Le importazioni ammontano a 13,4 Miliardi di Euro, pari al 13,4% delle importazioni da tutto il Mondo, mentre le esportazioni ammontano a 13 miliardi di Euro, pari all'8,3% delle esportazioni verso tutto il Mondo.

Il saldo di bilancia commerciale è negativo per 362,6 Milioni.

Il valore del settore manifatturiero incide per il 99% del valore complessivo degli scambi e i dati dimostrano un tasso di crescita annuale composto del valore per tonnellata in import del 7,4% ed in export del 5,4%. Da notare che, nonostante la bassa incidenza sugli scambi, il valore per tonnellata delle merci non manifatturiere è cresciuto con tasso di crescita annuale composto del 17,4%.

Eur/Ton	Import del manifatturiero	Import altro	Export del manifatturiero	Export altro
2016	3.37	1.09	5.92	0.29
2017	3.79	1.46	6.21	0.35
2018	3.79	1.44	6.25	0.28
2019	4.17	1.76	6.93	0.26
CAGR	7.4%	17.4%	5.4%	-3.3%

Tabella 3: valori in Euro per tonnellata di merce scambiata tra Nord Est e Far East, dal 2016 al 2019, settore manifatturiero e altro; elaborazione su dati ISTAT.

Questi dati indicano che il valore del mercato del Far East sta rapidamente crescendo e questo ha determinato un aumento dei prezzi in acquisto ed in vendita, tuttavia, considerato il corrispondente calo in peso, complessivamente gli scambi commerciali tra Nord Est e Far East non si sono realmente espansi nel periodo tra il 2016 ed il 2019.

Per l'anno 2020, l'impatto della crisi sanitaria Covid-19 ha manifestato un calo tendenziale del valore degli scambi del 10,4%, anno-su-anno al terzo trimestre; il valore dell'import è calato del 10,5%, mentre l'export è calato del 10,2%. Il valore per tonnellata dei prodotti manifatturieri è aumentato a 4,36 Euro (+4,7% YoY) per l'import, mentre è calato a 6,67 Euro (-3,8%) per l'export, a dimostrazione che il calo dei volumi ha anche comportato un aumento dei costi di import ed una riduzione della capacità competitiva in export.

3.3.2. Paesi partner e gruppi merceologici aggregati

Il primo partner commerciale del Nord Est è la Cina "mainland", con il 31,8% del totale degli scambi commerciali, con una netta prevalenza di importazioni, seguito da Giappone con il 10% del totale degli scambi, in netta prevalenza dell'export (comunque inferiore rispetto all'export verso la Cina). Corea del Sud ed Hong Kong sono rispettivamente al terzo e quarto posto come partner commerciali, entrambi con un rapporto prevalente in export in favore del Nord Est.

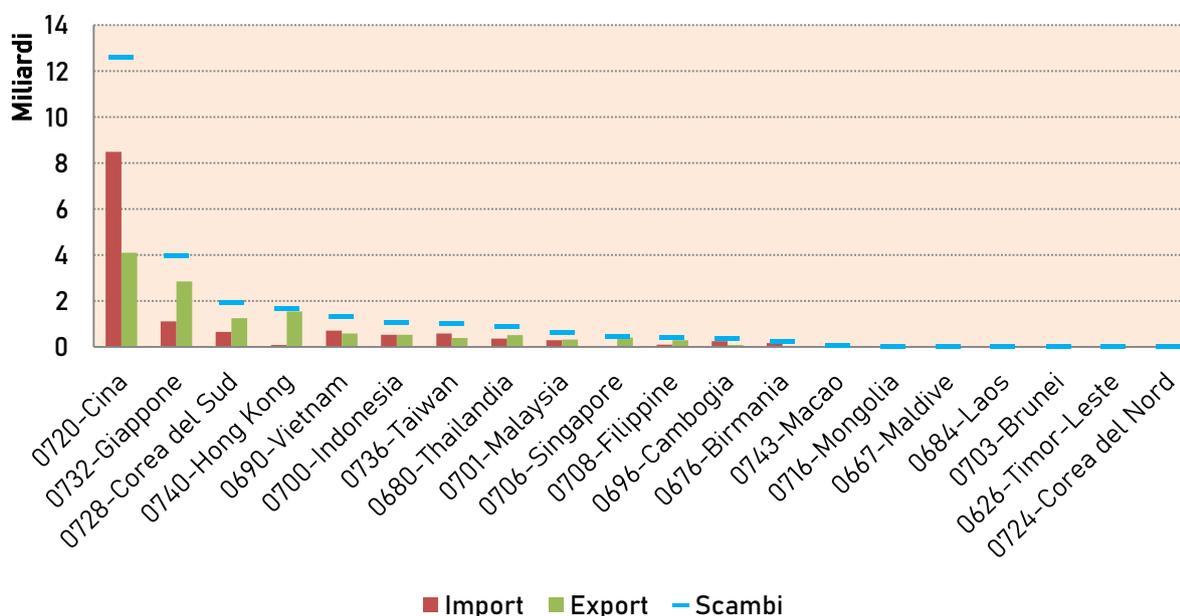


Figura 16: Paesi partner nel Far East delle Regioni del Nord Est, in ordine decrescente di scambi commerciali, anno 2019, elaborazione su dati ISTAT.

L'interscambio tra Nord Est e Far East si articola in 110 Gruppi merceologici (classificazione ATECO 2007), l'80,1% degli scambi si concentra su 29 Gruppi.

I settori leader dell'interscambio sono:

1. la **Metalmeccanica** (Gruppi CK282, CK289, CK281, CH241, CK284, CH259, CH244), che rappresenta il **26,1%** del totale degli scambi, con un rapporto prevalente in export ed un saldo di bilancia di +616 milioni di Euro;
2. il **Tessile-Moda** (Gruppi CB141, CB151, CB152, CB143, CB139), che rappresenta il **19,5%** del totale degli scambi, con un rapporto prevalente in import e saldo di bilancia di -842 milioni di Euro;
3. l'**Automotive** (Gruppi CL291, CL309, CL293), che rappresenta il **7,5%** del totale scambi, con un rapporto prevalentemente in export e saldo di bilancia di +338 milioni di Euro;
4. il Settore delle **Apparecchiature e Strumentazioni** (Gruppi CJ271, CJ275, CI265, CI263), che rappresenta il **6,9%** del totale scambi, con rapporto prevalente in import e saldo di bilancia di -715 milioni di Euro;

5. il Settore **Bio-medicale** (Gruppi CM325, CF212), che rappresenta il 4,9% del totale scambi, con rapporto prevalente in export e saldo di bilancia di +143 milioni.

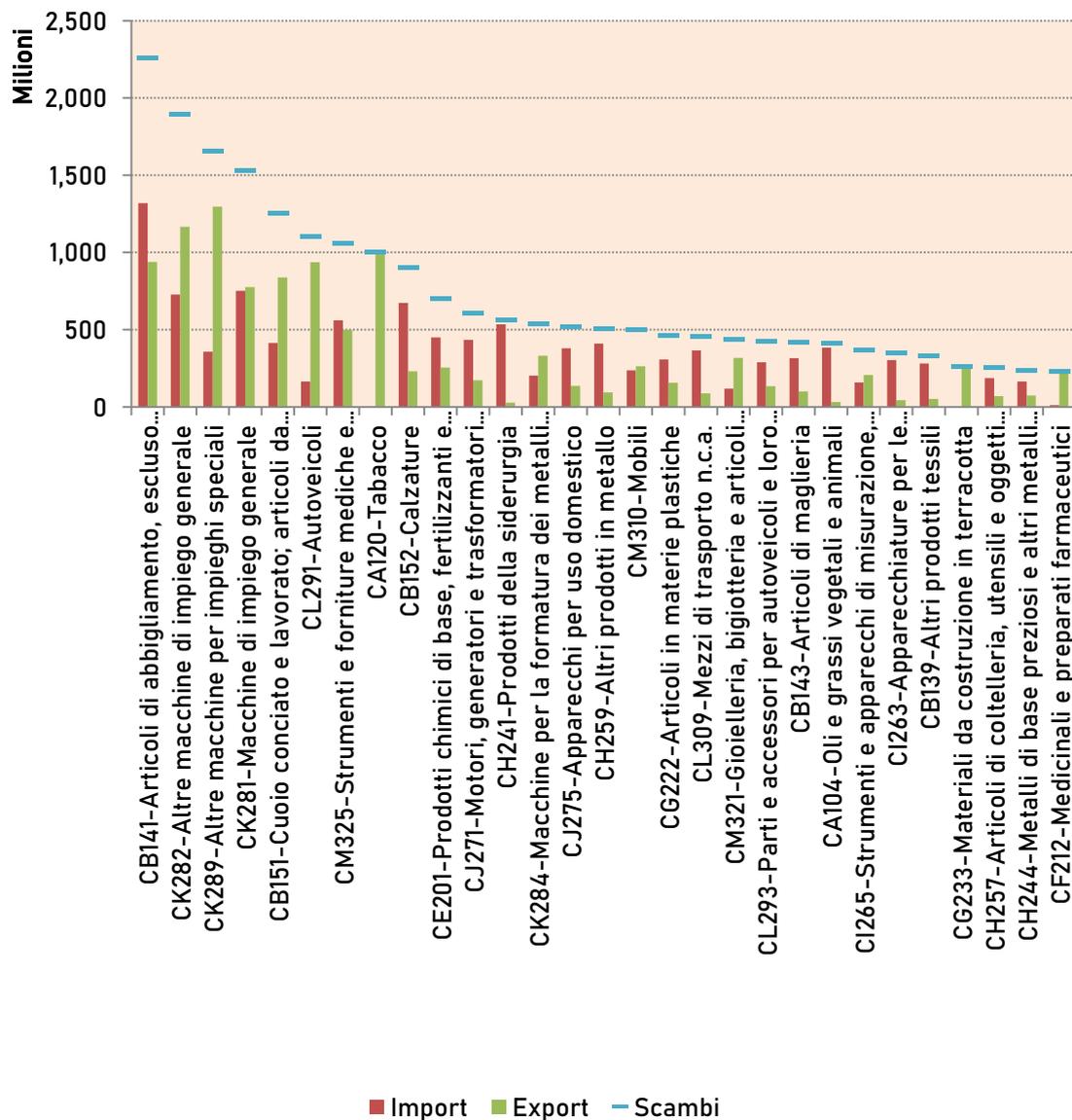


Figura 17: import ed export dei Gruppi Merceologici (Codifica ATECO 2007) tra Nord Est e Far East, anno 2019. elaborazione su dati ISTAT.

3.3.3. Le interazioni “Regioni – Paesi” più rilevanti (in ordine di scambi commerciali)

Gli scambi tra Nord Est e Far East si articolano in 74 interazioni Regione-Paese, l'80% degli scambi si consuma nell'ambito di 13 di queste.

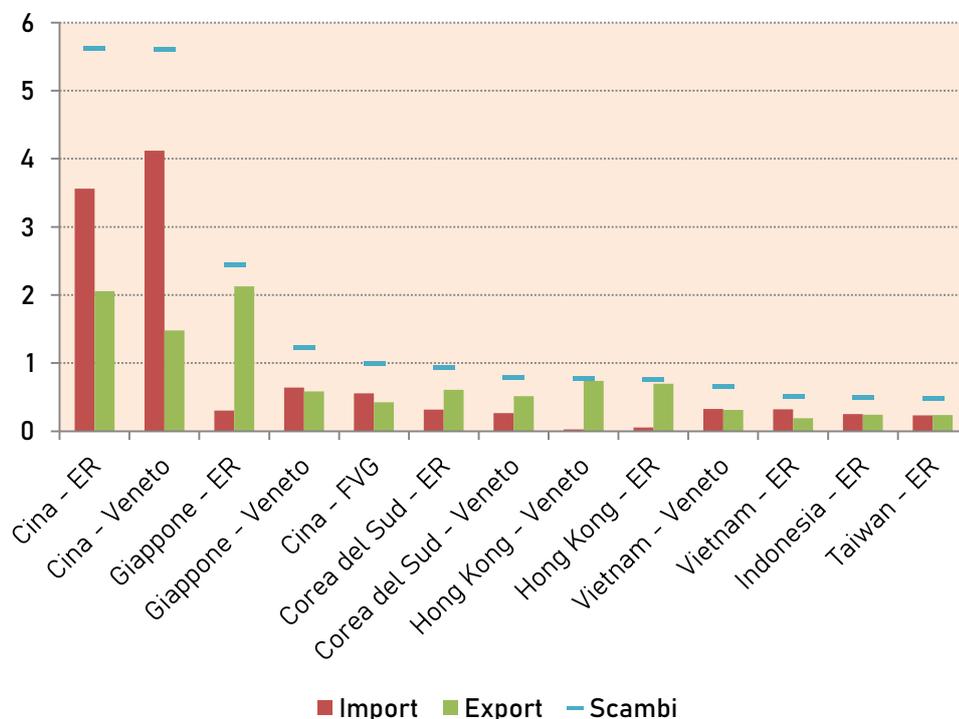


Figura 18: Interazioni Paesi-Regioni in ordine di Scambio commerciale fino ad 80% del totale scambi, anno 2019, elaborazione su dati ISTAT.

3.3.3.1. Emilia Romagna – Cina

Nel periodo 2016 – 2019, il valore di Import ed Export tra Emilia Romagna e Cina sono entrambi progressivamente aumentati, con un tasso di crescita annuale composto rispettivamente del 4,3% e del 9,9%. Da notare la quasi coincidenza tra scambi totali e scambi di prodotti manifatturieri, ad indicare che gli scambi di materie prime ed altre sezioni merceologiche sono quasi trascurabili.

Nel 2019, l'interscambio tra Emilia Romagna e Cina ammonta a 5,6 Miliardi di Euro, pari al 21,2% del totale degli scambi tra Nord Est e Far East, l'import è il 26,5% del totale e l'export è il 15,8%.

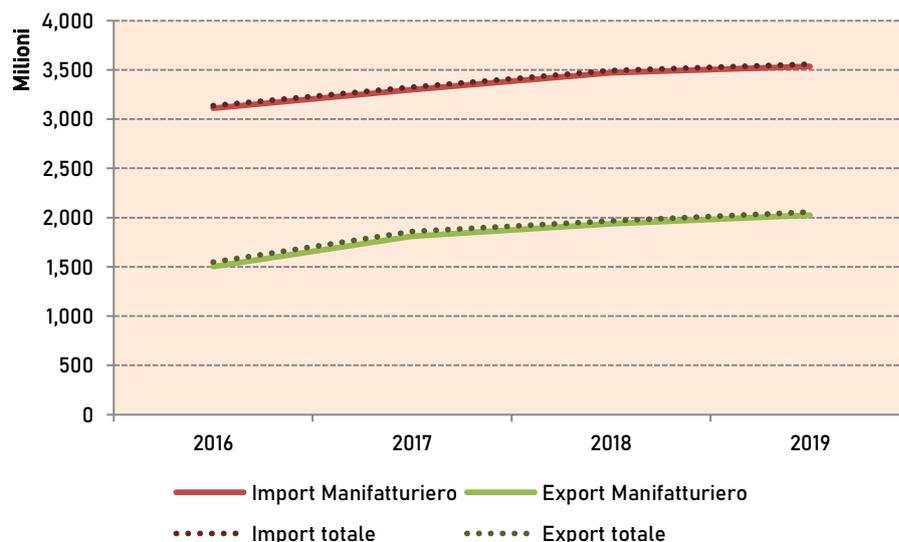


Figura 19: valori in Euro di import ed export tra Emilia Romagna e Cina, anni 2016-2019, elaborazione su dati ISTAT.

Gli scambi tra Emilia Romagna e Cina si articolano in 106 Gruppi merceologici (Classificazione ATECO 2007), con un rapporto prevalentemente in import (saldo di bilancia commerciale negativo per 1,5 miliardi di Euro); i primi 15 gruppi rappresentano il 65,1% del totale degli scambi.

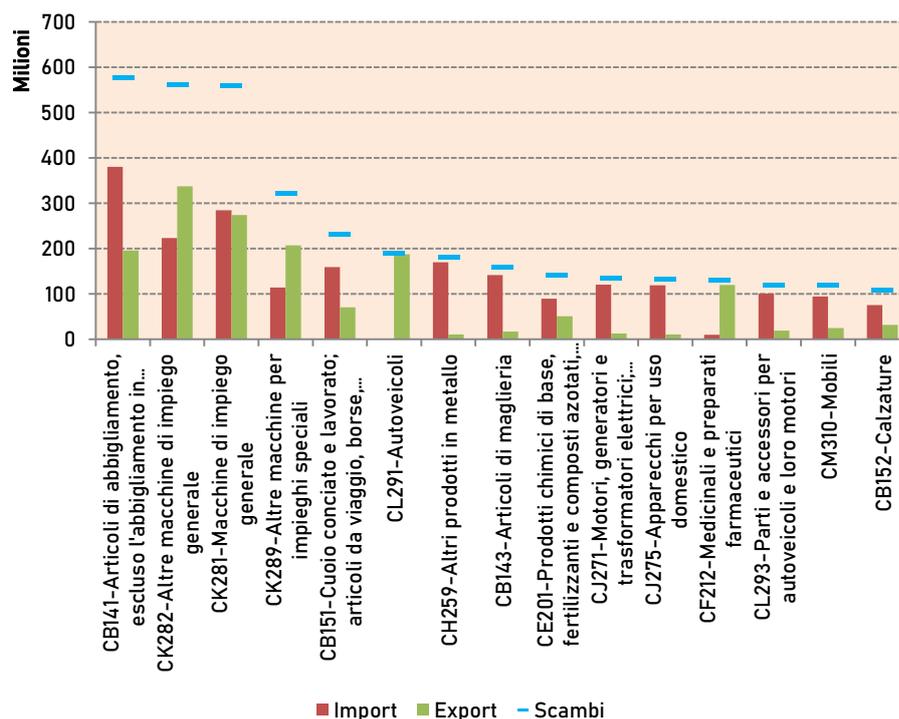


Figura 20: primi 15 Gruppi merceologici per scambi tra Cina ed Emilia Romagna, anno 2019, elaborazione su dati ISTAT.

Il settore Metalmeccanico (Gruppi CK282, CK281, CK289, CH259) si conferma anche per l'Emilia Romagna il settore leader dell'interscambio, con una quota del 28,9% del totale, prevalentemente in export, seguito dal settore Tessile-Moda (Gruppi CB141, CB151, CB143, CB152), con una quota del 19,1%, prevalentemente in import.

Il settore Automotive (Gruppi CL291 e CL293) pesa il 5,5%, con un rapporto prevalentemente in export (prevalentemente in import per le componenti, quasi esclusivamente in export per i veicoli).

Il settore Biomedicale (Gruppo CF212) rappresenta il 2,3% degli scambi, nettamente in export.

Nel complesso, la Regione Emilia Romagna riesce a valorizzare i settori industriali ad alto valore aggiunto e complessità che rappresentano i fiori all'occhiello di questa Regione: Meccanica, Motor Valley e Biomedicale.

3.3.3.2. Veneto – Cina

Nel periodo 2016 – 2019, il valore dell'import del Veneto dalla Cina è progressivamente aumentato con un tasso di crescita annuale composto del 2,4%, mentre il valore dell'export è calato con un tasso negativo a -2,3%. Gli scambi totali quasi coincidono con gli scambi del settore manifatturiero.

Nel 2019, l'interscambio tra Veneto e Cina ammonta a 5,59 Miliardi di Euro, pari al 21,1% del totale degli scambi tra Nord Est e Far East, l'import è il 30,7% del totale, l'export è l'11,3%.



Figura 21: valori in Euro di import ed export tra Veneto e Cina, anni 2016-2019, elaborazione su dati ISTAT.

Gli scambi tra Veneto e Cina si articolano in 106 Gruppi merceologici (Classificazione ATECO 2007), con un rapporto nettamente in import (saldo di bilancia commerciale negativo per 2,5 miliardi di Euro); i primi 15 gruppi rappresentano il 67,4% del totale degli scambi.

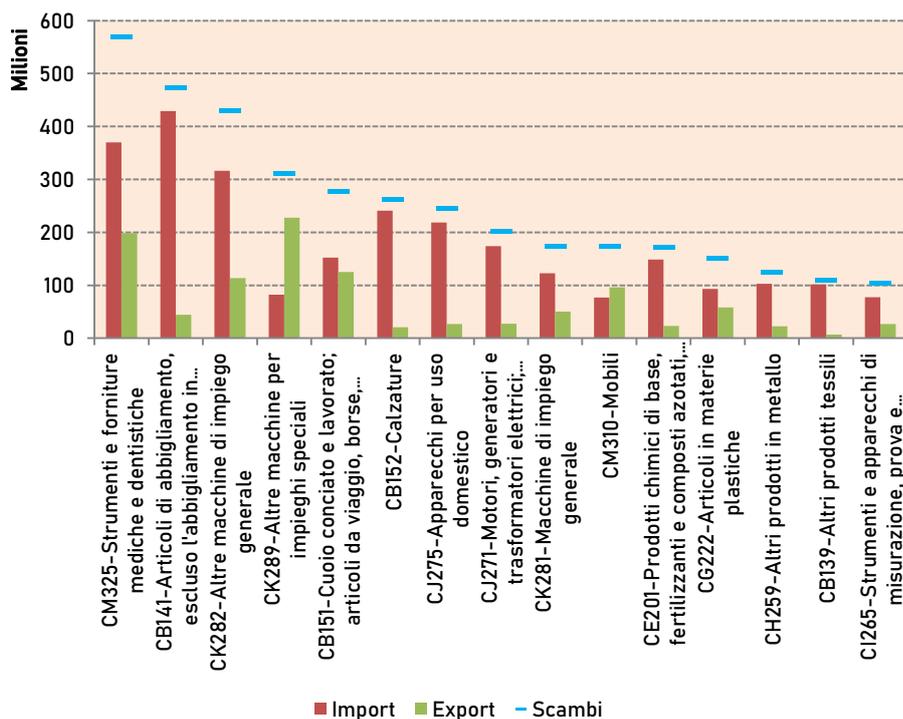


Figura 22: primi 15 Gruppi merceologici per scambi tra Cina e Veneto, anno 2019, elaborazione su dati ISTAT.

La Metalmeccanica (Gruppi CK282, CK289, CH259) è il primo settore di interscambio, con una quota del 15,5% con un rapporto prevalentemente in import (anche se il Gruppo CK289, che rappresenta macchinari a più alto valore aggiunto, è nettamente in export). Seguono il settore Tessile-Moda (Gruppi CB141, CB151, CB139) con una quota del 15,4% nettamente in import, il settore degli strumenti e delle forniture mediche (Gruppo CM325) con una quota del 10,2% con un rapporti prevalente in import.

Il settore del Mobile (Gruppo CM310) vale il 3,1% con un rapporto prevalente leggermente in export.

Per le imprese Venete, la Cina è un Paese soprattutto di delocalizzazione produttiva per i settori caratteristici dei Distretti Industriali regionali, mentre, ad esclusione del settore dei macchinari a più alto valore aggiunto (Gruppo CK289), lo sviluppo del mercato locale risulta al di sotto del potenziale e tendenzialmente in calo.

3.3.3.3. Emilia Romagna – Giappone

Nel periodo 2016 – 2019, il valore di Import ed Export tra Emilia Romagna e Giappone sono entrambi progressivamente aumentati con un tasso di crescita annuale composto rispettivamente del 3,1% e del 8,0%. Nel calcolo del tasso di crescita è stato scorporato il Gruppo merceologico dei prodotti in tabacco (Gruppo ATECO 2007: CA120) che nel 2019 rappresenta il 40,4% degli scambi con un rapporto quasi totalmente in export, portandone il tasso di crescita al 32,7%; questo settore rappresenta un fenomeno eccezionale in tutto il panorama del Nord Est ed inesistente fino all'anno 2017, oggetto del caso di studio al paragrafo 4.2.

Nel 2019, l'interscambio tra Emilia Romagna e Giappone ammonta a 2,4 Miliardi di Euro (1,5 Miliardi di Euro con l'esclusione dei prodotti in tabacco), pari al 9,2% del totale degli scambi tra Nord Est e Far East, l'import è il 2,2% del totale, l'export è il 16,3% del totale.

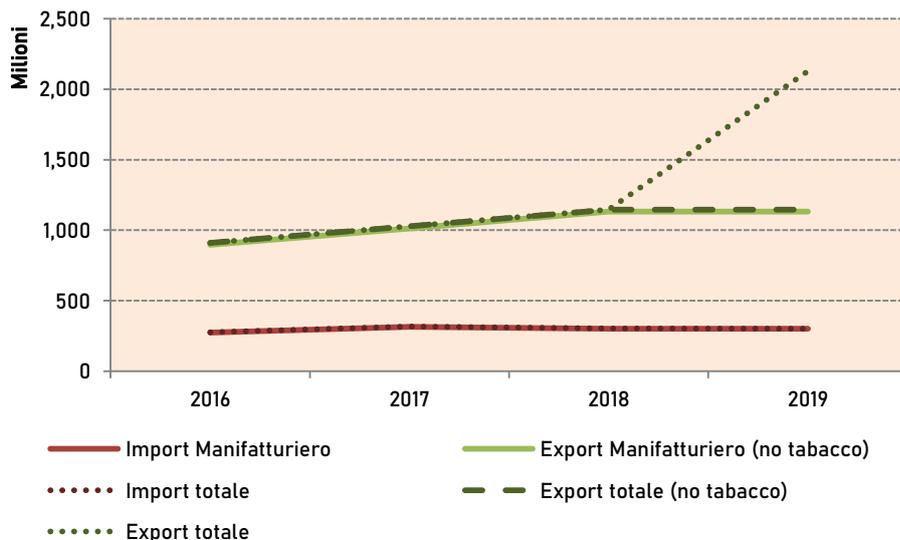


Figura 23: valori in Euro di import ed export tra Emilia Romagna e Giappone, anni 2016-2019, elaborazione su dati ISTAT.

Gli scambi tra Emilia Romagna e Giappone si articolano in 104 Gruppi merceologici (Classificazione ATECO 2007) con un rapporto nettamente in export (saldo di bilancia commerciale positivo per 1,8 miliardi di Euro, ridotto a 0,84 Miliardi escludendo i prodotti in tabacco); i primi 15 gruppi rappresentano l'88,6% del totale degli scambi.

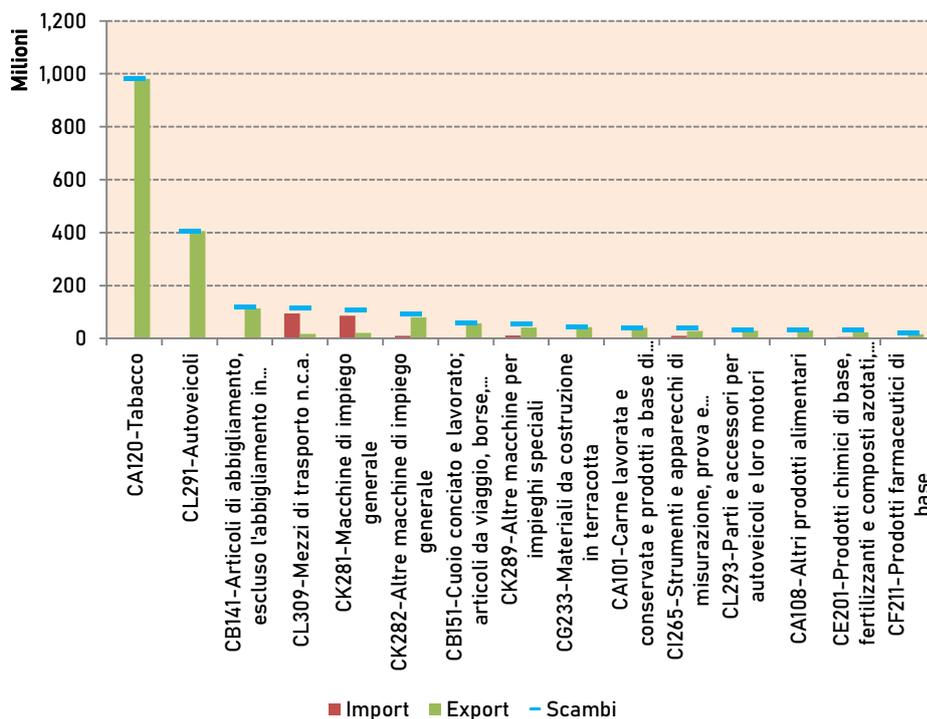


Figura 24: primi 15 Gruppi merceologici per scambi tra Emilia Romagna e Giappone, anno 2019, elaborazione su dati ISTAT.

Escludendo i prodotti in tabacco, il settore più rilevante è quello dell'Automotive (Gruppi CL291, CL309, CL293), che rappresenta il 22,6% degli scambi con un rapporto nettamente in export; seguono il settore della Meccanica (Gruppi CK281, CK282, CK289) con una quota del 10,3% in un rapporto prevalentemente in export ed il settore Tessile-Moda (Gruppi CB141, CB 151) con una quota del 7,1% nettamente in export.

Il Giappone rappresenta un mercato di sbocco per le imprese dell'Emilia Romagna, nel quale riescono a valorizzare in modo particolare la Motor Valley e la meccanica, ma non mancano altri settori tradizionali regionali, incluso il settore Food.

3.3.3.4. Veneto – Giappone

Nel periodo 2016 – 2019, il valore dell'Import del Veneto dal Giappone è progressivamente aumentato con un tasso di crescita annuale composto del 16,2%, mentre il valore dell'export è prima calato e poi tornato a crescere nel passaggio tra il 2018 ed il 2019, raggiungendo un tasso di crescita annuale composto positivo a 1,6%. Nonostante il rimbalzo dell'export, a partire del 2018 le importazioni hanno superato le esportazioni con un divario in leggero aumento. Gli scambi totali praticamente coincidono con gli scambi del settore manifatturiero.

Nel 2019, l'interscambio tra Veneto e Giappone ammonta a 1,2 Miliardi di Euro, pari al 4,6% del totale degli scambi tra Nord Est e far East, l'import è pari al 4,8% del totale, l'export al 4,5% del totale.

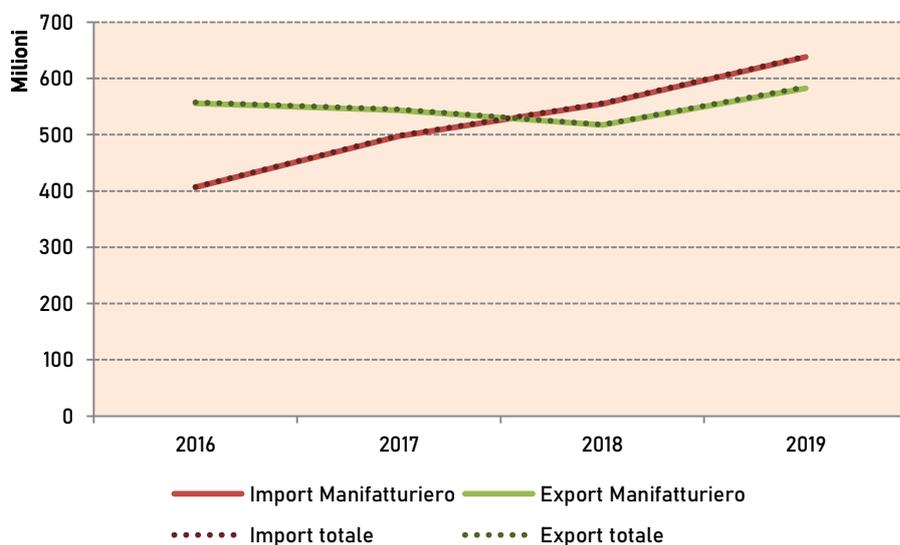


Figura 25: valori in Euro di import ed export tra Veneto e Giappone, anni 2016-2019, elaborazione su dati ISTAT.

Gli scambi tra Veneto e Giappone si articolano in 99 Gruppi merceologici (Classificazione ATECO 2007) con un rapporto prevalente leggermente in import (saldo di bilancia commerciale negativo per 54 milioni di Euro); i primi 15 gruppi rappresentano il 75,8% del totale degli scambi.

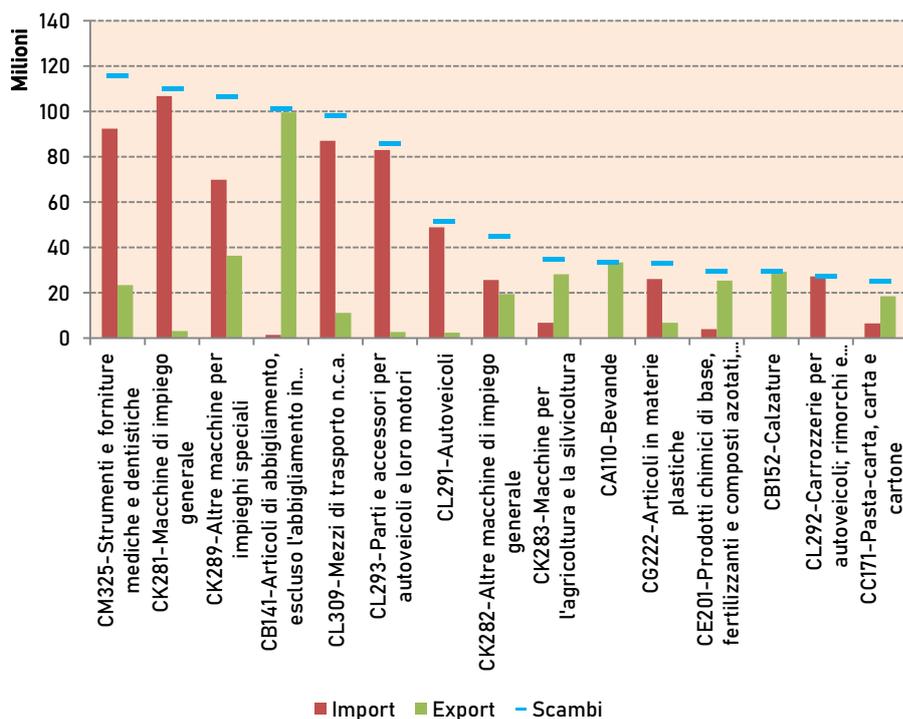


Figura 26: primi 15 Gruppi merceologici per scambi tra Veneto e Giappone, anno 2019, elaborazione su dati ISTAT.

La Meccanica è il primo settore di interscambio (Gruppi CK281, CK289, CK282, CK283) con una quota del 24,2% del totale ed un rapporto nettamente in import, seguito dall'Automotive (Gruppi CL309, CL293, CL291, CL292) con una quota del 21,5% ed un rapporto quasi esclusivamente in import. Il settore Tessile-Moda (Gruppi CB141, CB152, CB151) è terzo per dimensione con una quota del 12,4% ed un rapporto nettamente in export.

Il settore del Beverage (Gruppo CA110), che comprende sia il vino che l'acqua minerale, raggiunge una quota del 2,7% del totale in esclusivo export.

3.3.3.5. Friuli Venezia Giulia – Cina

Nel periodo 2016 – 2019, i valori di import ed export del Friuli Venezia Giulia sono progressivamente aumentati, con un tasso di crescita annuale composto rispettivamente del 2,6% e del 17,5%. Nel passaggio tra il 2018 ed il 2019, le esportazioni del Friuli Venezia Giulia hanno dimostrato una crescita, facendo intravedere la potenzialità di un sorpasso delle esportazioni sulle importazioni.

Nel 2019, l'interscambio tra Friuli Venezia Giulia e Cina ammonta a 981 Milioni di Euro, pari al 3,7% del totale degli scambi tra Nord Est e Far East, l'import è il 4,1% del totale, l'export è il 3,3%.

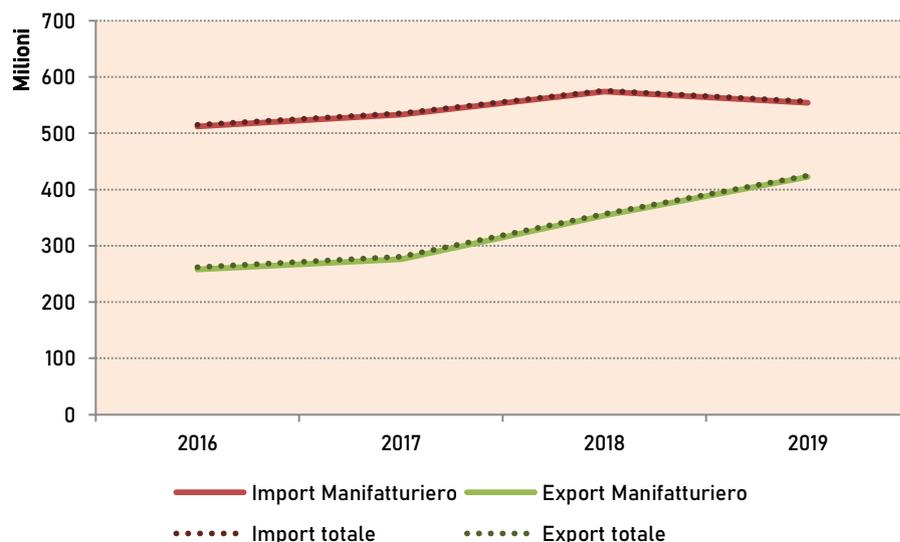


Figura 27: valori in Euro di import ed export tra Friuli Venezia Giulia e Cina, anni 2016-2019, elaborazione su dati ISTAT.

Gli scambi tra Friuli Venezia Giulia e Cina si articolano in 89 Gruppi merceologici (Classificazione ATECO 2007) con un rapporto prevalente in import (saldo di bilancia commerciale negativo per 132 milioni di Euro); i primi 15 gruppi rappresentano l'80,3% del totale degli scambi.

La Metalmeccanica (Gruppi CK289, CK281, CK282, CH241, CH259, CK284, CH244) è di gran lunga il primo Settore di interscambio con il 49,8% del totale ed un rapporto prevalente leggermente in export.

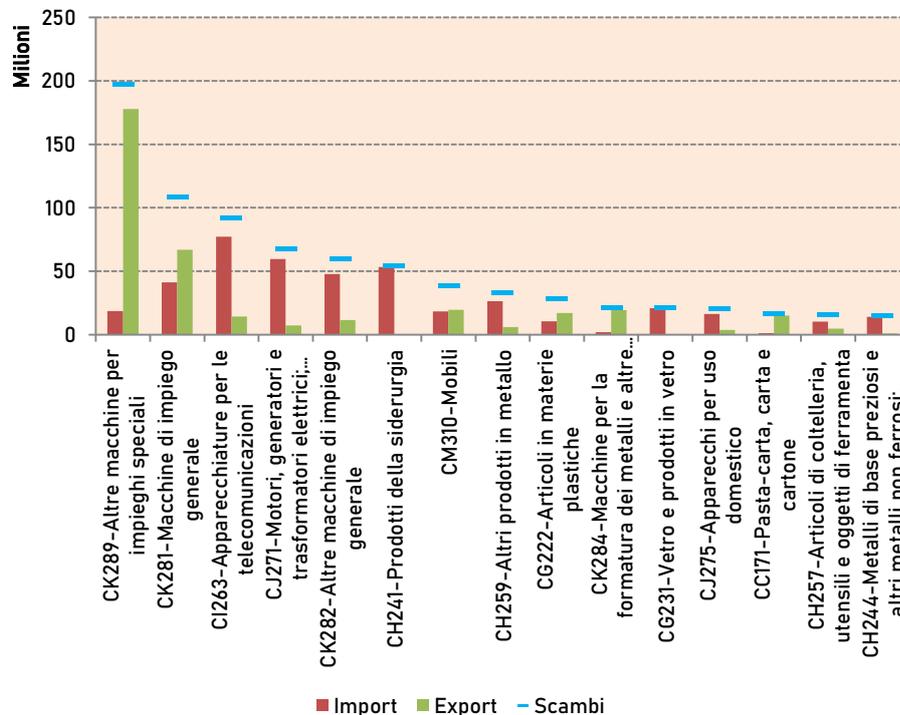


Figura 28: primi 15 Gruppi merceologici per scambi tra Friuli Venezia Giulia e Cina, anno 2019, elaborazione su dati ISTAT.

Il Settore del Mobile (Gruppo CM310), un settore tipico della Regione, raggiunge quota 3,9% con un rapporto prevalente minimamente in export, mentre la Coltelleria (Gruppo CH257), altro settore tipico della Regione, raggiunge quota 1,6% con rapporto nettamente in import.

Le imprese del Friuli Venezia Giulia riescono a valorizzare il settore della produzione dei macchinari a più alto valore aggiunto (Gruppo CK289), ma per i restanti settori il rapporto con la Cina è quasi esclusivamente in acquisto.

3.3.3.6. Emilia Romagna – Corea del Sud

Nel periodo 2016 – 2019, il valore dell'export è cresciuto con un tasso annuale composto del 12,7%, mentre l'import, che nel complesso del periodo è cresciuto con un tasso annuale composto del 5,8%, nel passaggio tra il 2018 ed il 2019 ha dimostrato una leggera flessione.

Nel 2019, l'interscambio tra Emilia Romagna e Corea del Sud ammonta a 922 milioni di Euro, pari al 3,5% del totale degli scambi tra il Nord Est ed il Far East, l'import è pari al 2,3% del totale, l'export al 4,7%.

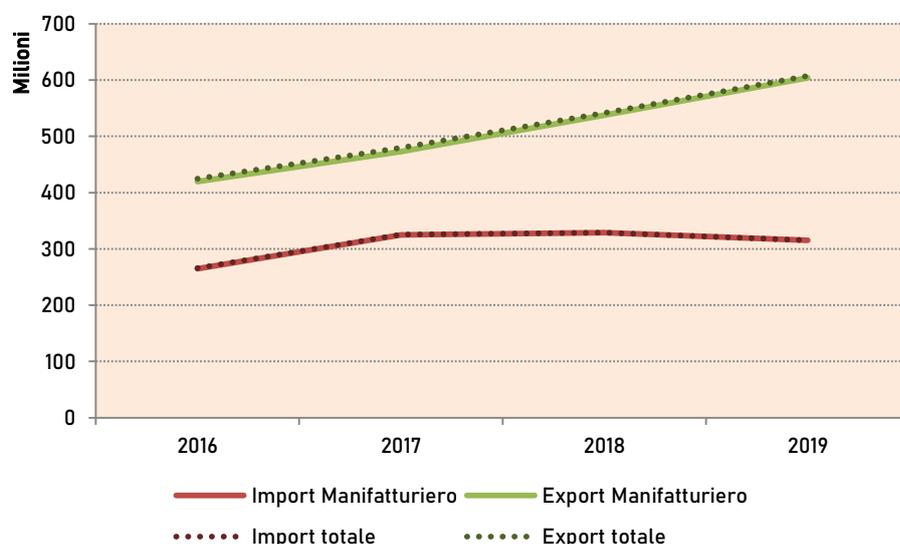


Figura 29: valori in Euro di import ed export tra Emilia Romagna e Corea del Sud, anni 2016-2019, elaborazione su dati ISTAT.

Gli scambi tra Emilia Romagna e Corea del Sud si articolano in 93 Gruppi merceologici (Classificazione ATECO 2007) con un rapporto prevalente in export (saldo di bilancia commerciale positivo per 292 milioni di Euro); i primi 15 Gruppi merceologici rappresentano il 78,7% del totale.

Il settore leader di interscambio è la Meccanica (Gruppi ATEC 2007: CK284, CK282, CK281, CK289, CH241) con una quota del 38% ed un rapporto prevalentemente in export, seguito dal settore Tessile-Moda (Gruppi CB141, CB151, CB152) con una quota del 14,8% ed un rapporto nettamente in export. In terza posizione il Settore Automotive (Gruppo CL291) con una quota dell'8,8% ed un rapporto quasi esclusivamente in export.

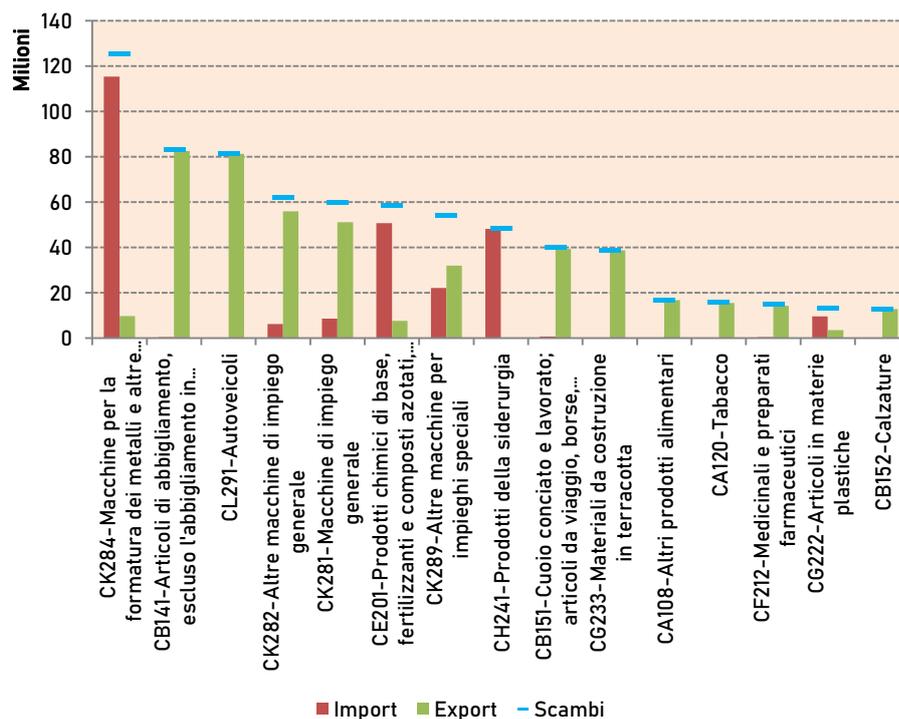


Figura 30: primi 15 Gruppi merceologici per scambi tra Emilia Romagna e Corea del Sud, anno 2019, elaborazione su dati ISTAT.

Il Settore delle Piastrelle (Gruppo CG233), specialità della Regione, ha una quota del 4,8% ed un rapporto esclusivamente in export, il settore Food (Gruppo CA108) ha una quota del 1,8% quasi esclusivamente in export.

3.3.3.7. Veneto - Corea del Sud

Nel periodo 2016 - 2019, il valore dell'export è aumentato con un tasso di crescita annuale composto del 3,7%, mentre l'import è cresciuto con un tasso del 1,5%, anche se per entrambi, nel corso del 2018, si era verificata una crescita più rapida, ma a cui è seguita una flessione nel 2019.

Nel 2019, l'interscambio tra Veneto e Corea del Sud ammonta a 781 Milioni di Euro, pari al 3% del totale degli scambi tra Nord Est e Far East, l'import è pari al 2% del totale, l'export al 4%.

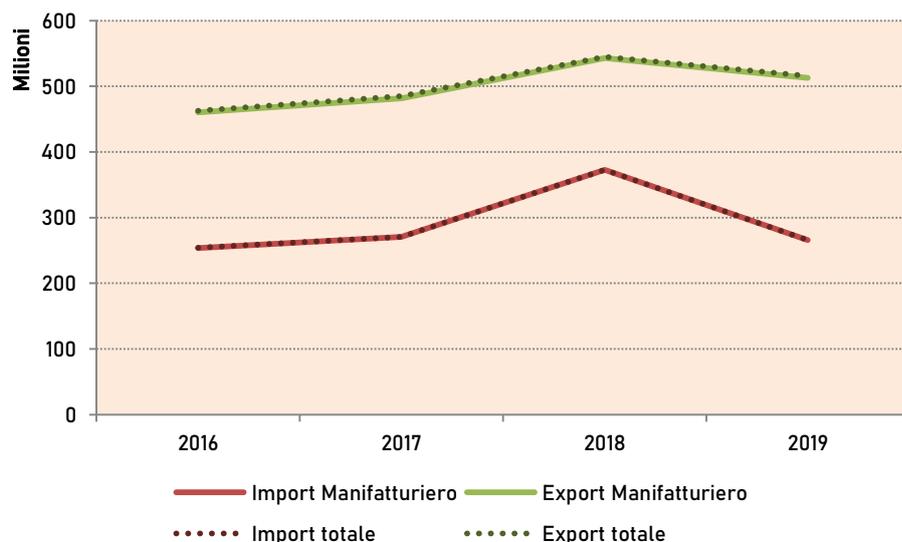


Figura 31: valori in Euro di import ed export tra Veneto e Corea del Sud, anni 2016-2019, elaborazione su dati ISTAT.

Gli scambi tra Veneto e Corea del Sud si articolano in 91 Gruppi merceologici (Classificazione ATECO 2007) con un rapporto prevalente in export (saldo di bilancia commerciale positivo per 250 milioni di Euro); i primi 15 Gruppi merceologici rappresentano il 75,5% del totale scambi.

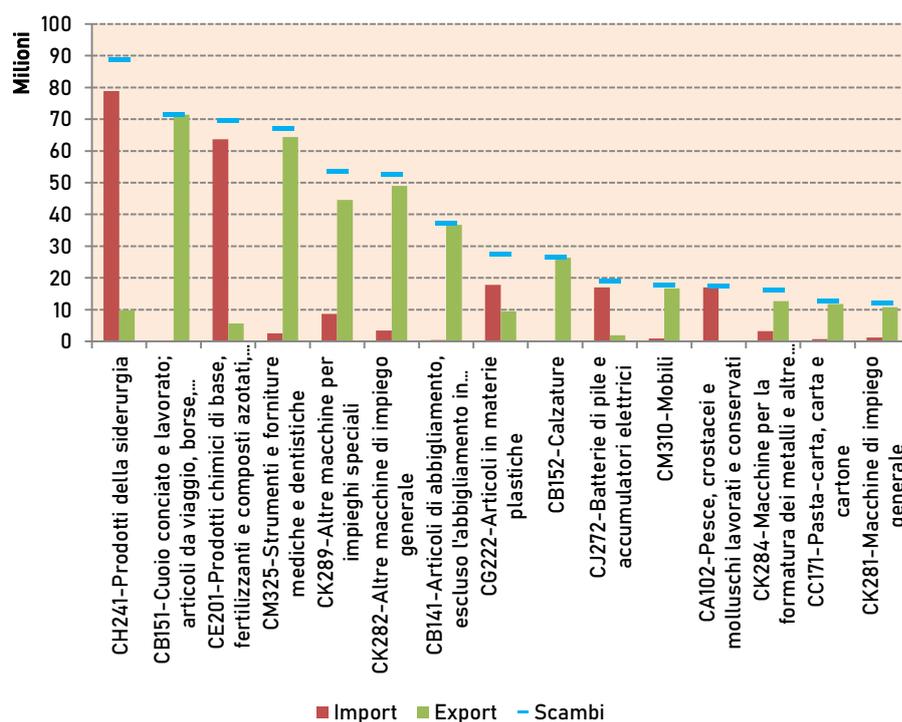


Figura 32: primi 15 Gruppi merceologici per scambi tra Veneto e Corea del Sud, anno 2019, elaborazione su dati ISTAT.

Il Settore della Metal-Meccanica (Gruppi CH241, CK289, CK282, CK284, CK281) è leader con una quota del 28,6% ed un rapporto prevalentemente in export (ad esclusione del Gruppo CH241 – prodotti della siderurgia, che è quasi nettamente in import), seguito dal Settore Tessile-Moda (Gruppi CB151, CB141, CB152), con una quota del 17,3% quasi esclusivamente in export.

Il settore del Mobile (Gruppo CM310) rappresenta il 2,3% del totale scambi con un rapporto quasi esclusivamente in export.

In dodicesima posizione si fa notare un flusso quasi esclusivamente in import del Gruppo CA102 – Pesce, crostacei e molluschi lavorati e conservati per 17 milioni di Euro, pari al 2,2% degli scambi tra Veneto e Corea del Sud.

3.3.3.8. Veneto – Hong Kong SAR

Nel periodo 2016 – 2019, il valore dell'export è calato progressivamente con un tasso di crescita annuale composto di -6,0%, con una vistosa accelerazione a partire dal 2018, mentre l'import è aumentato con un tasso annuale composto di 2,2%.

Nel 2019, l'interscambio tra Veneto ed Hong Kong ammonta a 764 milioni di euro, pari al 2,9% del totale degli scambi tra Nord Est e Far East, l'import è pari allo 0,2% del totale, l'export al 5,7%.

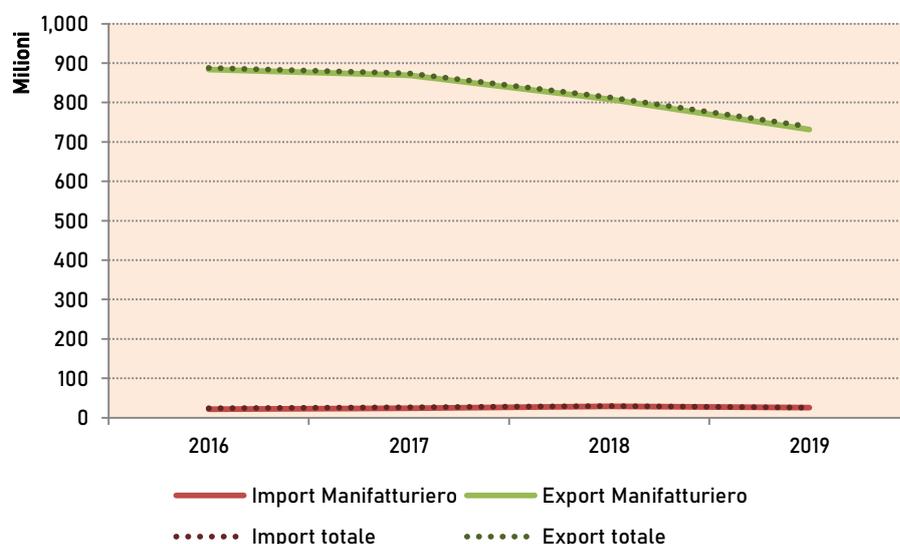


Figura 33: valori in Euro di import ed export tra Veneto e Hong Kong SAR, anni 2016-2019, elaborazione su dati ISTAT.

Gli scambi tra Veneto e Hong Kong si articolano in 94 Gruppi merceologici (Classificazione ATECO 2007) con un rapporto quasi esclusivamente in export (saldo di bilancia commerciale positivo per 713 milioni di Euro); i primi 15 Gruppi merceologici rappresentano l'85,6% del totale scambi.

Il Settore della Gioielleria (Gruppo CM321) è leader con una quota del 30,9% quasi esclusivamente in export, segue il Tessile-Moda con una quota del 29,5%, anche questo quasi esclusivamente in export.

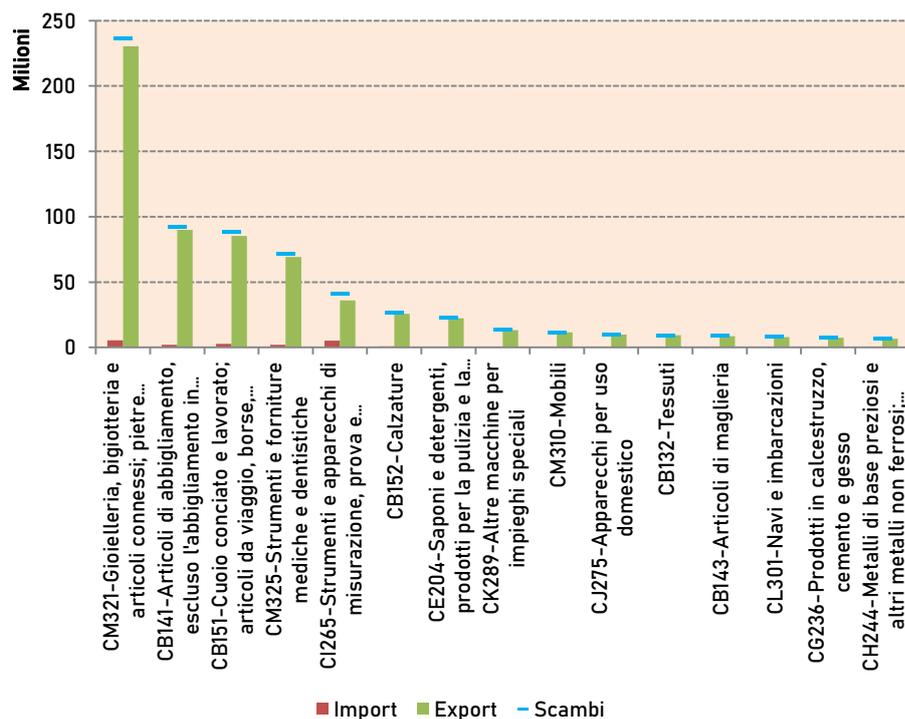


Figura 34: primi 15 Gruppi merceologici per scambi tra Veneto e Hong Kong SAR, anno 2019, elaborazione su dati ISTAT.

Il Settore Biomedicale (Gruppo CM325) è in terza posizione, con una quota del 9,3%, seguito dal Settore dei Macchinari e Strumentazione (Gruppi CI325, CK289).

Il settore dei Mobili (Gruppo CM310), una specialità della Regione, raggiunge quota 1,5%, quasi esclusivamente in export, mentre il settore della Nautica (Gruppo CL301), altra specialità regionale, raggiunge quota 1,1% con 8 milioni di euro di esportazioni.

3.3.3.9. Emilia Romagna – Hong Kong SAR

Nel periodo 2016 – 2019, il valore dell'export è aumentato con un tasso di crescita annuale composto dell'1,2%, mentre l'import è cresciuto con un tasso del 27,2%.

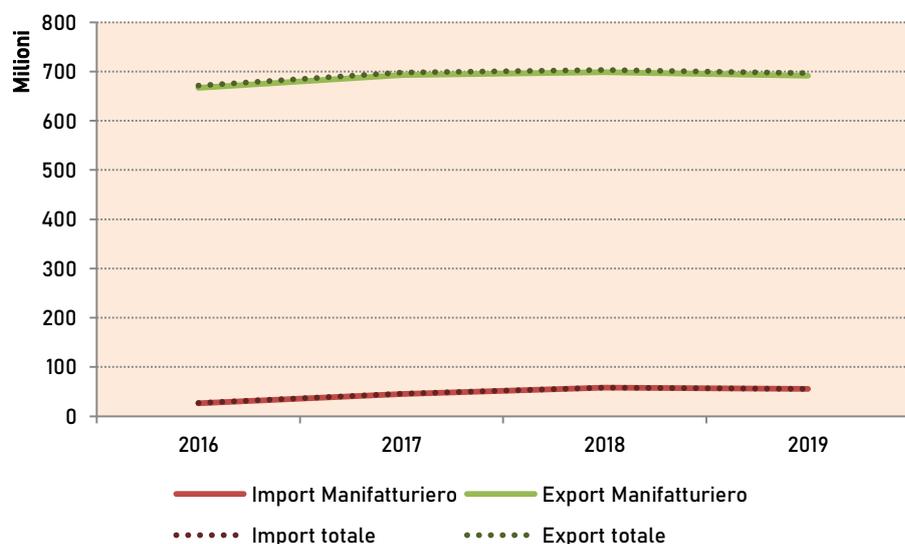


Figura 35: valori in Euro di import ed export tra Emilia Romagna e Hong Kong SAR, anni 2016-2019, elaborazione su dati ISTAT.

Nel 2019, l'interscambio tra Emilia Romagna ed Hong Kong ammonta a 752 milioni di euro, pari al 2,8% del totale degli scambi tra Nord Est e Far East, l'import è pari allo 0,4% del totale, l'export al 5,3%.

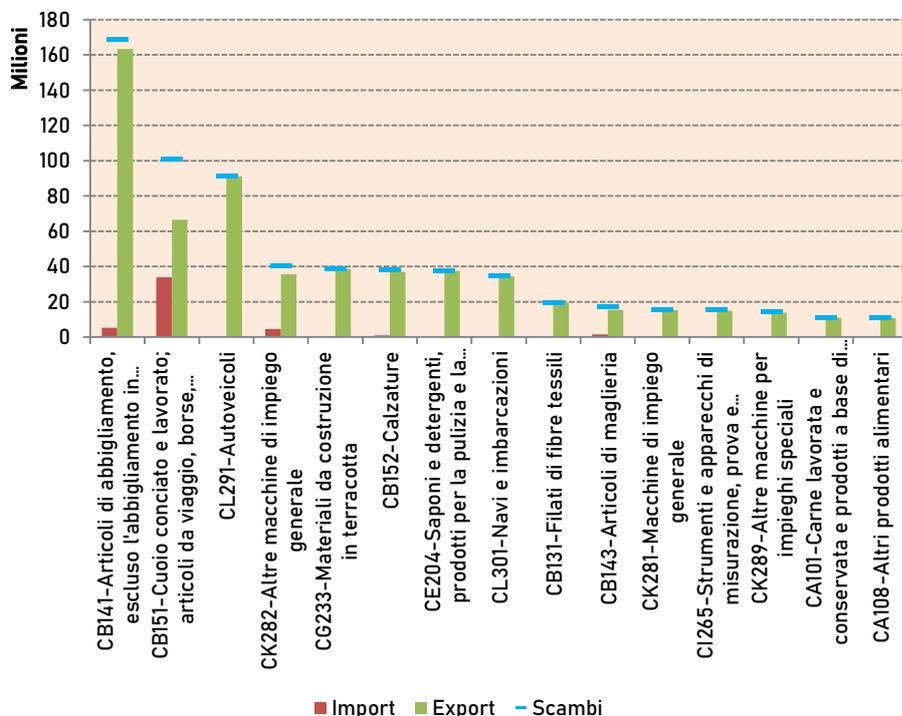


Figura 36: primi 15 Gruppi merceologici per scambi tra Emilia Romagna e Hong Kong SAR, anno 2019, elaborazione su dati ISTAT.

Gli scambi tra Emilia Romagna e Hong Kong si articolano in 101 Gruppi merceologici (Classificazione ATECO 2007) con un rapporto quasi esclusivamente in export (saldo di bilancia commerciale positivo per 641 milioni di Euro); i primi 15 Gruppi merceologici rappresentano l'86,8% del totale scambi.

Il Tessile-Moda (Gruppi CB141, CB151, CB152, CB131, CB143) è il settore leader con una quota del 45,8% ed un rapporto prevalentemente in export, seguito dal settore Automotive (Gruppo CL291) con una quota del 12,1%, quasi esclusivamente in export.

Il settore della Meccanica (Gruppi CK282, CK281, CK289) occupa una quota del 9,3%, quasi esclusivamente in export.

Si affermano, con una quota del 4,6% in esclusivo export, il settore delle Piastrelle (Gruppo CG233) e, con una quota del 4.6% in esclusivo export, il settore della Nautica (Gruppo CL301).

3.3.3.10. Veneto – Vietnam

Nel periodo 2016 – 2019, il valore dell'export totale è aumentato con un tasso di crescita annuale composto del 12,4%, la curva delle esportazioni totali e quella delle esportazioni di prodotti manifatturieri non coincidono, queste ultime, infatti, sono cresciute più lentamente con un tasso dell'11,5%.

Nello stesso periodo, le importazioni totali sono diminuite con un tasso composto annuale di -1,9%, anche in questo caso, la curva delle importazioni totali e quella delle importazioni di prodotti

manifatturieri non coincidono, queste ultime, infatti, sono calate ad un minor ritmo con un tasso annuale composto di -1,7%.

Da notare che, per quanto riguarda i prodotti manifatturieri, nel 2019 il valore delle esportazioni ha raggiunto e superato il valore delle importazioni.

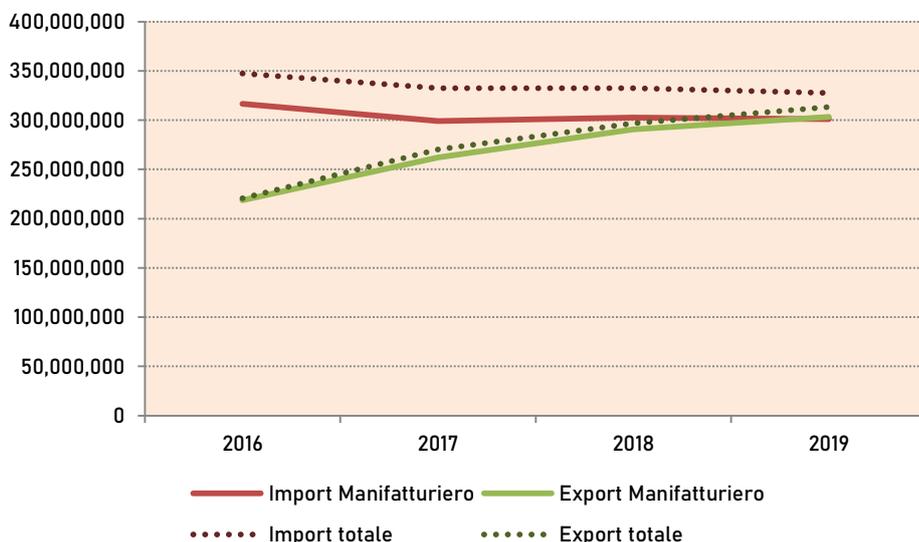


Figura 37: valori in Euro di import ed export tra Veneto e Vietnam, anni 2016-2019, elaborazione su dati ISTAT.

Nel 2019, il valore degli scambi tra Veneto e Vietnam ha raggiunto i 641 Milioni di Euro, pari al 2,4% degli scambi del Nord Est con il Far East, l'import totale è pari al 2,4%, così come l'export.

Gli scambi tra Veneto e Vietnam si articolano in 89 Gruppi merceologici (Classificazione ATECO 2007) con un rapporto prevalentemente in import (saldo di bilancia negativo per 14 milioni, in progressiva riduzione nel medio termine); i primi 15 Gruppi rappresentano l'81,8% del totale.

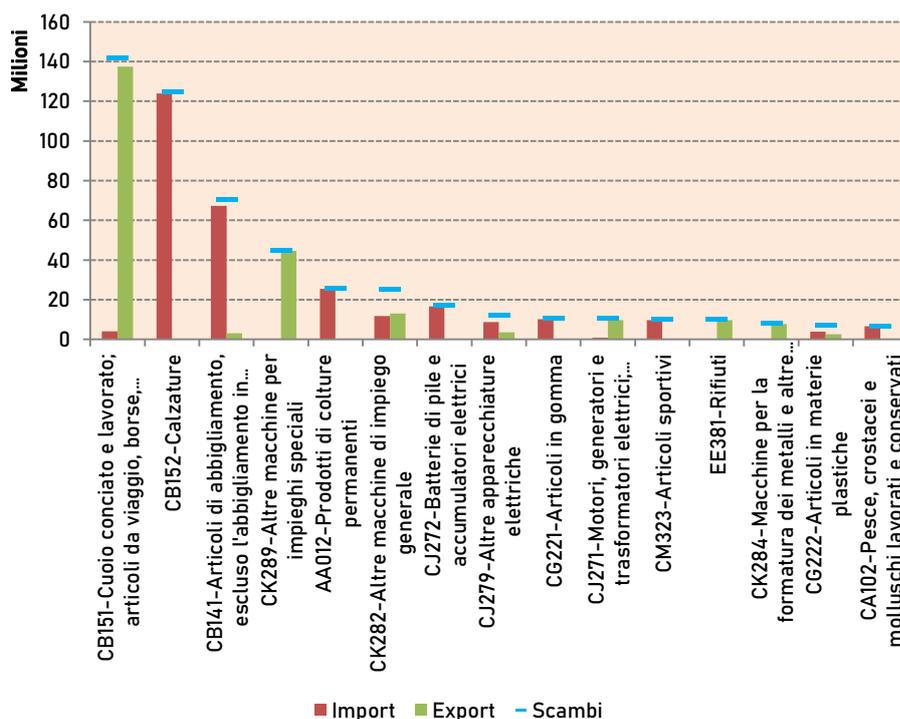


Figura 38: primi 15 Gruppi merceologici per scambi tra Veneto e Vietnam, anno 2019, elaborazione su dati ISTAT.

Il settore Tessile-Moda (Gruppi CB151, CB152, CB141) è leader con una quota del 52,6% prevalentemente in import, seguito dal Settore della Meccanica (Gruppi CK289, CK282, CK284) con una quota del 12,1% in un rapporto nettamente in export.

Vale il 4% lo scambio di Prodotti agricoli di colture permanenti (Gruppo AA012), esclusivamente in import. Le produzioni importate dal Vietnam sono soprattutto caffè, anacardi e gomma naturale.

Il Settore degli Articoli sportivi (Gruppo CM323) rappresenta una quota dell'1,6% degli scambi, quasi esclusivamente in import.

Il settore dei Rifiuti (Gruppo EE381) vale l'1,5%, esclusivamente in export.

Da notare un'importazione di prodotti ittici (Gruppo CA102) per 6,6 milioni di Euro, pari all'1% degli scambi.

3.3.3.11. Emilia Romagna – Vietnam

Nel periodo 2016 – 2019, il valore dell'export totale è prima aumentato rapidamente, per poi calare altrettanto rapidamente nel passaggio tra il 2018 ed il 2019, raggiungendo un tasso di crescita annuale composto dell'1,7%, la curva delle esportazioni totali e quella delle esportazioni di prodotti manifatturieri non coincidono, queste ultime, infatti, sono cresciute più lentamente con un tasso dell'1,4%.

Nello stesso periodo, le importazioni totali sono aumentate con un tasso composto annuale del 14,1%, anche in questo caso, la curva delle importazioni totali e quella delle importazioni di prodotti manifatturieri non coincidono, queste ultime, inoltre, sono aumentate ad un maggior ritmo con un tasso annuale composto del 14,8%.

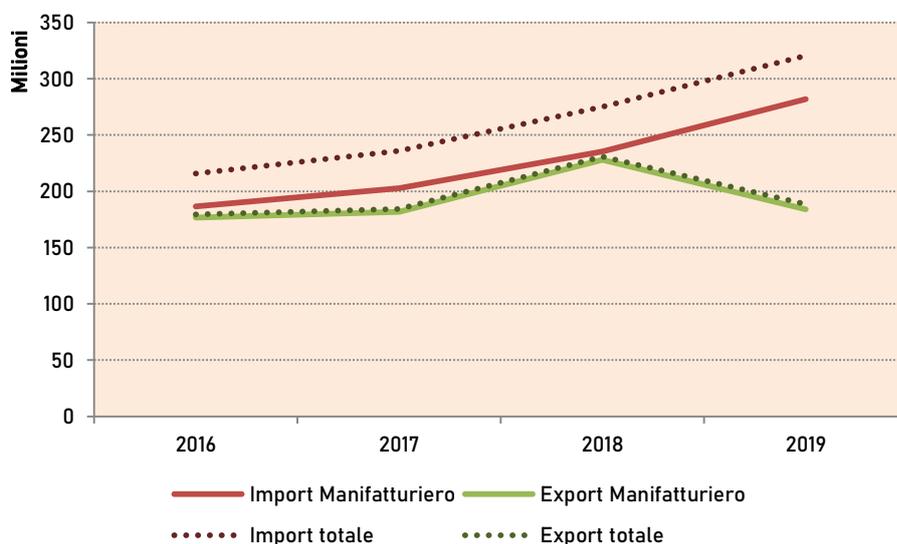


Figura 39: valori in Euro di import ed export tra Emilia Romagna e Vietnam, anni 2016-2019, elaborazione su dati ISTAT.

Nel 2019, il valore degli scambi tra Emilia Romagna e Vietnam hanno quasi raggiunto i 509 Milioni di Euro, pari all'1,9% degli scambi del Nord Est con il Far East, l'import totale è pari al 2,4%, mentre l'export è l'1,4%.

Gli scambi tra Emilia Romagna e Vietnam si articolano in 83 Gruppi merceologici (Classificazione ATECO 2007) con un rapporto prevalentemente in import (saldo di bilancia negativo per 132 milioni); i primi 15 Gruppi rappresentano il 76,7% del totale.

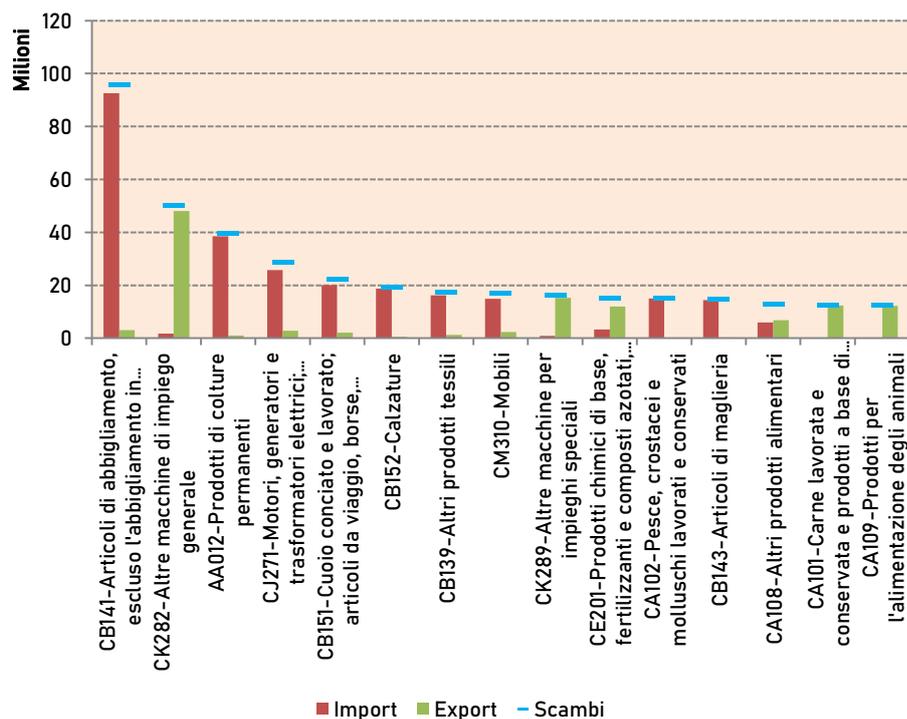


Figura 40: primi 15 Gruppi merceologici per scambi tra Emilia Romagna e Vietnam, anno 2019, elaborazione su dati ISTAT.

Il Settore Tessile-Moda (Gruppi CB141, CB151, CB152, CB139, CB143) rappresenta il 33,4% del totale degli scambi, con un rapporto nettamente in import, seguono il settore della Meccanica (Gruppi CK282, CK289) che rappresenta il 13% del totale, con un rapporto nettamente in export, ed il Settore del Food (Gruppi CA102, CA108, CA101, CA109) con un rapporto nettamente in import che vale il 10,4% del totale degli scambi.

Emerge un flusso quasi esclusivamente in import di prodotti agricoli di colture permanenti (Gruppo AA102) che vale il 7,8% del totale degli scambi (le importazioni riguardano prevalentemente caffè, anacardi e gomma).

3.3.3.12. Emilia Romagna – Indonesia

Nel periodo 2016 – 2019, il valore dell'export è prima diminuito, per poi aumentare lentamente a partire dal 2018, raggiungendo un tasso di crescita annuale composto di -0,9%, mentre l'import è prima cresciuto, poi calato a partire dal 2019, raggiungendo un tasso del 12,7%.

Nel 2019, l'interscambio tra Emilia Romagna ed Indonesia ammonta a 491 milioni di euro, pari all'1,9% del totale degli scambi tra Nord Est e Far East, l'import è pari all'1,9% del totale, l'export all'1,8%.

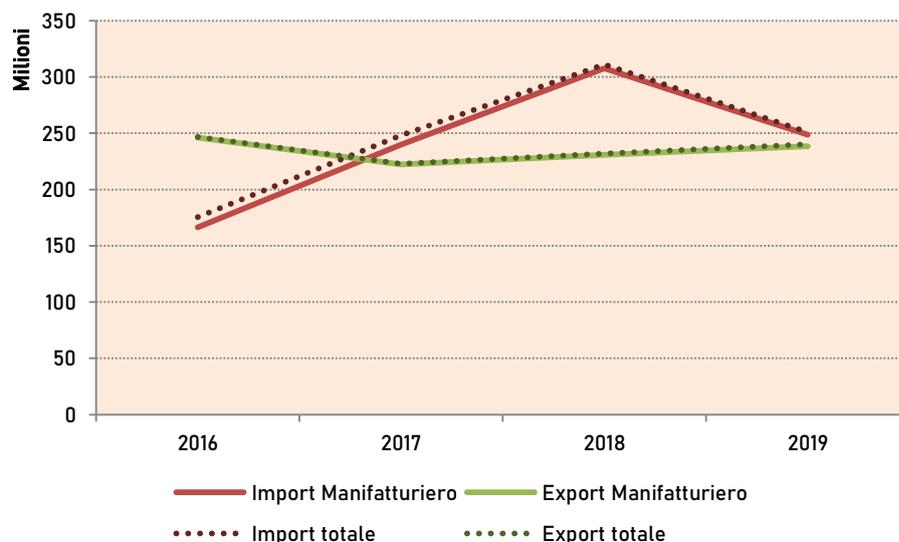


Figura 41: valori in Euro di import ed export tra Emilia Romagna e Indonesia, anni 2016-2019, elaborazione su dati ISTAT.

Gli scambi tra Emilia Romagna ed Indonesia si articolano in 88 Gruppi merceologici (Classificazione ATECO 2007) con un rapporto prevalentemente in import, sebbene la tendenza sembri presagire la possibilità di un'inversione dei rapporti (saldo di bilancia negativo per 10,6 milioni, in rapida diminuzione); i primi 15 Gruppi rappresentano il 82,6% del totale.

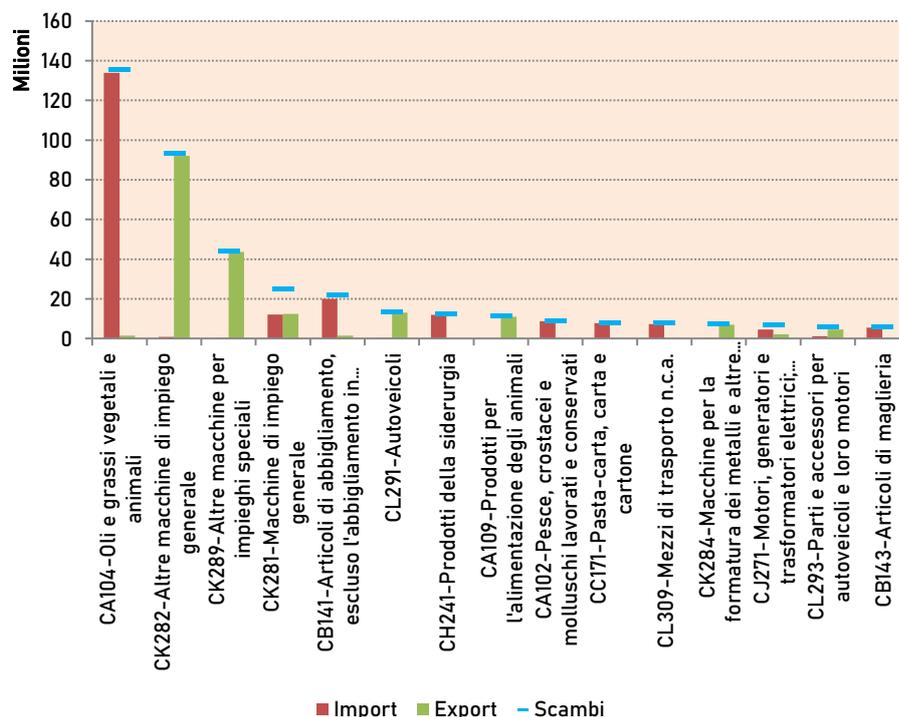


Figura 42: primi 15 Gruppi merceologici per scambi tra Emilia Romagna e Indonesia, anno 2019, elaborazione su dati ISTAT.

Il settore leader è quello della Meccanica (Gruppi CK282, CK289, CK281, CH241, CK284) pari al 36,9% degli scambi con un rapporto nettamente in export. Segue il settore degli Oli e grassi vegetali e animali (Gruppo CA104), pari al 27,7% degli scambi, quasi esclusivamente in import; si tratta di Olio di palma, di cui l'Indonesia è uno dei principali produttori al Mondo. Il Tessile-Moda (Gruppi CB141, CB143) è al terzo posto con il 5,5% degli scambi nettamente in import, subito dopo viene il

Settore Automotive (Gruppi CL291, CL309, CL293) con il 5,4% degli scambi, prevalentemente in export.

Il settore Food ammonta al 3,9% ed è composto da due flussi, uno esclusivamente in export per quanto riguarda i mangimi per animali (CA109) ed uno quasi esclusivamente in import per quanto riguarda i prodotti ittici (CA102).

3.3.3.13. Emilia Romagna – Taiwan

Nel periodo 2016 – 2019, il valore dell'export è progressivamente cresciuto raggiungendo un tasso di crescita annuale composto del 3,8%, mentre l'import è prima cresciuto, poi calato a partire dal 2018, raggiungendo un tasso composto di -2,8%.

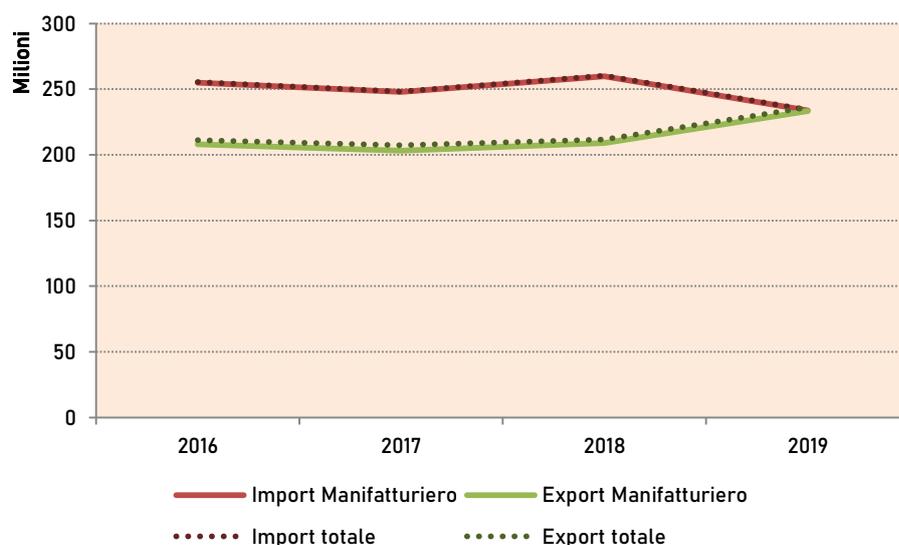


Figura 43: valori in Euro di import ed export tra Emilia Romagna e Taiwan, anni 2016-2019, elaborazione su dati ISTAT.

Nel 2019, l'interscambio tra Emilia Romagna ed Taiwan ammonta a 470 milioni di euro, pari all'1,8% del totale degli scambi tra Nord Est e Far East, l'import è pari all'1,7% del totale, l'export all'1,8%.

Gli scambi tra Emilia Romagna e Taiwan si articolano in 90 Gruppi merceologici (Classificazione ATECO 2007) con un rapporto storicamente in import prevalente, ma che nel 2019 ha segnato l'inversione dei rapporti (saldo di bilancia positivo per quasi 2 milioni di Euro); i primi 15 Gruppi rappresentano il 82,6% del totale.

Il settore della Metal-Meccanica (Gruppi CH241, CK284, CK282, CK289, CK281, CH259) è leader con una quota del 32,7% prevalentemente in import (sebbene il Gruppo della Meccanica a più alto valore aggiunto, il CH289, risulti nettamente in export), a cui seguono il Settore Automotive (Gruppi CL291, CL309, CL293) con una quota del 20,4% prevalentemente in export ed il Tessile-Moda (Gruppo CB141) con una quota del 3,2%, quasi esclusivamente in export.

Si fa notare un flusso di Mobili (Gruppo CM130), pari all'1,8% del totale degli scambi, nettamente in import.

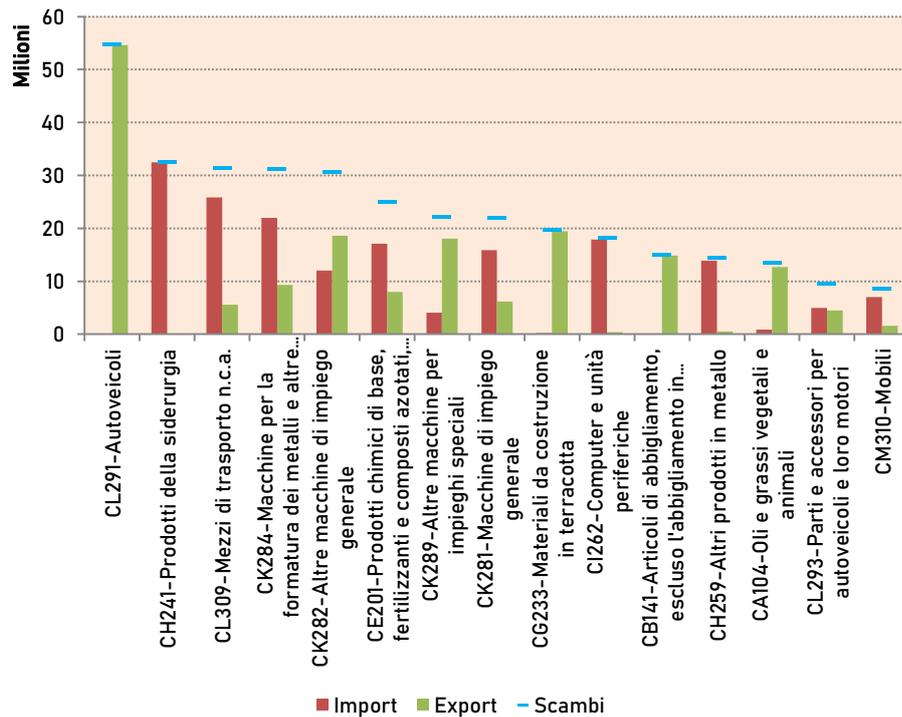


Figura 44: primi 15 Gruppi merceologici per scambi tra Emilia Romagna e Taiwan, anno 2019, elaborazione su dati ISTAT.

4. Casi studio

4.1. I settori campioni nelle relazioni Regioni - Paesi

Le prime dieci interazioni tra le Regioni del Nord Est ed i Paesi del Far East, raggruppate per Settori merceologici in ordine di valore degli scambi commerciali, coprono il 30,3% del totale scambi.

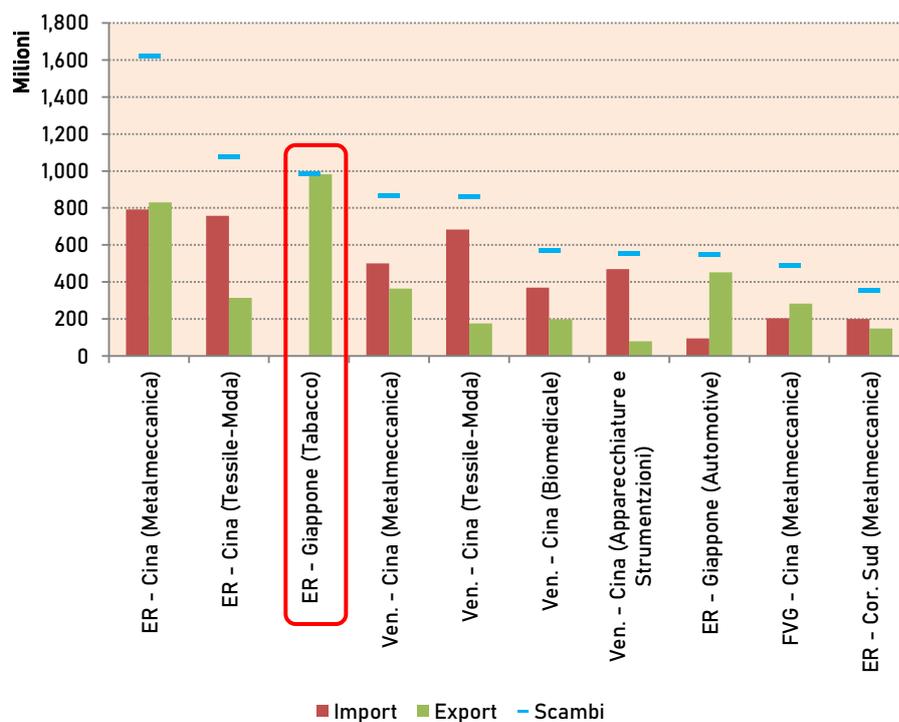


Figura 45: Settori leader nelle interazioni Regioni - Paesi tra Nord Est e Far East, anno 2019, elaborazione su dati ISTAT.

La classifica conferma la leadership dei settori della Metalmeccanica e del Tessile-Moda per Emilia Romagna e Veneto ed un ruolo del Veneto di importazione di prodotti biomedicali e di apparecchiature e strumentazioni.

Emerge anche la significativa interazione tra Emilia Romagna e Giappone nel settore Automotive.

Emerge, inoltre, la grande importanza delle esportazioni di prodotti in tabacco dall'Emilia Romagna al Giappone.

4.2. Le esportazioni di tabacco dell'Emilia Romagna in Giappone

La produzione mondiale di tabacco in foglie è oggi di circa 4.900.000 ton, di cui oltre il 45% è prodotto in Cina prevalentemente per consumo interno, il principale esportatore mondiale è il Brasile, seguito a distanza da USA, India, Zimbabwe e Malawi.

Il tabacco greggio prodotto nell'UE rappresenta circa il 3,7% della produzione mondiale complessiva e il 7,5% del commercio mondiale.

L'Italia è il primo produttore di tabacco greggio dell'Unione europea, con una quota del 27% e volumi complessivi annuali intorno a 50.000 ton; anche se la tabacchicoltura è diffusa oggi in 9 regioni, dal nord al sud della penisola, il 97% del tabacco viene coltivato in sole 4 regioni; la

Campania, l'Umbria, il Veneto e la Toscana, in Italia vengono coltivate tutte le varietà di tabacco, ad eccezione dei tabacchi Orientali, prodotti solo in Grecia e Bulgaria⁵.

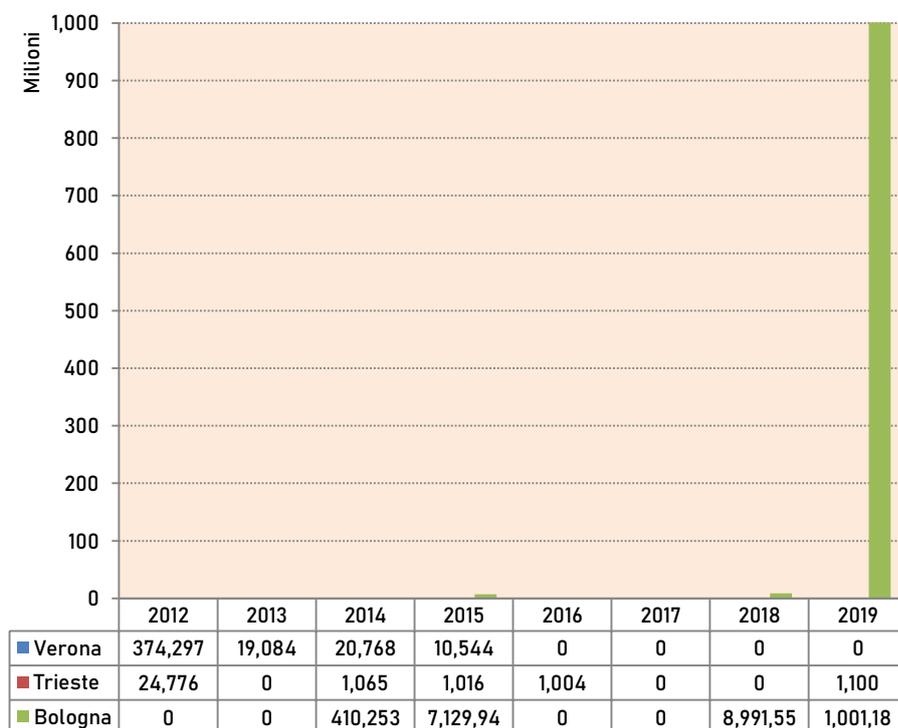


Figura 46: esportazioni del tabacco dal Nord Est al Far East, valori in Euro, anni 2012 -2019, elaborazione su dati ISTAT.

Le esportazioni di prodotti in tabacco dal Nord Est al Far East sono storicamente discontinue, con la Provincia di Bologna che ha movimentato quantitativi significativi solo nel 2015, tuttavia a partire dal 2018 si assiste ad una esplosione delle esportazioni da Bologna al Giappone, che raggiunge i 981 Milioni di Euro nel 2019 e che, per il 2020, il dato tendenziale indica una ulteriore crescita del 15% (a fine del terzo trimestre 2020 erano già stati raggiunti 872 Milioni di Euro, rispetto ai 758 nello stesso periodo dell'anno precedente).

A Bologna, nella frazione di Crespellano, ha sede lo stabilimento Philip Morris Manufacturing & Technology Bologna; frutto di un investimento di oltre 1 miliardo di Euro e con una forza lavoro di 1500 persone, è il centro in cui vengono definiti i processi produttivi per la manifattura di IQOS, i prodotti del tabacco senza combustione.

Nel 2014, Philip Morris ha lanciato in Italia, Svizzera e Giappone i dispositivi IQOS per "fumare" tabacco riscaldato non bruciato raccolto nelle Marlboro HeatSticks.

In Giappone, nel 2016 avviene la diffusione a livello nazionale del modello Aikos 2.4, ma è nel 2019 che esplose la diffusione di una serie di modelli di successo (Aikos 3, Aikos 3 DUO e Aikos 3 Multi); secondo Philip Morris, questi prodotti sono gli unici permessi in molti ristoranti dove non è consentito fumare, decretandone il successo.

Le esportazioni dei prodotti in tabacco (Gruppo ATECO 2007: CA120) da Bologna verso Mondo hanno raggiunto gli 1,2 miliardi di Euro nel 2019, di cui il 79,2% è diretto in Giappone.

⁵ Dal sito delle Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali:
<https://www.politicheagricole.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/3426>

Innovazione, un chiaro obiettivo di mercato ed una organizzazione strutturata sono le chiavi di successo che hanno permesso il posizionamento di un prodotto “Made in Italy” in un mercato che, a prima vista, può sembrare lontano ed ostico, ma che oggi rappresenta il caso più significativo di successo delle esportazioni del Nord Est in tutto il Far East, con una quota del 3,8% del totale degli scambi commerciali e del 7,6% delle esportazioni.

4.3. Le esportazioni di Prosecco in Cina

A partire dal 2014, la Cina è diventata stabilmente il primo Paese al mondo per consumo di vino rosso fermo, con quasi 2 miliardi di bottiglie vendute.

Nel 2019, la Cina è il quinto Paese per consumo di vino da uve, in una classifica condotta, in ordine, da Stati Uniti, Francia, Italia e Germania.

Il mercato cinese è servito in prevalenza dalla produzione interna, mentre il vino d'importazione è circa il 35% del totale che, nel corso del 2019, corrisponde ad un valore di 2,8 miliardi di dollari statunitensi⁶.

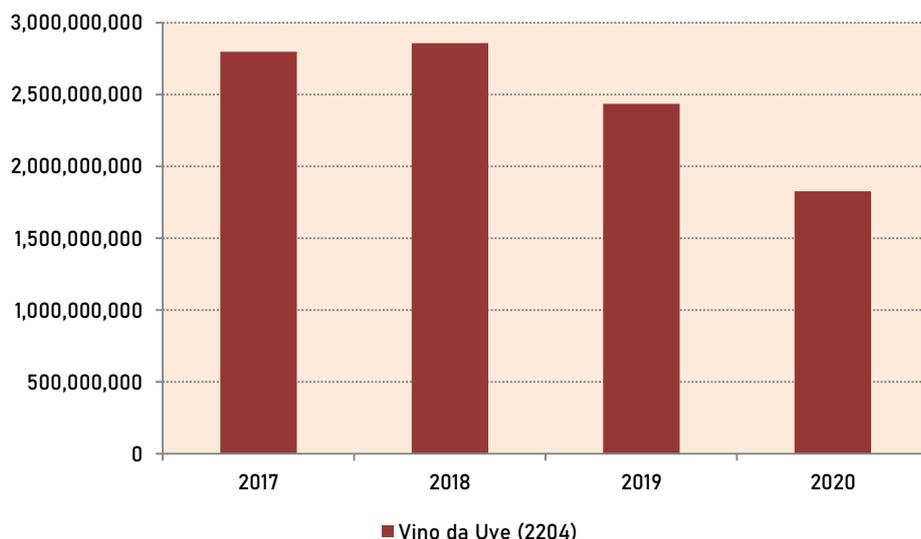


Figura 47: importazione di vino (Codice SH4: 2204) dal 2017 al 2019, elaborazione su dati delle Dogane della Repubblica Popolare Cinese.

I vini spumanti da uve fresche rappresentano una piccola frazione del totale, più o meno il 3% del totale, che nel 2018 ammonta a 135.491 ettolitri per un valore di 82,3 milioni di dollari, con un prezzo medio di 6,17 USD a litro (pari a circa 5,51 Euro/Litro = 4,13 Euro/bottiglia).

Nel corso del 2020, per effetto dell'emergenza sanitaria Covid-19, si è assistito ad una contrazione del 31% delle importazioni di vino (Codice SH4: 2204), tuttavia la contrazione delle importazioni di vini spumanti da uve fresche (Codice SH4: 220410) è risultata decisamente più contenuta al 14,7%, portando la quota di vini spumanti al 3,7% del totale, dimostrando che questo settore si sta affermando come una nicchia in crescita.

⁶ Dati delle Dogane della Repubblica Popolare Cinese



Figura 48: importazione di vino spumante da uve fresche (Codice SH6: 220410) dal 2017 al 2019, elaborazione su dati delle Dogane della Repubblica Popolare Cinese.

Secondo i dati resi disponibili dalle Dogane della Repubblica Popolare Cinese, nel 2019 l'Italia è stata il primo importatore in peso di vino spumante da uve fresche, con il 47,6% delle importazioni, ad un prezzo medio di importazione di 3,24 Dollari al litro (circa 2,89 Euro/Litro = 2,17 Euro/bottiglia).

La Francia, con il 16,4% di importazioni in peso, è il terzo importatore, preceduto dalla Spagna, con un prezzo medio di importazione di 21,66 Dollari al litro (circa 19,34 Euro/Litro = 14,5 Euro/bottiglia).

A causa del prezzo medio di importazione, la Francia detiene il 57,6% del mercato in valore, mentre l'Italia detiene solo il 25%.

L'Australia, con l'8,4% delle importazioni in peso, detiene il 5,6% del valore delle importazioni, con un prezzo all'importazione di 4,14 dollari al litro (circa 3,7 Euro/Litro = 2,77 Euro/bottiglia).

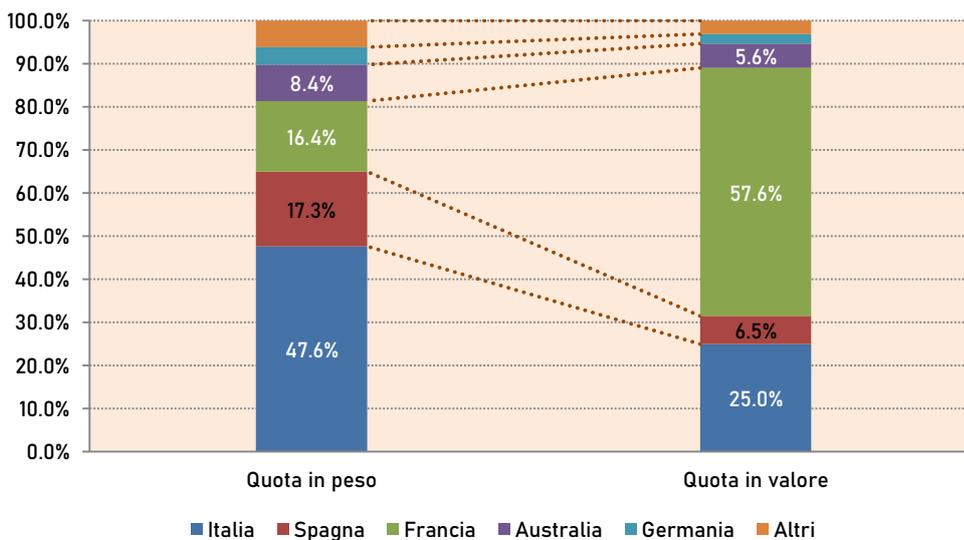


Figura 49: ripartizione delle importazioni di vino spumante da uve fresche (Codice SH6: 220410) per Paese d'origine, in valore ed in peso, anno 2019, elaborazione su dati delle Dogane della Repubblica Popolare Cinese.

La concorrenza più agguerrita al Prosecco, tuttavia, non è quella dei vini spumanti Francesi, né di quelli Spagnoli, bensì proprio di quelli Italiani.

Secondo i dati Eurostat, nel corso del 2019 l'Unione Europea ha esportato 9,2 tonnellate di vino spumante da uve fresche, di cui il 57,1% dall'Italia⁷.

Del totale esportato dall'Italia, solo il 10,3% è Prosecco.

Da notare che, secondo i dati Eurostat, nel periodo 2017-2019, le esportazioni in peso verso la Cina di vino spumante italiano è aumentato con un tasso di crescita annuale composto del 6,1%, mentre le esportazioni di Prosecco sono lievemente calate con tasso di -0,1%.

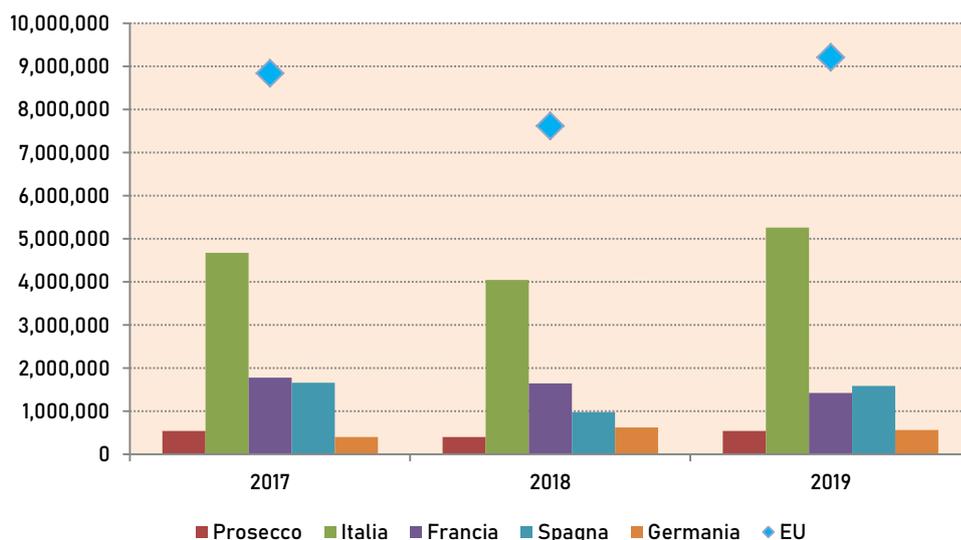


Figura 50: esportazioni dall'Unione Europea alla Cina di vino spumante da uve fresche (Codice SH6: 220410) e di Prosecco (Codice SH6NC8: 22041015), valori in chili, anno 2019, elaborazione su dati EUROSTAT.

Per quanto riguarda la valorizzazione economica, le esportazioni verso la Cina di vino spumante italiano sono aumentate con un tasso di crescita annuale composto del 2,9%, mentre le esportazioni di Prosecco sono lievemente aumentate con un tasso di +0,1%.

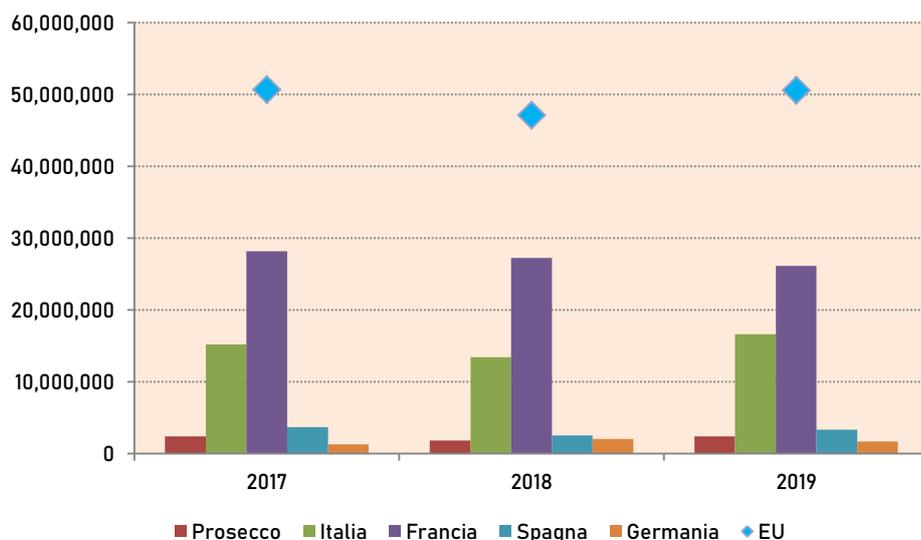


Figura 51: esportazioni dall'Unione Europea alla Cina di vino spumante da uve fresche (Codice SH6: 220410) e di Prosecco (Codice SH6NC8: 22041015), valori in Euro, anno 2019, elaborazione su dati EUROSTAT.

⁷ I dati di Eurostat, basati sulle dichiarazioni doganali di esportazione, non possono coincidere con i dati delle Dogane della Repubblica Popolare Cinese, perché la data di esportazione dall'Unione Europea non coincide con la data di importazione in Cina, condizionata non solo dai tempi di trasporto intercontinentale, ma anche di eventuali depositi in zone franche.

Dal 2017 al 2019, il prezzo al litro del Prosecco è rimasto sostanzialmente costante, chiudendo a 4,41 Euro/Litro, mentre il prezzo dei vini spumanti italiani è sceso con un tasso di crescita annuale composto di -1,5% (mentre il prezzo all'esportazione del vino spumante francese è cresciuto con un tasso di +7,7%).

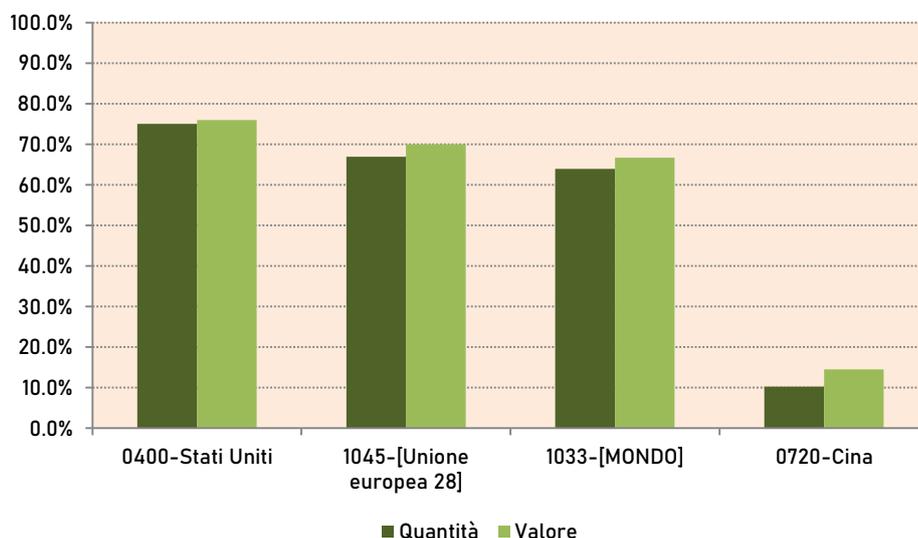


Figura 52: incidenza delle esportazioni di Prosecco sul totale delle esportazioni di vini spumanti italiani verso Stati Uniti, Unione Europea, Mondo e Cina, anno 2019, elaborazione sui dati ISTAT.

Nel 2019, del totale delle esportazioni verso Mondo dei vini spumanti italiani, il 64% in peso ed il 66,7% in valore è Prosecco; incidenze che salgono rispettivamente al 66,9% ed al 70% verso l'Unione Europea ed al 75% e 76% verso Stati Uniti; nei confronti della Cina, le incidenze scendono al 10,3% e 14,5%.

Considerando l'andamento di diffusione e di prezzo, il mercato cinese ha dimostrato di apprezzare il Prosecco, premiandolo rispetto agli altri spumanti italiani dal punto di vista di prezzo, tuttavia è evidente quanto siano scarse le performance di vendita, che hanno subito in modo anomalo la concorrenza degli altri vini spumanti italiani a basso costo, lasciando sul tappeto una quota di mercato di 28.223 ettolitri per un valore di 12,6 milioni di Euro (la differenza tra le esportazioni effettive e le incidenze medie verso Mondo).

Diversamente, se le performance fossero in linea con quelle medie verso Mondo, considerando che i vini spumanti italiani sono, in quantità, la maggioranza dei vini spumanti importati in Cina, il Prosecco avrebbe la concreta possibilità di conquistare la leadership in Cina, con prezzi al litro in linea con il prezzo medio di 5,51 Euro; se così fosse stato, il valore del Prosecco venduto in Cina nel 2019 sarebbe stato di 33,631 ettolitri per un valore di 18,5 Milioni di Euro (anziché di 5407 ettolitri per un valore di 2,4 milioni di Euro), creando la base per una seria scalata alle quote di mercato francesi.

Secondo il rapporto "Corridoi ed efficienza logistica dei territori" edizione 2020, elaborato da SRM a cura di Alessandro Panaro, la maggior parte delle imprese facenti parti del distretto del prosecco (62%) esporta non più di 50 container l'anno, un buon 38% supera questo limite.

Il porto di Venezia è utilizzato dalla maggior parte delle imprese (62%), mentre Genova risulta tra i primi due porti più utilizzati per il 54% delle imprese. La maggior parte delle imprese appartenenti al Distretto (62%) considera la Logistica come una funzione da dare in outsourcing.

Per quanto riguarda la resa contrattuale utilizzata nelle operazioni di export, la scelta cade sulla resa Ex Works per il 100% delle imprese.

Per il 46% del campione delle aziende intervistate, il fatto che si scelga l'Ex Works è legato alla volontà di cedere all'acquirente il rischio connesso con le operazioni logistiche e doganali, per il 38% è dovuto alla volontà di mantenere basso il prezzo di vendita, mentre per il 31% è dovuto alla volontà di non seguire il processo di trasporto fino a destinazione.

I flussi del Distretto verso gli Stati Uniti identificano un corridoio logistico strutturato che calza con le esigenze del sistema distributivo locale, che opera in un mercato maturo ed ampiamente consolidato, condizionato da un numero limitato di grandi importatori che, al fine di mantenere le relative quote di mercato e di massimizzare valore aggiunto e marginalità, investono sia nella promozione dei prodotti che nell'ottimizzazione della struttura logistica.

In Cina si verifica una situazione strutturalmente diversa: la Distribuzione è dominata da un numero limitato di società di proprietà statale che operano in un mercato tutt'altro che maturo e consolidato e che ha subito una forte espansione in un territorio vastissimo, tanto da saturare la capacità di delivery dei distributori. Queste società non hanno la necessità di differenziare l'Offerta per mantenere quote di mercato, pertanto non hanno motivazioni per investire nell'introduzione di nuovi prodotti, piuttosto hanno bisogno di fornitori affidabili che li aiutino a stabilizzare un sistema distributivo più efficiente ed efficace.

Affrontare il mercato cinese implica, per i produttori di Prosecco, un cambio radicale di approccio nella gestione logistica, con termini di resa almeno CIF (Cost, Insurance and Freight), se non addirittura DDP (Delivered Duty Paid) ed un investimento in attività promozionale. Attività che la vasta maggioranza dei produttori di Prosecco non possono sostenere individualmente, data la ridotta dimensioni d'impresa.

Tuttavia, considerando i 12,6 milioni di Euro di mancate vendite solo per l'anno 2019 ed il fatto che i numeri testimoniano la concreta possibilità di conquistare una posizione di mercato dominante in Cina, un investimento consortile per strutturare una filiera logistico-distributiva sarebbe più che giustificabile.

5. Struttura di Mercato e competitività

5.1. Struttura dei rapporti tra Nord Est e Far East

Nel 2019, la popolazione dei Paesi del Far East ammonta a 2,14 miliardi di abitanti, il PIL pro capite ammonta⁸ a 11.352 Dollari (circa un terzo del PIL pro capite italiano, che è di 33.288 dollari).

Tra le maggiori economie del Far East, il Giappone ha un PIL pro capite di 40.246 Dollari per 126, milioni di abitanti, la Corea del Sud di 31.846 Dollari per 51,7 milioni di abitanti.

La Cina ha un PIL pro capite di 10.262 Dollari per 1,39 Miliardi di abitanti, ma oltre 224 milioni di persone abitano in Province e Municipalità il cui PIL pro capite oscilla tra i 15.000 ed i 23.800 dollari, mentre, già nel 2015, lo studio "Global wealth report 2015" di Credit Suisse⁹ indicava che 109 milioni di persone in Cina avevano un reddito tra 50.000 ed i 100.000 Dollari.

Sostanzialmente, almeno 402 milioni di persone abitano in zone ad alto e medio-alto, di cui un quarto ha un'alta capacità di spesa: un mercato superiore a quello Europeo (447 milioni di persone con un PIL pro capite di 33.338 Dollari) e a quello Statunitense (328 milioni di abitanti con un PIL pro capite di 65.297 dollari), e che, a differenza di questi, ha la concreta possibilità di raddoppiarsi nel giro di un decennio.

Le componenti di particolare importanza del PIL¹⁰ del Far East sono quelle dei Consumi, in costante crescita, in certe aree a doppia cifra, e quelle degli Investimenti, che incidono sul PIL proporzionalmente in modo molto maggiore che nei Paesi europei e del Nord America.

Conseguentemente, sono due le aree di mercato di particolare interesse: quella dei Beni di Consumo, per la Domanda di quelle che è già la più numerosa classe media del Mondo, e quella dei Beni Strumentali, per la Domanda di macchinari e strumenti di produzione industriale; entrambe le aree rappresentano il cuore della produzione industriale del Nord Est.

Ci si potrebbe aspettare un matrimonio commerciale tra le imprese del Nord Est ed i mercati del Far East, tuttavia le analisi hanno dimostrato che le esportazioni complessive del Nord Est verso il Far East non sono state trascinate dalla sua crescita, anzi, mentre i prezzi per unità di peso sono aumentati, i quantitativi in peso sono diminuiti.

Esiste, quindi, un evidente difficoltà ad agganciare il mercato del Far East.

5.1.1. Flussi di delocalizzazione ed Investimenti Diretti all'Estero

A livello globale, esportazioni ed importazioni del Nord Est seguono uno schema consolidato nel tempo, che predilige scambiare merci nel continente Europeo (68,5% dell'export, 75,2% dell'import). Al Far East è dedicato uno scambio che impegna l'8,3% dell'export ed il 13,4% dell'import, al Nord America il 10,9% dell'export ed il 2,1% dell'import ed a tutto il resto del Mondo il 12,2 dell'export ed il 9,3% dell'import.

⁸ Dati della Banca Mondiale.

⁹ <https://www.credit-suisse.com/media/assets/corporate/docs/about-us/research/publications/global-wealth-report-2015.pdf>

¹⁰ PIL = Consumi + Spesa Pubblica + Investimenti + Saldo di Bilancia Commerciale.

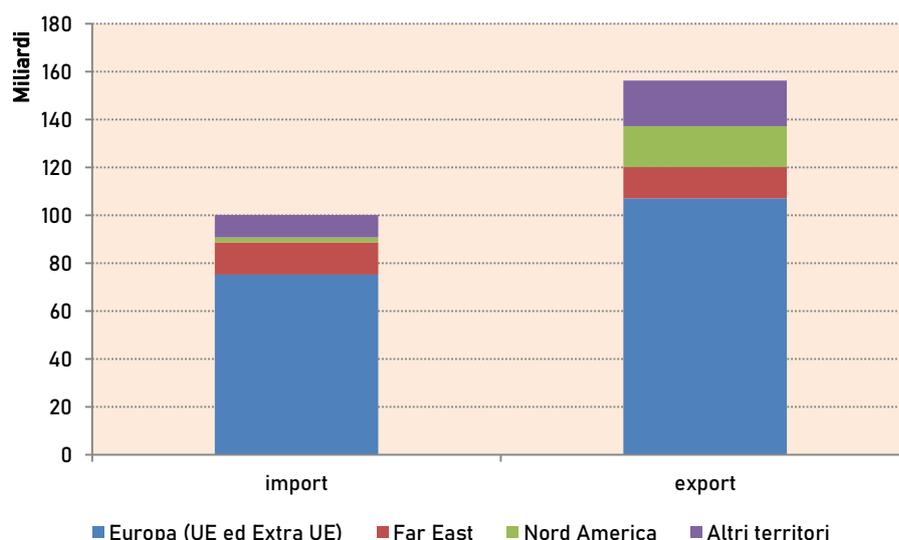


Figura 53: ripartizione di import ed export delle imprese del Nord Est per area di destinazione, anno 2019, elaborazione su dati ISTAT.

I flussi di export delle imprese del Nord Est verso il Far East è poco inferiore a quello verso in Nord America, la differenza è che, mentre le importazioni dal Nord America sono molto esigue, quelle dal Far East superano le esportazioni.

Parte del flusso di export verso il Far East è evidentemente funzionale al ciclo produttivo e di vendita delle imprese del Nord Est verso i mercati tradizionali, tuttavia il Traffico di Perfezionamento, sia quello attivo che quello passivo combinati (il regime doganale dedicato alle aziende autorizzate a gestire merci inviate o ricevute per lavorazioni che vengono restituite dopo la trasformazione) incide lo 0,9% del totale degli scambi commerciali.

	Trentino Alto Adige	Veneto	Friuli Venezia Giulia	Emilia Romagna
Importazioni Definitive	396,686,849	6,285,015,148	1,000,676,906	5,437,537,186
Importazioni Temporanee	4,570,287	37,573,767	980,846	9,585,192
Reimportazioni	4,102,561	35,683,581	0	34,763,319
Esportazioni Definitive	416,030,608	4,515,348,973	963,767,977	6,879,460,327
Esportazioni Temporanee	2,541,761	26,809,204	0	10,425,124
Riesportazioni	19,484,913	47,016,513	4,253,782	7,978,124

Tabella 4: import ed export tra le Regioni del Nord Est ed il Far East per regime statistico, valori in Euro, anno 2019, elaborazione su dati ISTAT.

I dati indicano che i passaggi per le lavorazioni tra Far East e Nord Est avvengono per la quasi totalità in esportazioni ed importazioni definitive, sebbene organizzati all'interno di una filiera strutturata.

Per quanto riguarda gli Investimenti Diretti all'Estero, non esistono dati statistici a livello regionale che evidenzino i loro valori in Euro, tuttavia ICE mette a disposizione una statistica relativa all'anno 2015, in cui è presente l'indicazione sul numero di aziende partecipate, il loro numero di addetti ed il loro fatturato: ne risulta che il Nord Est detiene una quota del 9,4% delle aziende del Far East partecipate da imprese italiane, per il 15% degli addetti.

	Numero aziende	Dipendenti	Fatturato (Milioni di Euro)
Nord Est	1,136	63,357	8,718
Totale	12,078	421,176	74,788
Nord Est/Totale	9.4%	15.0%	11.7%

Tabella 5: partecipazioni di aziende del Nord Est e di aziende Italiane in aziende del Far East, anno 2015, elaborazione su dati ICE/Reprint.

Più in generale, un'analisi degli Investimenti Diretti delle imprese italiane nel Far East, messe in relazione con i valori di import ed export e paragonate a quelli di altri Paesi Europei, rivela che il valore delle partecipazioni italiane in imprese del Far East sono estremamente contenute, quasi sei volte inferiori rispetto a quelle della Germania.

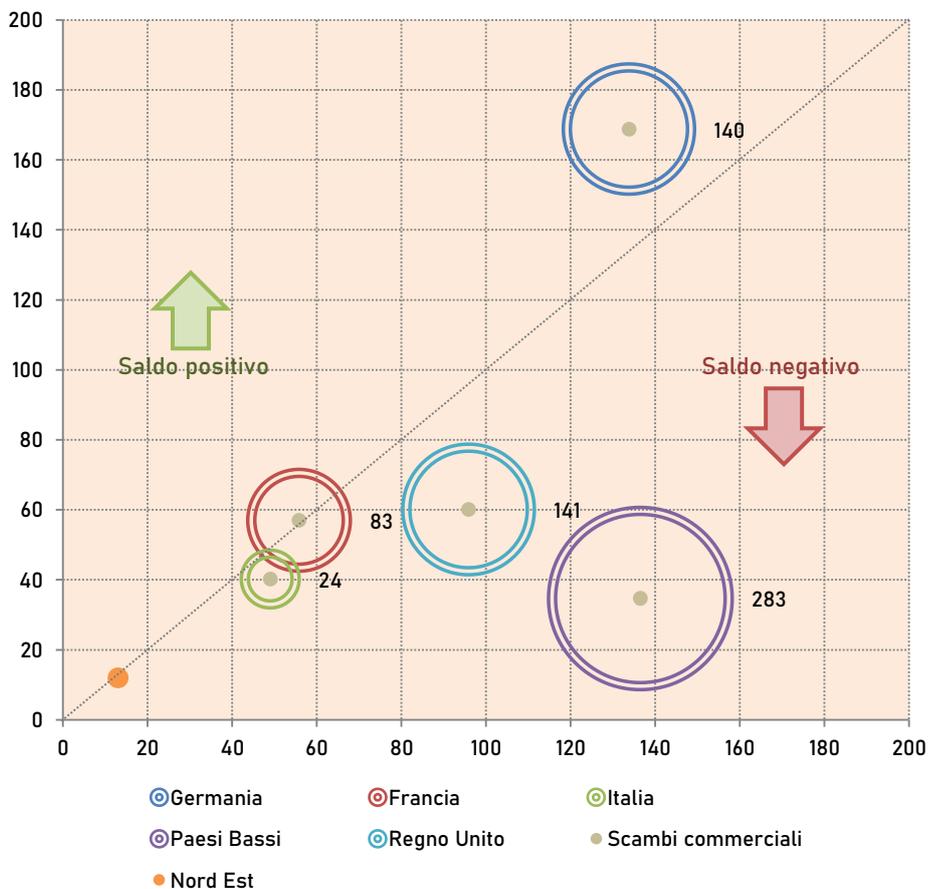


Figura 54: Investimenti Diretti italiani nel Far East in relazione ad import ed export, paragonati a quelli di altri Paesi Europei, anno 2019, elaborazione su dati ISTAT. Importazioni in asse orizzontale, esportazioni in asse verticale, valori in miliardi di €.

I dati di Import ed Export, quelli di Traffico di Perfezionamento e quelli degli Investimenti Diretti indicano chiaramente che le filiere tra aziende del Nord Est ed aziende del Far East presentano un elevato indice di integrazione, tuttavia i legami all'interno delle filiere sono molto deboli, rendendo destrutturata la catena del valore.

In altri termini, nonostante lo scambio di merci sia strutturale e di lungo periodo, la catena del valore rimane regolata da accordi commerciali che non prevedono integrazione e compartecipazione; le imprese del Nord Est mantengono, così, una certa libertà e, quindi, flessibilità potenziale nella scelta dei fornitori, tuttavia si espongono inevitabilmente ad inefficienze di sistema, che comporta extra costi, precarietà lungo tutta la filiera e, quindi, perdita di competitività e mancanza di resilienza.

5.1.2. Emilia Romagna e Veneto a confronto

L'analisi dei flussi delle due Regioni che movimentano più merci con il Far East, Emilia Romagna e Veneto, rivela che, sebbene le due Regioni operano esattamente negli stessi settori cardine, le loro performance seguono andamenti diversi.

Nel periodo 2016 – 2019, escludendo dal calcolo le esportazioni di prodotti in tabacco (rif. Caso studio al capitolo 4.2.), le aziende dell'Emilia Romagna vedono crescere le esportazioni ad un tasso annuale composto del 6,2% e le importazioni più lentamente ad un tasso del 4,6%; a partire dal 2016, le esportazioni superano le importazioni ed il saldo di bilancia positivo cresce fino a raggiungere i 414,8 Milioni di Euro nel 2019. Includendo i prodotti in tabacco, il tasso di crescita annuale composto dell'export passa a +11,9% ed il saldo di bilancia al 2019 a +1,4 miliardi di Euro.

Nello stesso periodo, invece, le aziende del Veneto vedono un progressivo deterioramento delle performance di export, che cala con un tasso annuale composto di crescita di -0,4%, con una importante accelerazione tra il 2018 ed il 2019 (-4,4%), mentre le importazioni continuano ad aumentare con un tasso annuo composto di +3,6%. Le esportazioni venete sono storicamente inferiori alle importazioni, pertanto il saldo di bilancia negativo si aggrava nel tempo, fino a toccare i -1,77 Miliardi di euro nel 2019.

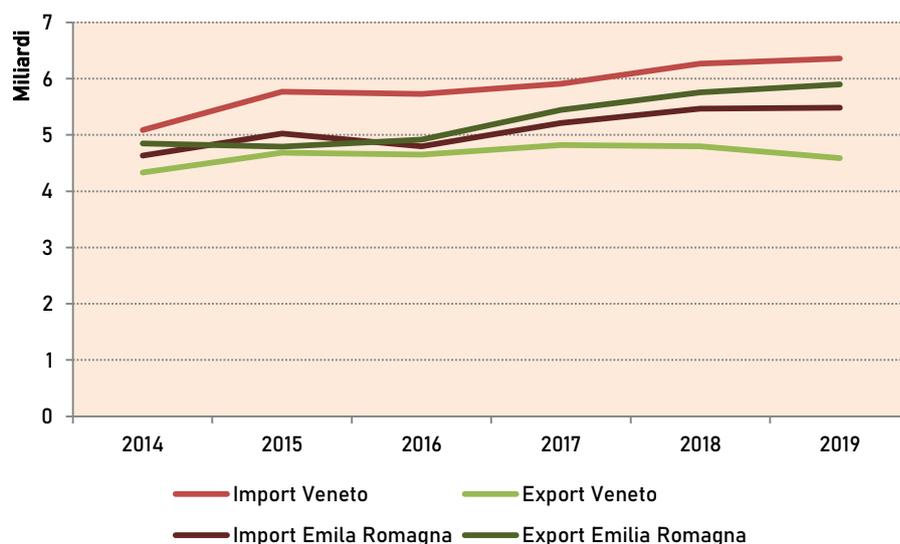


Figura 55: import ed export dei prodotti manifatturieri delle Regioni Emilia Romagna e Veneto con il Far East, valori in Euro, elaborazione si dati ISTAT.

Le analisi delle interazioni Regioni – Paesi per settori merceologici indicano che i settori più rilevanti del “Made in Italy”, nell’interscambio con il Far East, sono la Metalmeccanica, Il Tessile-Moda, l’Automotive ed il Bio-Medicale.

5.1.2.1. Meccanica

Nel settore della Meccanica, le imprese dell'Emilia Romagna dimostrano performance di export superiori a quelle venete, per le quali è particolarmente evidente il degrado delle performance, tanto che nel corso del 2019 le importazioni superano le esportazioni portando il saldo di bilancia commerciale in negativo.

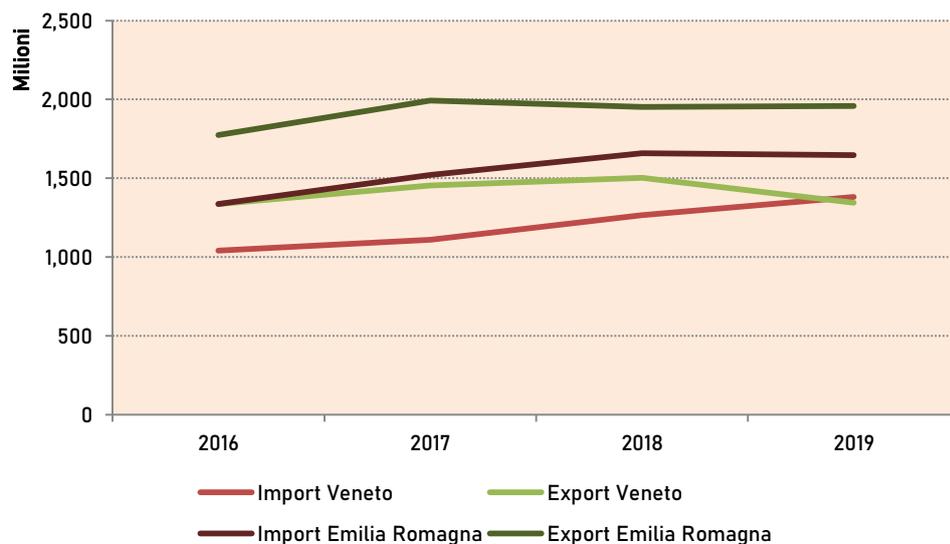


Figura 56: import ed export di Emilia Romagna e Veneto con il Far East per il settore della **Metalmeccanica** dal 2016 al 2019, valori in Euro, elaborazione su dati ISTAT.

Il Paese dove si concentrano di più le esportazioni, sia del Veneto sia dell'Emilia Romagna, è la Cina; mettendo a confronto i due flussi dal 2016 al 2019, risulta evidente che, nonostante un andamento altalenante, le imprese dell'Emilia Romagna vendono di più e con un tasso di crescita annuale composto di +8,1%, mentre le imprese venete vendono di meno, con una caduta nel 2019 che ha portato il tasso di crescita annuale composto a -2,3%.

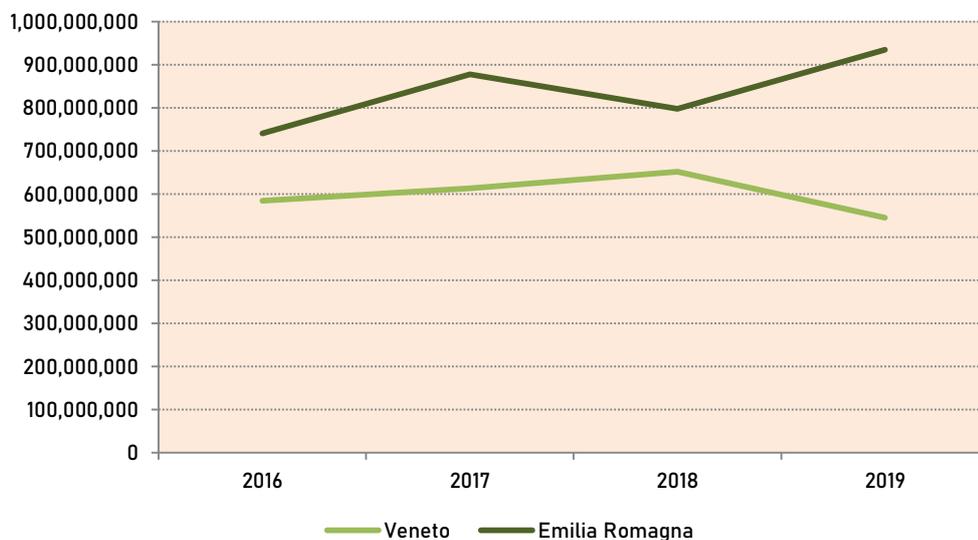


Figura 57: export del Veneto e dell'Emilia Romagna in Cina, settore Metalmeccanica, anni 2016 - 2019, elaborazione su dati ISTAT.

La composizione del settore metalmeccanico in Emilia Romagna e Veneto è piuttosto simile, sia per numerosità di imprese e di addetti, sia per la loro distribuzione per dimensione d'impresa, anche se l'Emilia Romagna ha una presenza leggermente più marcata di grande industria con 10.000 addetti in più rispetto a quella Veneta.

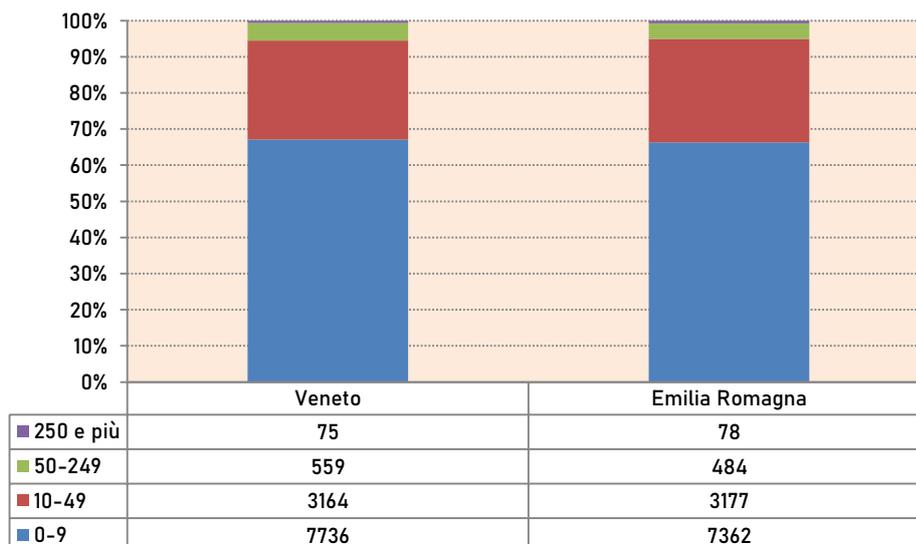


Figura 58: numero di imprese per classe di addetti in Veneto ed Emilia Romagna, settore Metalmeccanica, anno 2018, elaborazione su dati ISTAT.

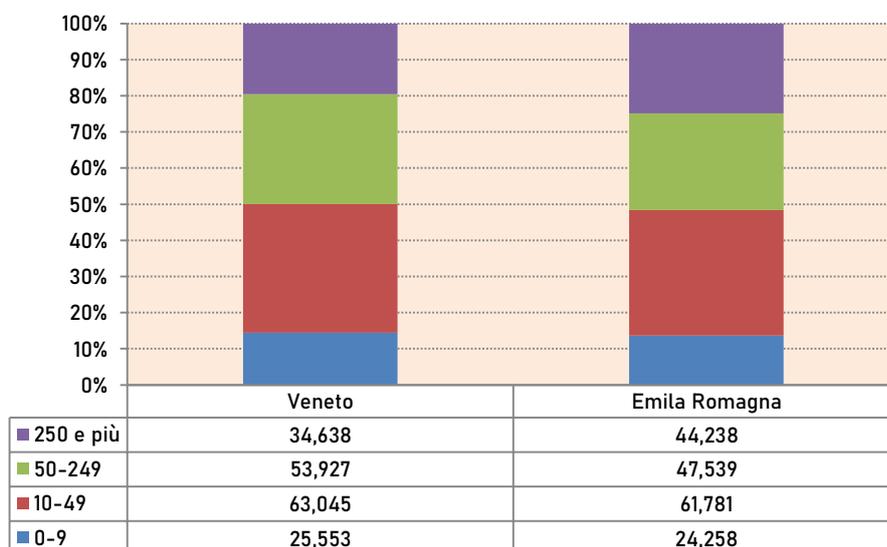


Figura 59: numero di lavoratori per classe di addetti in Veneto ed Emilia Romagna, settore Metalmeccanica, anno 2018, elaborazione su dati ISTAT.

Secondo le rilevazioni ICE del 2015, le imprese partecipate nel Far East da aziende dell'Emilia Romagna erano più del doppio di quelle Venete.

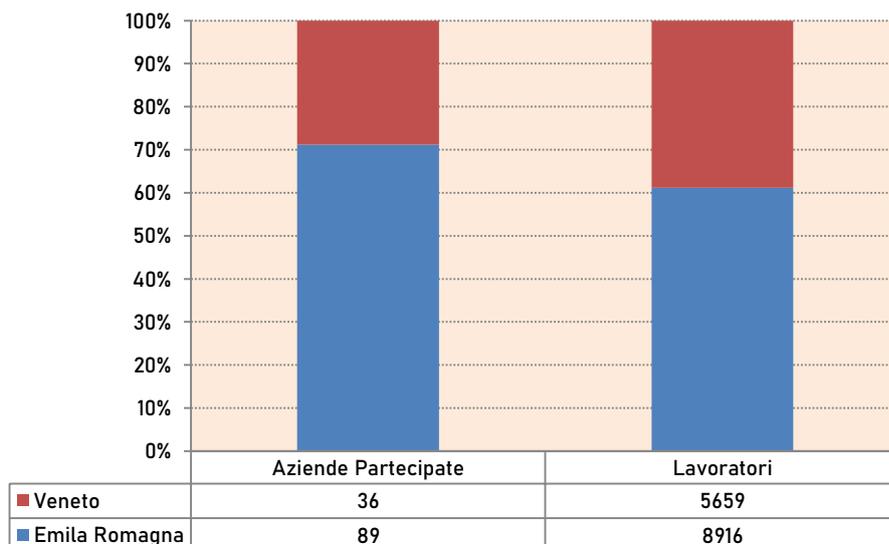


Figura 60: numero di aziende e lavoratori partecipate da imprese del Veneto e dell'Emilia Romagna nel Far East, settore Metalmeccanica, anno 2015, elaborazione su dati ICE.

5.1.2.2. Automotive

Anche nel settore Automotive, le imprese dell'Emilia Romagna dimostrano performance di export superiori a quelle venete. In questo settore il Veneto dimostra importazioni più alte delle esportazioni, con un divario in lenta ma costante crescita, mentre le aziende dell'Emilia Romagna realizzano esportazioni ben più alte delle importazioni ed in rapida crescita.

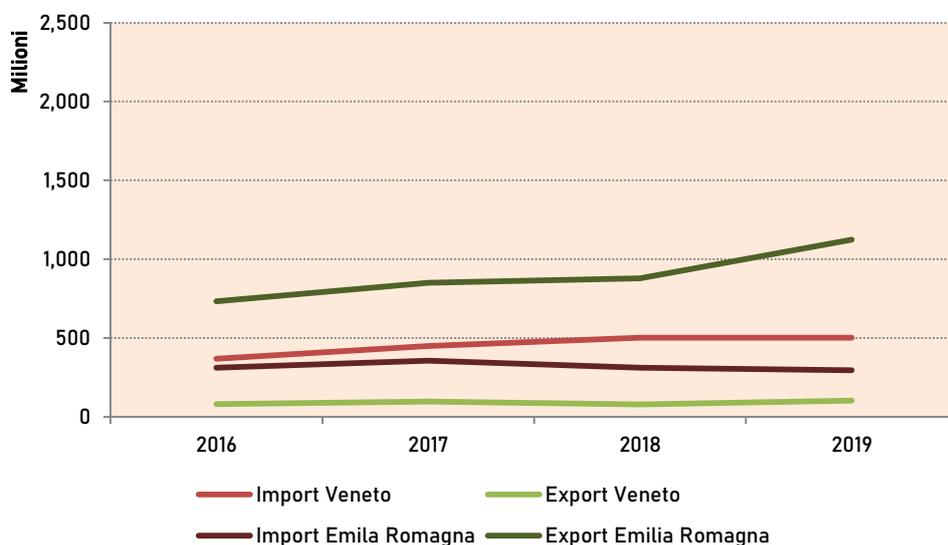


Figura 61: import ed export di Emilia Romagna e Veneto con il Far East per il settore Automotive dal 2016 al 2019, valori in Euro, elaborazione su dati ISTAT.

Il primo mercato per l'Emilia Romagna è il Giappone, seguito da quello cinese, mentre per il Veneto il primo mercato è quello cinese, seguito da quello giapponese. Nel 2019, l'esportazione di Autoveicoli (Gruppo ATECO 2007: CL291) dall'Emilia Romagna al Giappone rappresenta il 90,2% delle esportazioni combinate di Veneto ed Emilia Romagna verso Giappone e Cina.

Le rimanenti esportazioni sono principalmente Parti e accessori per autoveicoli e loro motori (Gruppo ATECO 2007: CL293); anche in questo segmento si vede che le imprese dell'Emilia Romagna esportano più di quelle venete, in Cina con un trend in calo, mentre in Giappone con un

trend in crescita. Le imprese venete vendono sia in Cina che in Giappone con un trend lentamente in calo.

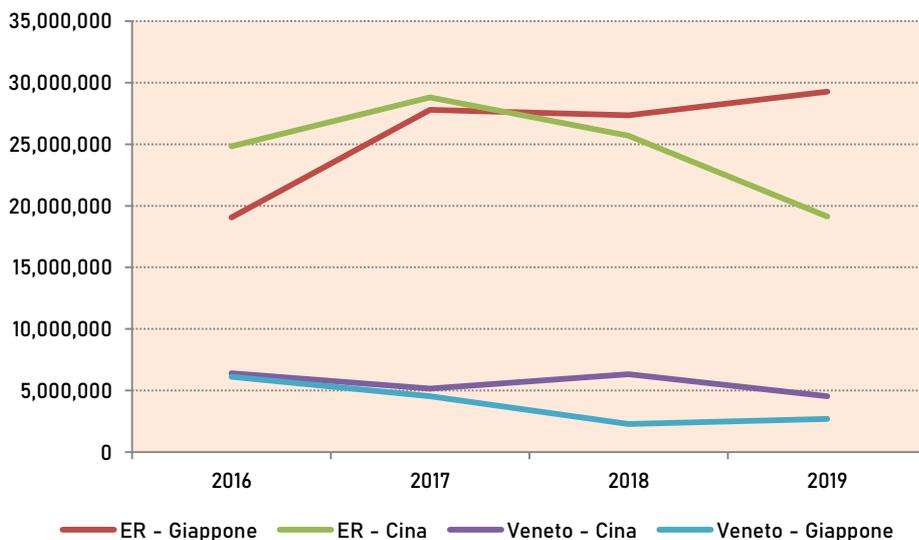


Figura 62: export del Veneto e dell'Emilia Romagna verso Cina e Giappone, Parti e accessori per autoveicoli e loro motori (Gruppo ATECO 2007: CL293), anni 2016 - 2019, elaborazione su dati ISTAT.

La struttura del settore Automotive in Emilia Romagna e Veneto è apparentemente simile per numerosità di imprese e loro collocazione per classe di addetti, tuttavia, l'Emilia Romagna conta più del doppio degli addetti nel settore rispetto al Veneto ed il 58,6% si trova nella grande industria, mentre in Veneto solo il 24,4% dei lavoratori è nella grande industria.

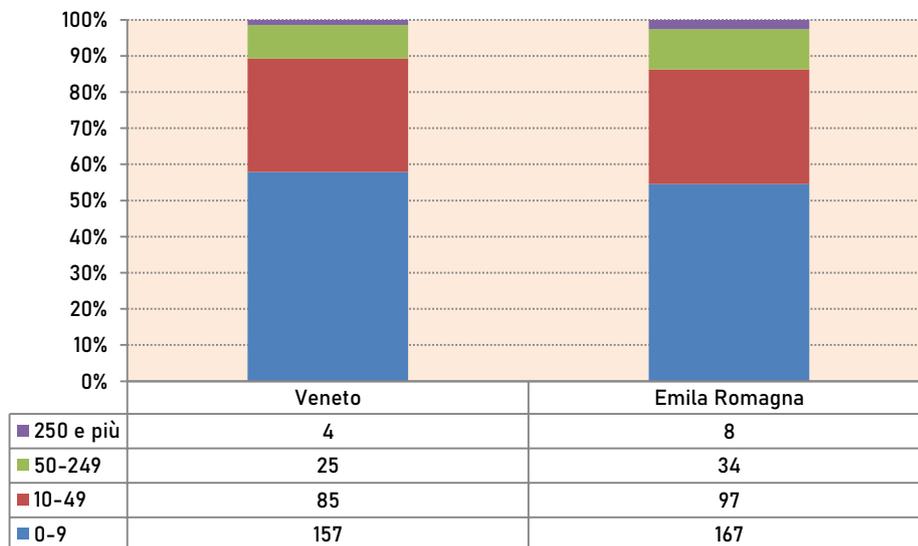


Figura 63: numero di imprese per classe di addetti in Veneto ed Emilia Romagna, settore Automotive, anno 2018, elaborazione su dati ISTAT.

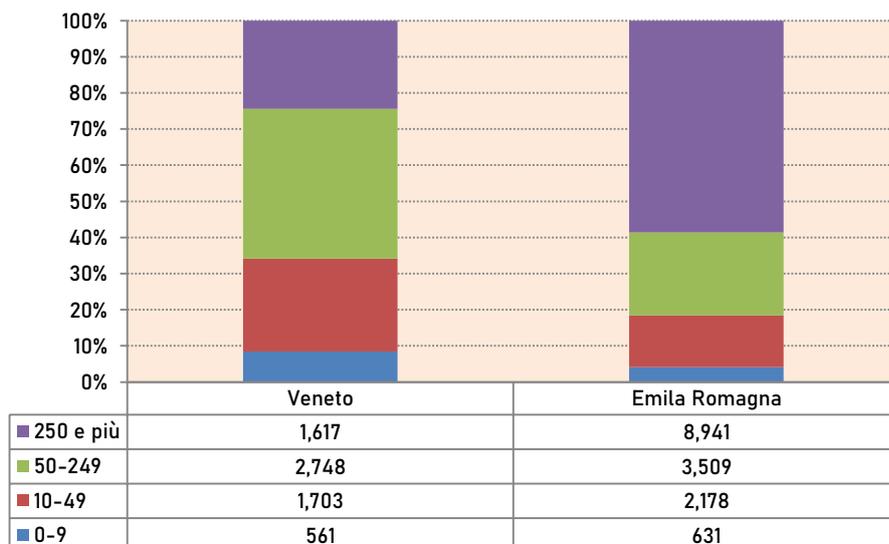


Figura 64: numero di lavoratori per classe di addetti in Veneto ed Emilia Romagna, settore Automotive, anno 2018, elaborazione su dati ISTAT.

Nel 2015, gli Investimenti Diretti nel Far East delle aziende del Veneto e dell'Emilia Romagna erano molto contenuti, con partecipazioni, rispettivamente, in 3 e 4 imprese.

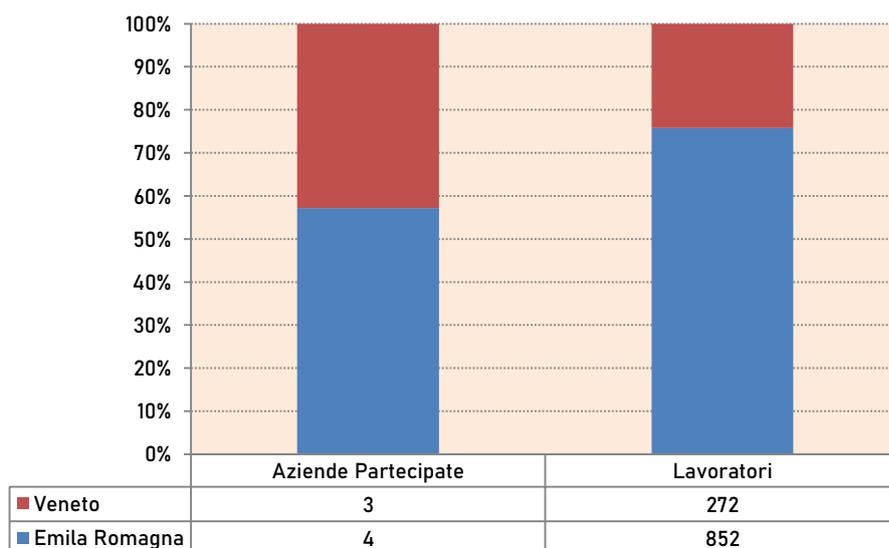


Figura 65: numero di aziende del Far East partecipate da imprese del Veneto e dell'Emilia Romagna nel settore Automotive, anno 2015, elaborazione su dati ICE.

5.1.2.3 Tessile-Moda

Il Veneto, che abitualmente importa dal Far East quasi una volta e mezzo di quello che vi esporta, nel periodo 2016 -2019 ha sperimentato un costante e lento deterioramento dell'export ed una progressiva riduzione dell'import. L'Emilia Romagna, che abitualmente importa di più di quanto esporta, ma proporzionalmente di meno del Veneto, ha visto una consistente crescita dell'export che, nel 2018, ha quasi pareggiato le importazioni, calando lievemente nel corso del 2019.

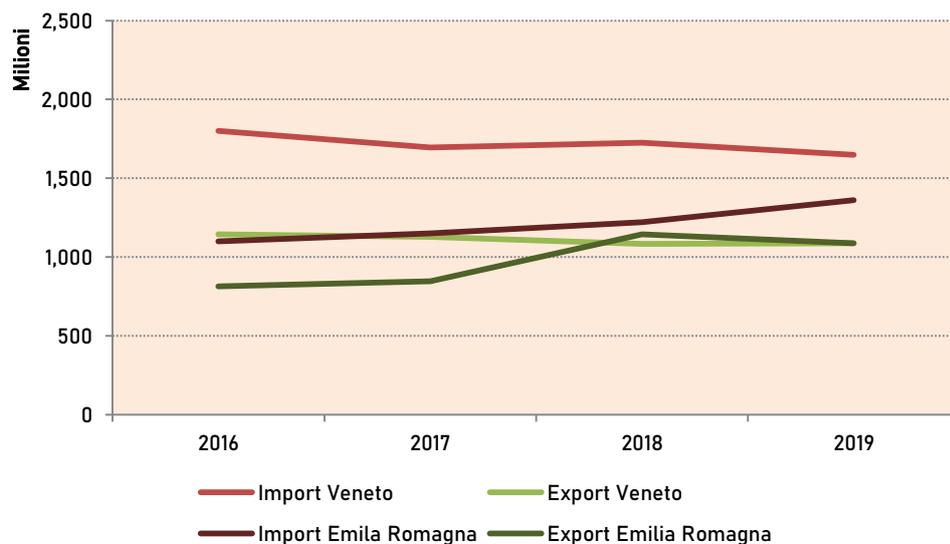


Figura 66: import ed export di Emilia Romagna e Veneto con il Far East per il settore del Tessile-Moda dal 2016 al 2019, valori in Euro, elaborazione su dati ISTAT.

Per il Veneto, il calo delle esportazioni, piuttosto accentuato e lineare, riguarda soprattutto i flussi verso la Cina ed Hong Kong, mentre, per l'Emilia Romagna, la crescita, piuttosto irruenta e discontinua, riguarda soprattutto il flusso verso la Cina.

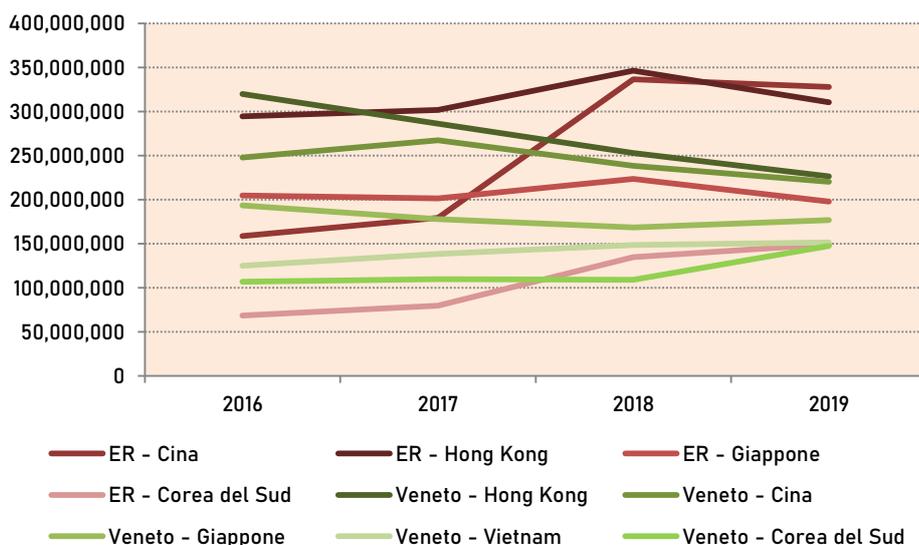


Figura 67: maggiori flussi di esportazione da Emilia Romagna e Veneto verso il Far East, settore Tessile Moda, anni 2016 - 2019, elaborazione su dati ISTAT.

Le importazioni si comportano in modo decisamente più lineare sia per il Veneto che per l'Emilia Romagna, in progressivo calo quelle del Veneto da Cina, Vietnam e Cambogia, in progressiva crescita quelle dell'Emilia Romagna dagli stessi Paesi.

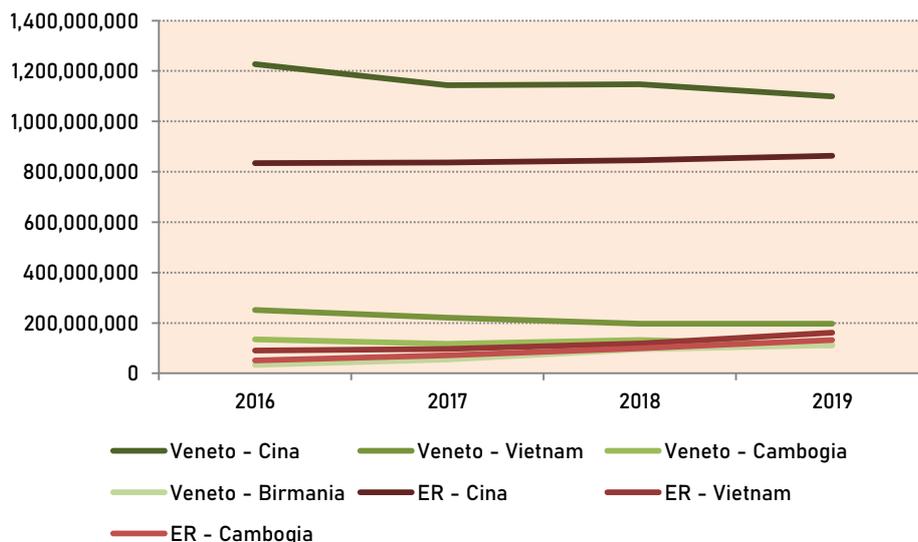


Figura 68: maggiori flussi di importazione verso Emilia Romagna e Veneto dal Far East, settore Tessile Moda, anni 2016 - 2019, elaborazione su dati ISTAT.

Nel complesso, **Giappone e Corea del Sud** sono prevalentemente mercati di sbocco sia per Emilia Romagna che per il Veneto, con un'incidenza complessiva del 30,9% delle esportazioni delle due Regioni nel Far East. Gli andamenti dei flussi dimostrano un meccanismo di compensazione reciproco: al calare di quelli veneti verso uno dei due Paesi corrisponde l'aumento di quelli dell'Emilia Romagna e viceversa, assestandosi su valori finali dello stesso ordine di grandezza.

Hong Kong assorbe il 24,7% delle esportazioni combinate di entrambe le Regioni, con un saldo di bilancia attivo per 488 milioni, pari al 91% delle esportazioni. Evidente il calo continuo e rapido delle esportazioni venete e la crescita di quelle dell'Emilia Romagna che, sebbene discontinue, a partire dal 2017 hanno superato quelle venete.

Vietnam, Cambogia e Birmania sono Paesi di approvvigionamento per entrambe le Regioni: l'import vale il 79,4% degli scambi commerciali con questi Paesi.

Per quanto riguarda la **Cina**, le importazioni rappresentano il 78,2% degli scambi commerciali di Veneto ed Emilia Romagna con questo Paese, a cui è diretto il 25,2% dell'export delle due Regioni. La Cina, quindi, è prevalentemente un Paese di approvvigionamento, ma che sta rapidamente diventando destinazione delle esportazioni dell'Emilia Romagna.

Il comparto Tessile-Moda in Veneto conta 6397 aziende con quasi 69.000 addetti, di cui il 60,6% presso media e grande industria; in Emilia Romagna il comparto conta 4620 aziende che occupano un po' più della metà degli addetti del Veneto, circa 35.000, di cui il 59% nella media e grande industria di settore.

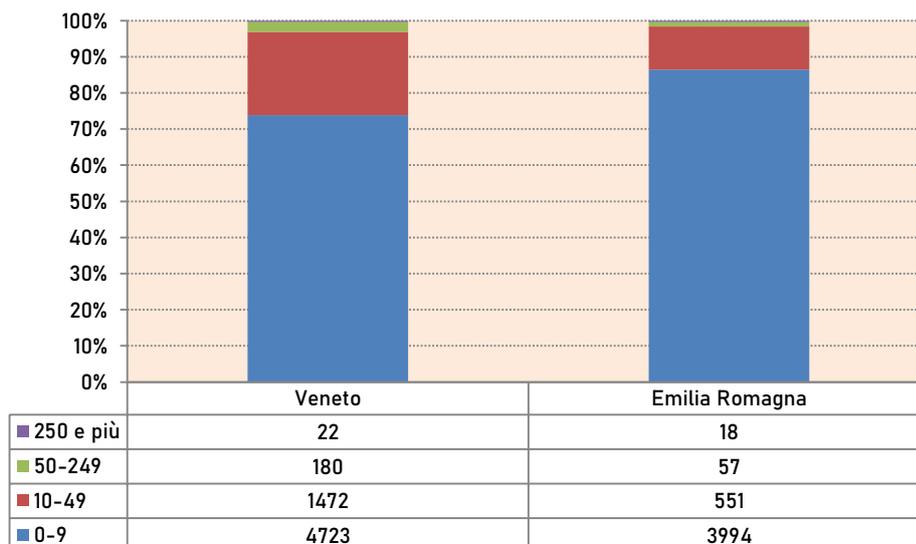


Figura 69: numero di imprese per classe di addetti in Veneto ed Emilia Romagna, settore Tessile-Moda, anno 2018, elaborazione su dati ISTAT.

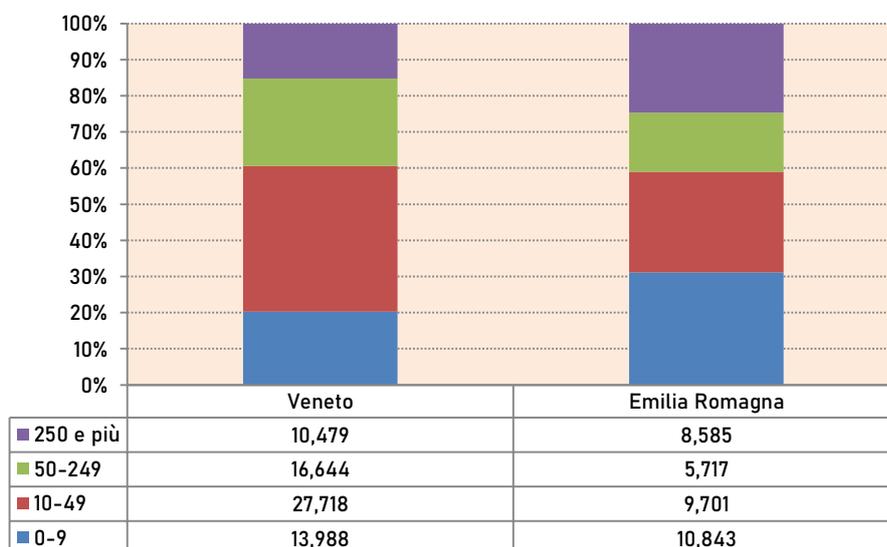


Figura 70: numero di lavoratori per classe di addetti in Veneto ed Emilia Romagna, settore Tessile-Moda, anno 2018, elaborazione su dati ISTAT.

Nel 2015, gli Investimenti Diretti nel Far East delle aziende del Veneto e dell'Emilia Romagna ammontavano, rispettivamente, a 21 e 5 imprese partecipate.

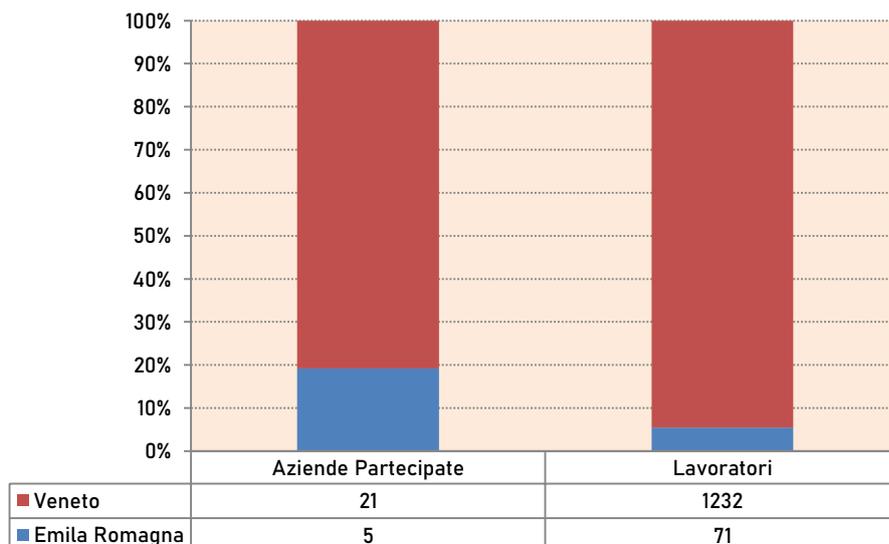


Figura 71: numero di aziende del Far East partecipate da imprese del Veneto e dell'Emilia Romagna nel settore Tessile-Moda, anno 2015, elaborazione su dati ICE.

Il Veneto risulta essere più strutturato dell'Emilia Romagna nel comparto Tessile-Moda, nel 2015-2016 parte da una posizione di forza maggiore e più organizzata, ma i flussi del periodo 2016 -2019 indicano che le imprese del Veneto stanno affrontando una fase di perdita di competitività in Giappone e Corea del Sud fino al 2018, tentando un rimbalzo nel 2019.

Le imprese dell'Emilia Romagna hanno dimostrato un atteggiamento decisamente più attivo nei confronti del Far East, non solo incrementando il grado di delocalizzazione produttiva, ma anche perseguendo obiettivi commerciali di sviluppo nell'area, arrivando a scalzare in Veneto nel giro di appena un biennio.

Si assiste, infatti, ad un fenomeno tendenziale di sostituzione del Veneto con l'Emilia Romagna, sia in import che in export.

5.1.2.4. Bio-Medicale

Il settore Biomedicale è composto da due comparti, quello degli "articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici" (Pseudo-sezione CF dei Codici ATECO 2007) e quello degli "strumenti e forniture mediche e dentistiche" (Gruppo CM325 dei Codici ATECO 2007).

Tra il 2016 ed il 2019, nel comparto "articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici", la Regione Emilia Romagna presenta export ed import in crescita con il Far East, un export quasi doppio rispetto all'import ed un giro d'affari quasi doppio rispetto a quello del Veneto. L'andamento della Regione Veneto vede una crescita dell'export ed un import prima in crescita, poi in calo, chiudendo il 2019 con saldo positivo.

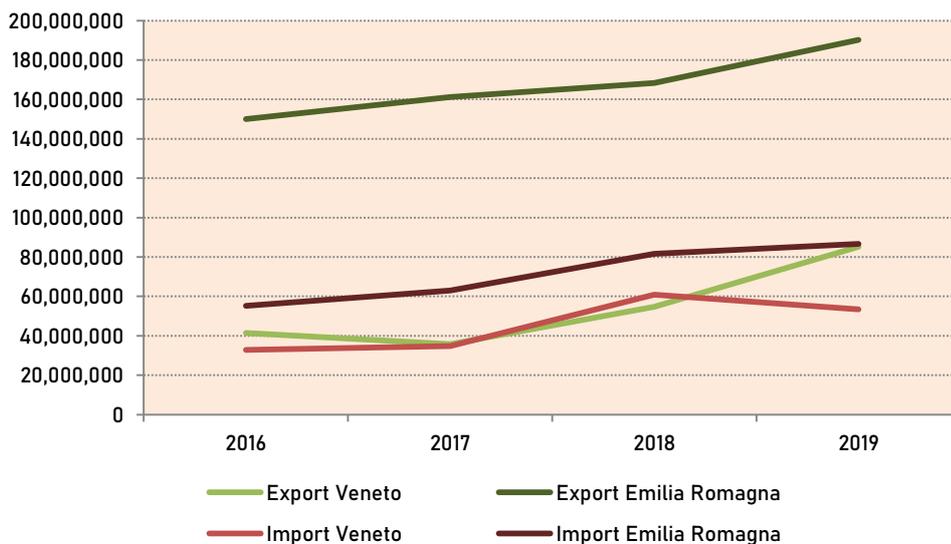


Figura 72: import ed export di Emilia Romagna e Veneto con il Far East per il comparto "articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici" dal 2016 al 2019, valori in Euro, elaborazione su dati ISTAT.

Le imprese dell'Emilia Romagna esportano principalmente verso la Cina, con andamento in crescita, ed in seconda battuta verso il Giappone, con fasi alterne che si chiudono in leggera contrazione nel 2019.

Le imprese del Veneto esportano quasi in pari misura a Singapore, in Cina ed in Giappone, con andamenti alterni che si chiudono nel 2019 con un piccolo aumento complessivo rispetto al 2016.

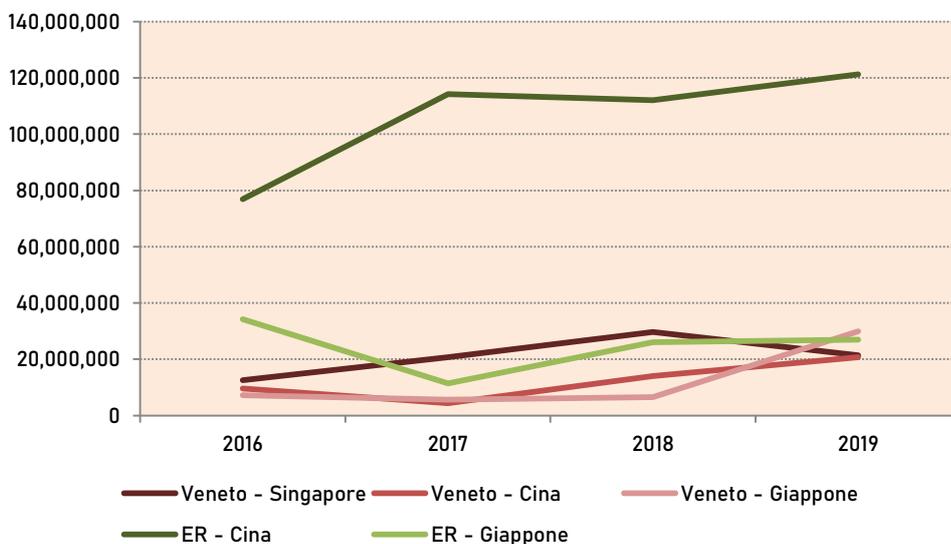


Figura 73: maggiori flussi di esportazione da Emilia Romagna e Veneto verso il Far East, comparto "articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici", anni 2016 - 2019, elaborazione su dati ISTAT.

Le importazioni dell'Emilia Romagna provengono principalmente dalla Cina, anche queste in crescita, mentre le importazioni del Veneto provengono quasi in pari misura da Cina e Singapore, entrambi con andamenti tendenziali in crescita.

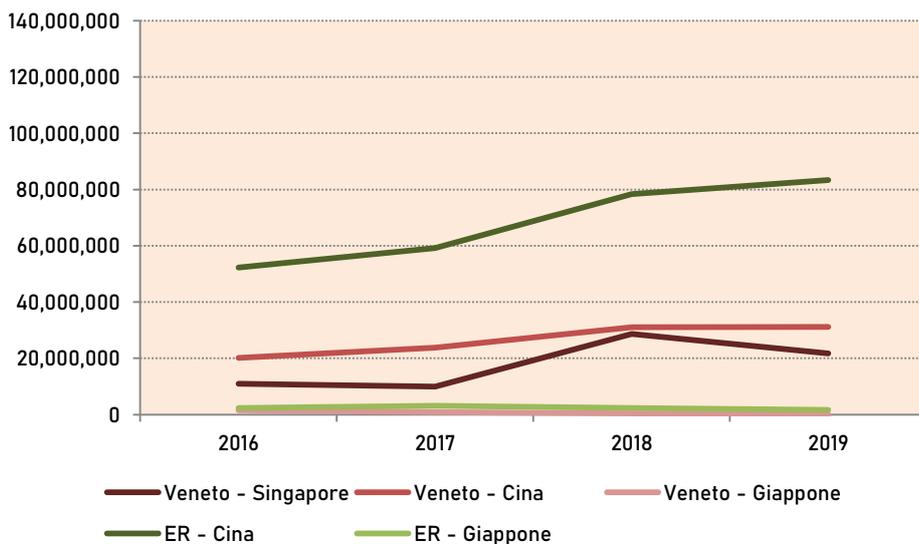


Figura 74: maggiori flussi di importazioni verso Emilia Romagna e Veneto verso da Far East, comparto "articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici", anni 2016 - 2019, elaborazione su dati ISTAT.

Il quadro complessivo dei flussi appare stabile e strutturale, con Cina come principale partner sia in import che in export.

Il comparto è organizzato in modo simile in Emilia Romagna ed in Veneto, come numero d'impresе, loro distribuzione per classe di addetti e per numero e distribuzione di lavoratori.

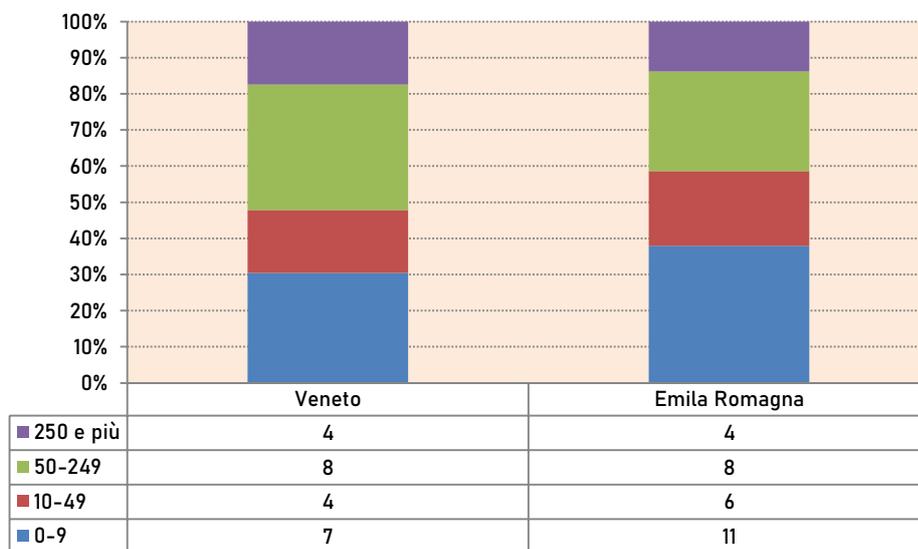


Figura 75: numero di imprese per classe di addetti in Veneto ed Emilia Romagna, comparto "articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici", anno 2018, elaborazione su dati ISTAT.

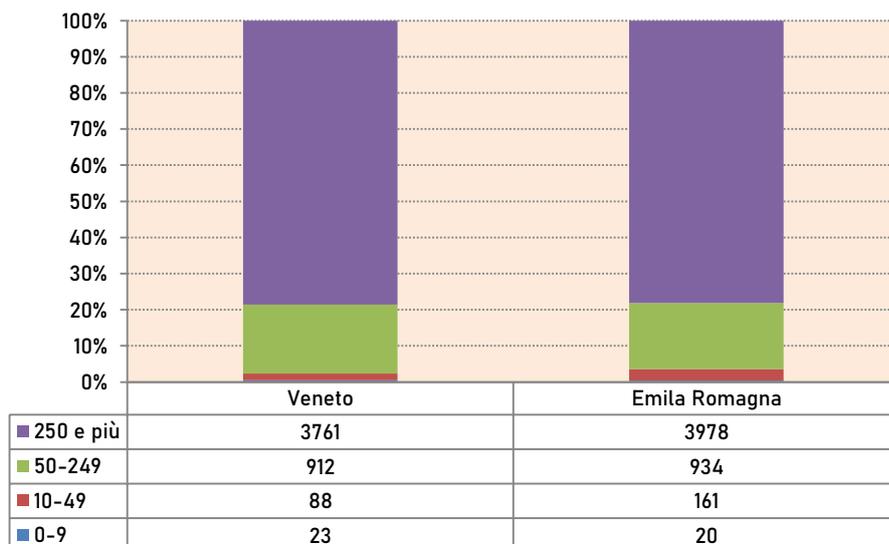


Figura 76: numero di lavoratori per classe di addetti in Veneto ed Emilia Romagna, comparto "articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici", anno 2018, elaborazione su dati ISTAT.

Secondo la banca dati "REPRINT, ICE - Politecnico di Milano", nel 2015, le società nel Far East partecipate dalle aziende dell'Emilia Romagna erano 2, mentre una sola era quella partecipata da aziende venete.

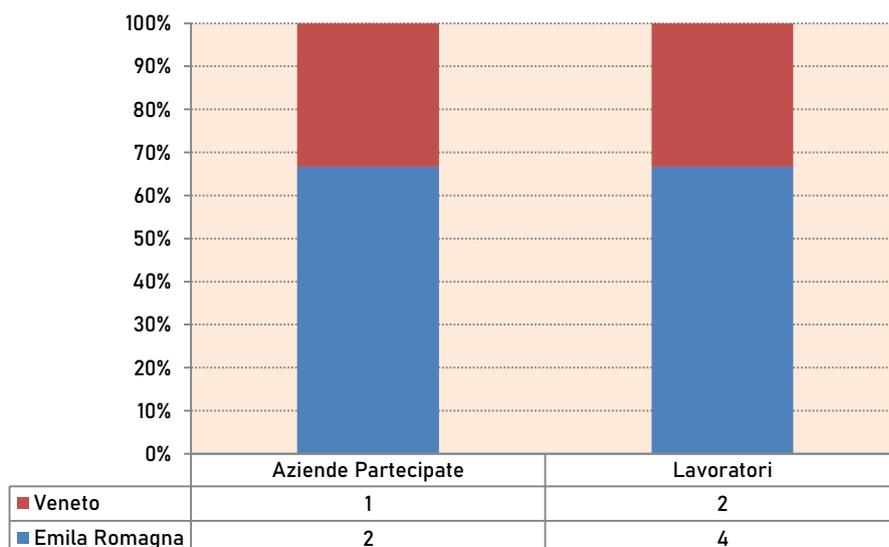


Figura 77: numero di aziende del Far East partecipate da imprese del Veneto e dell'Emilia Romagna nel settore "articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici", anno 2015, elaborazione su dati ICE.

Per quanto riguarda il comparto "strumenti e forniture mediche e dentistiche", il giro d'affari delle imprese venete è 8 volte superiore a quello delle imprese dell'Emilia Romagna; nel periodo 2017 - 2019, l'export delle imprese venete è rimasto costante, mentre, a partire dal 2017, i flussi di import hanno superato quelli di export con un trend in crescita costante, portando il disavanzo della bilancia commerciale a 80,8 Milioni di euro nel 2019.

L'andamento di import ed export delle imprese dell'Emilia Romagna rimane costante nel tempo in sostanziale pareggio di bilancia commerciale.

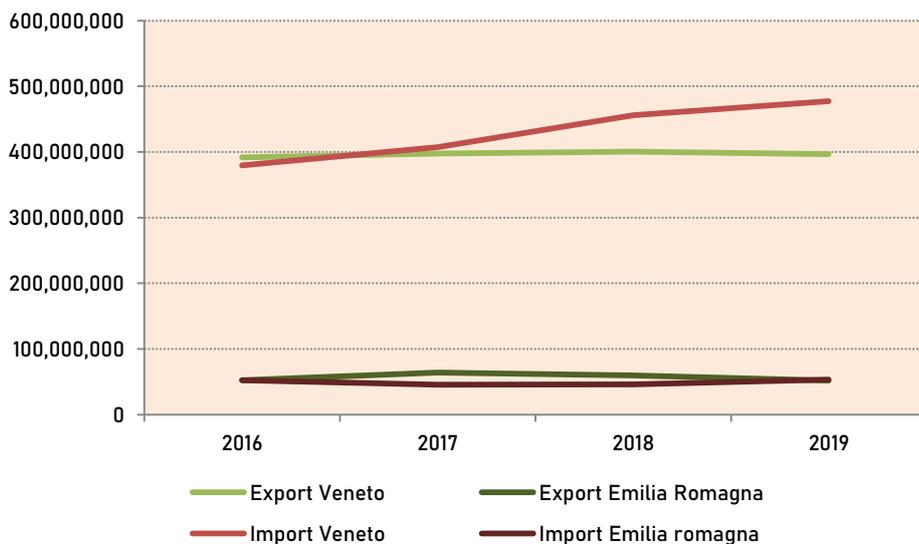


Figura 78: import ed export di Emilia Romagna e Veneto con il Far East per il comparto "strumenti e forniture mediche e dentistiche" dal 2016 al 2019, valori in Euro, elaborazione su dati ISTAT.

Le imprese del Veneto esportano principalmente in Cina, Corea del Sud e Giappone, con andamenti costanti nel tempo, e ad Hong Kong, con andamenti in calo. Le aziende dell'Emilia Romagna esportano per lo più in Cina.

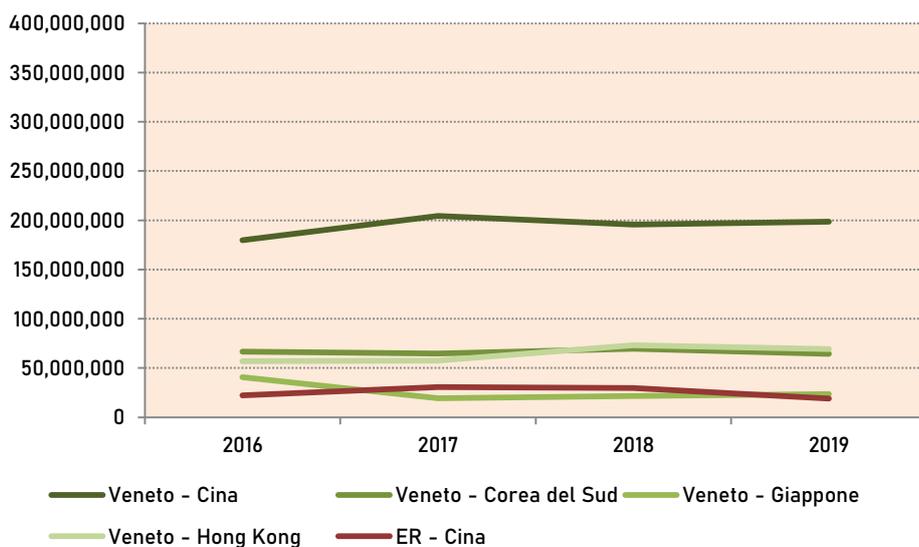


Figura 79: maggiori flussi di esportazione da Emilia Romagna e Veneto verso il Far East, comparto "strumenti e forniture mediche e dentistiche", anni 2016 - 2019, elaborazione su dati ISTAT.

La maggior parte dell'importazione delle imprese venete proviene dalla Cina, seguite da una quota contenuta, ma in continua crescita, di importazioni dal Giappone; le imprese dell'Emilia Romagna importano quasi esclusivamente dalla Cina.

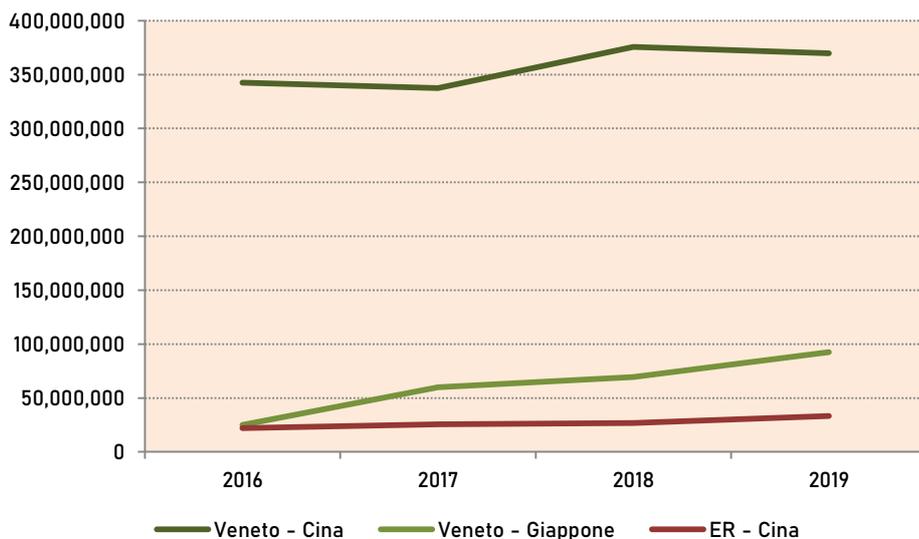


Figura 80: maggiori flussi di importazioni verso Emilia Romagna e Veneto verso da Far East, comparto "strumenti e forniture mediche e dentistiche", anni 2016 - 2019, elaborazione su dati ISTAT.

Il comparto è molto più strutturato in Veneto che in Emilia Romagna, con il 30% in più di aziende e due volte e mezzo il numero di addetti.

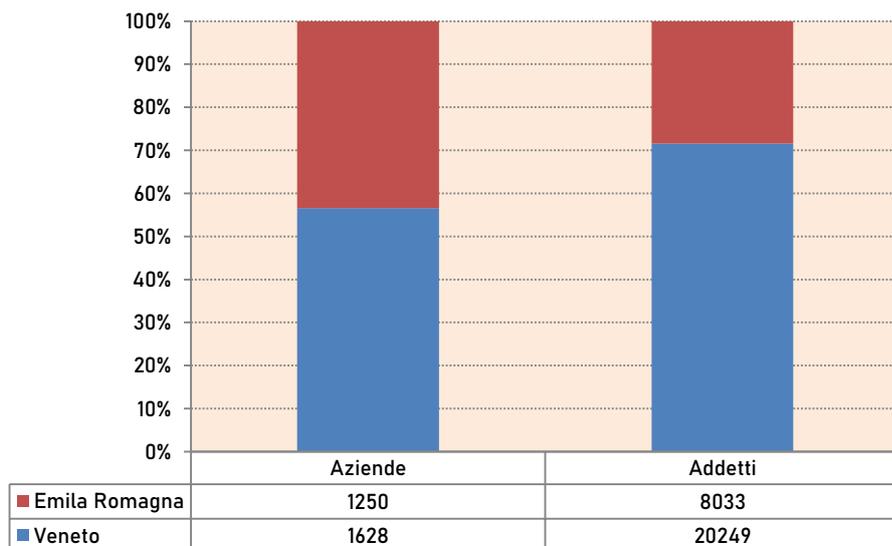


Figura 81: numero aziende ed addetti delle imprese del Veneto e dell'Emilia Romagna nel comparto "strumenti e forniture mediche e dentistiche", anno 2018, elaborazione su dati ISTAT.

5.1.3. I grandi assenti

5.1.3.1. Food & Beverage

Nel 2019, le esportazioni del Nord Est nel comparto Food (Gruppi ATECO 2007: CA101, CA102, CA103, CA104, CA105, CA106, CA108) verso il Far East ammontano a 467,8 milioni di Euro, pari al 3,6% del totale delle esportazioni del Nord Est verso il Far East.

I Piatti preparati, prodotti in carne e prodotti da forno sono i più esportati e rappresentano assieme il 72,2% del totale delle esportazioni.

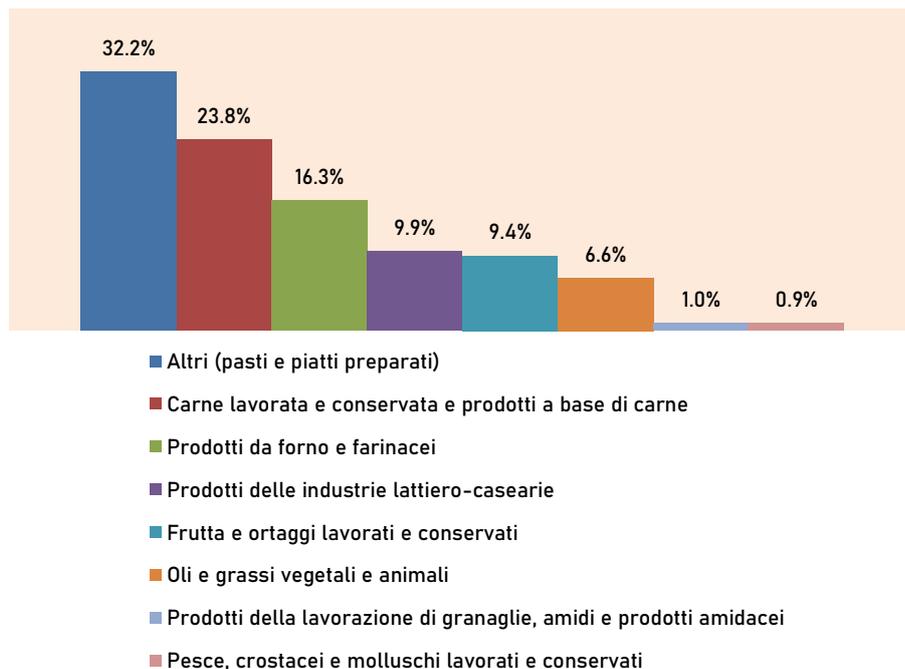


Figura 82: ripartizione per Gruppo merceologico delle esportazioni del settore Food del Nord Est verso Far East, anno 2019, elaborazione su dati ISTAT.

Il principale Paese di destinazione è il Giappone, che assorbe il 33,1% delle esportazioni, seguito da Corea del Sud, Cina ed Hong Kong.

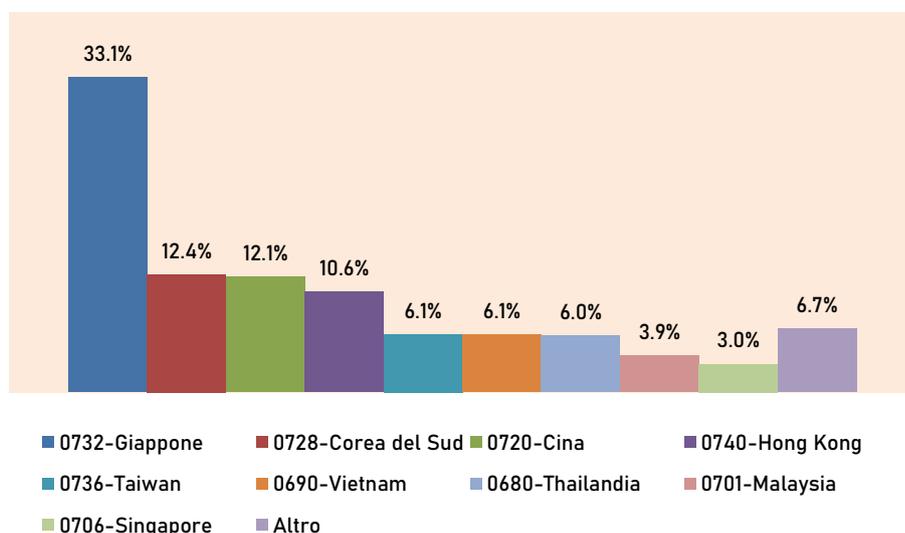


Figura 83: ripartizione delle esportazioni Food per i principali Paesi di destinazione nel Far East, anno 2019, elaborazione su dati ISTAT.

Il Far East esprime un'ampia e crescente Domanda del settore Food, in un contesto culinario che, sebbene distante da quello italiano, è considerevolmente variegato nei gusti e nelle esigenze. Si tratta di un mercato in cui la classe media esprime una forte sensibilità per la sicurezza alimentare, tuttavia al Far East è dedicato solo il 4% delle esportazioni del comparto Food del Nord Est in tutto il Mondo.

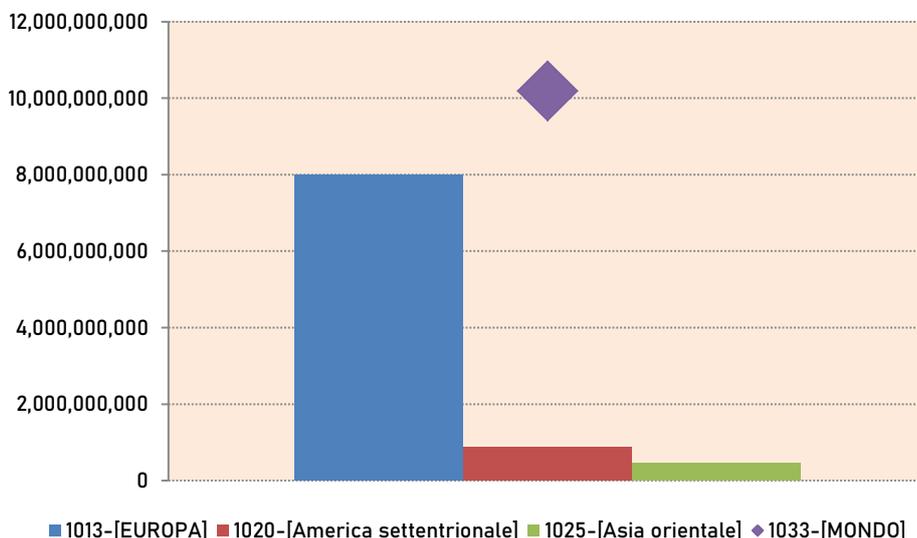


Figura 84: esportazioni Food del Nord Est verso Europa, America settentrionale e Far East, anno 2019, valori in Euro, elaborazione su dati ISTAT.

Nel 2019, le esportazioni italiane del comparto Beverage (Gruppi ATECO 2007: CA120) verso il Far East ammontano a 543 milioni di Euro, 80,9% è vino da uve, 8,3% sono acqua e bevande analcoliche, 7,2% sono liquori, 2,1% birra e 1,5% e fatto da sidro ed altri vini di frutta, bevande fermentate non distillate e malto.

Le esportazioni del settore Beverage di tutto il Nord Est verso il Far East ammontano a 153 milioni di Euro, pari all'1,2% del totale delle esportazioni del Nord Est verso il Far East.

Giappone e Cina sono i principali Paesi destinatari, rispettivamente con una quota del 38,5% (58,9 milioni di Euro) e del 33,1% (50,6 milioni di Euro).

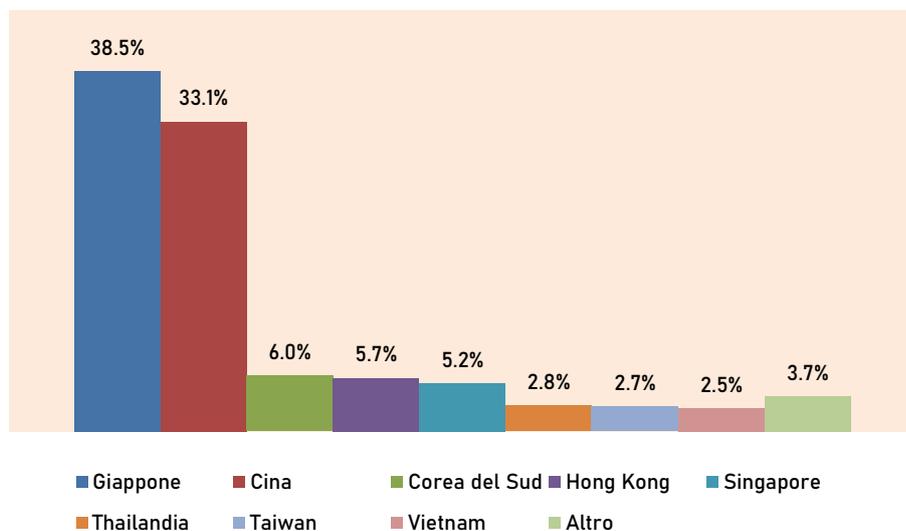


Figura 85: ripartizione delle esportazioni Beverage per i principali Paesi di destinazione nel Far East, anno 2019, elaborazione su dati ISTAT.

La Cina è il primo mercato al mondo di vino rosso fermo ed in generale tutto il Far East sta diventando sensibile sia ai vini fermi che ai vini spumanti, eppure al Far East viene dedicato solo il 4% delle esportazioni del comparto Beverage del Nord Est in tutto il Mondo.

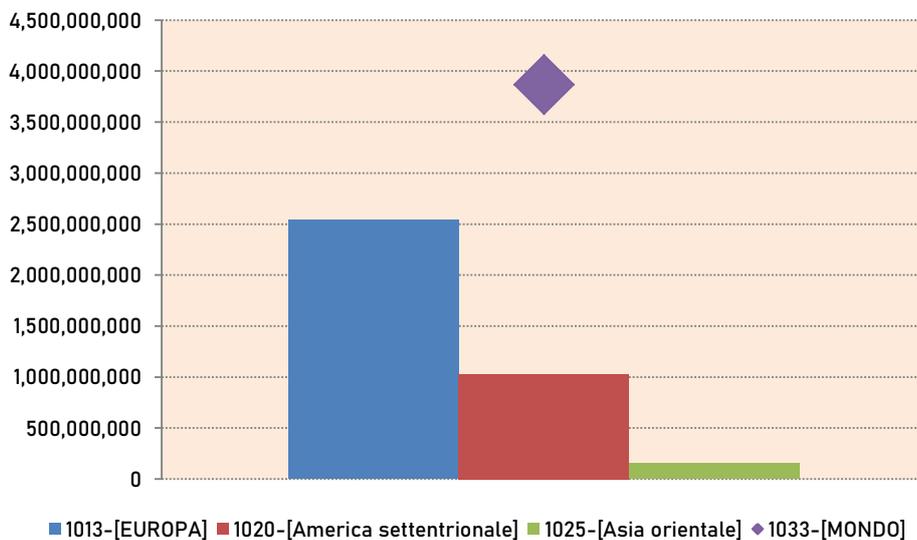


Figura 86: esportazioni beverage del Nord Est verso Europa, America settentrionale e Far East, anno 2019, valori in Euro, elaborazione su dati ISTAT.

Il Comparto industriale “Food & Beverage” del Nord Est è composto da più di 9.300 aziende con oltre 132.000 addetti, di cui un po’ più della metà presso la media e la grande industria di settore.

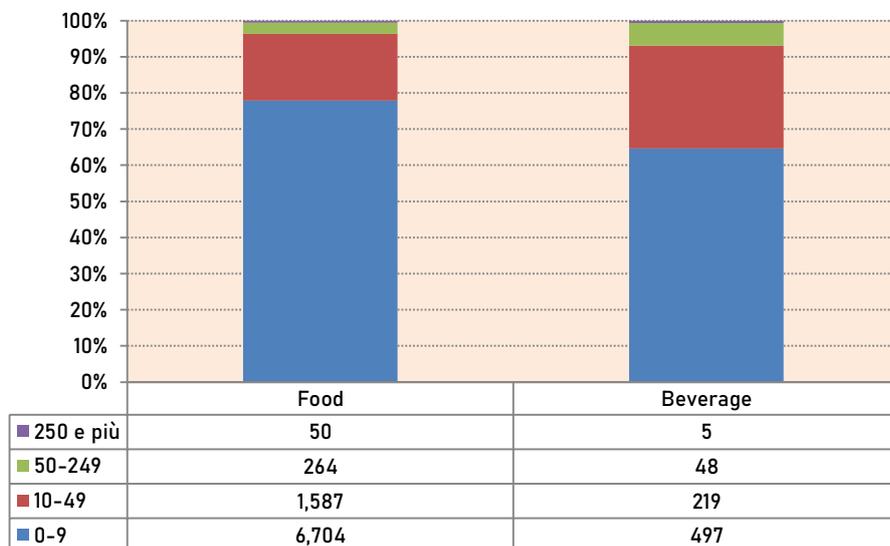


Figura 87: consistenza numerica per classe di addetti delle imprese nel settore Food & Beverage nel Nord Est, anno 2018, elaborazione su dati ISTAT.

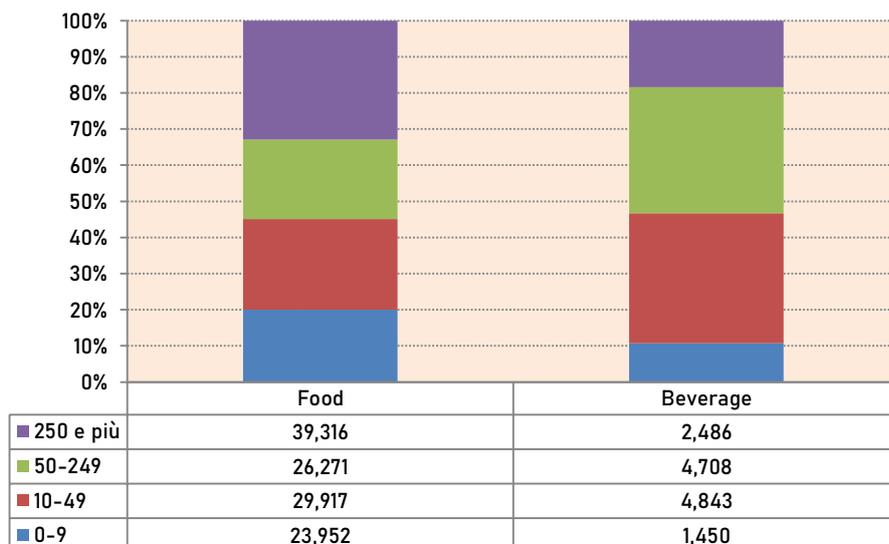


Figura 88: numero di lavoratori per classe di addetti delle imprese nel settore Food & Beverage del Nord Est, anno 2018, elaborazione su dati ISTAT.

Secondo la banca dati "REPRINT, ICE - Politecnico di Milano", nel 2015, le società nel Far East partecipate dalle aziende del Nord Est erano in tutto 15, per un totale di 714 addetti.

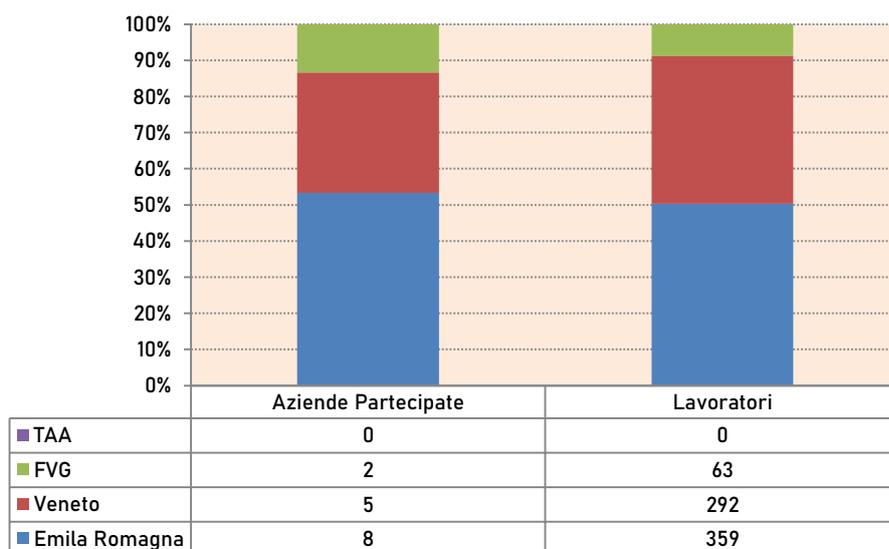


Figura 89: numero di aziende del Far East partecipate da imprese del Veneto e dell'Emilia Romagna nel settore Food & Beverage, anno 2015, elaborazione su dati ICE.

5.1.3.3. Mobili

Nel 2019, le esportazioni del Nord Est nel Settore Mobili verso il Far East ammontano a 263,2 milioni di Euro, pari al 2,6% del totale delle esportazioni del Nord Est verso il Far East.

Le Importazioni sono pari a 237,3 Milioni di Euro, chiudendo gli scambi commerciali con un saldo positivo per 25,9 milioni di Euro.

Con Corea del Sud, Giappone ed Hong Kong il rapporto è quasi esclusivamente in export, mentre per Cina e Vietnam il rapporto è prevalentemente in Import.

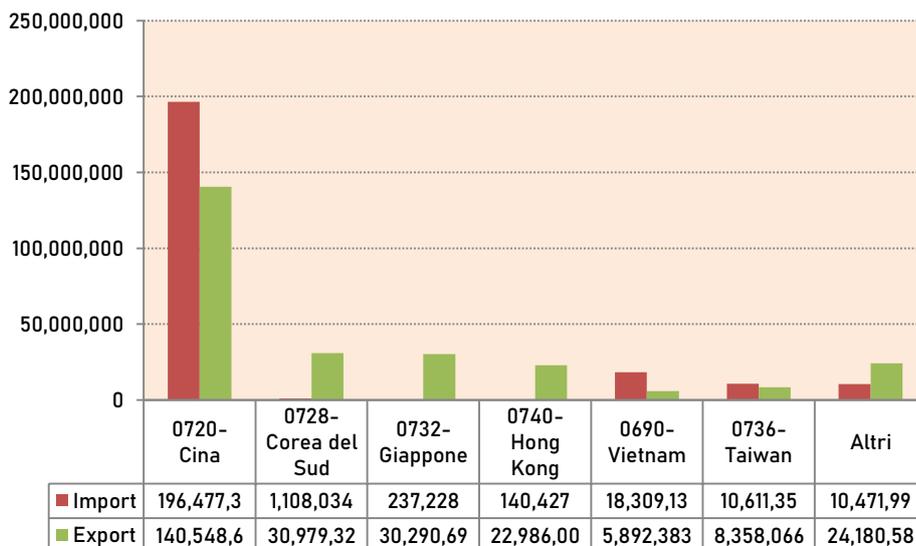


Figura 90: ripartizione di esportazioni ed importazioni del Nord Est nel settore Mobili per Paese del Far East, anno 2019, elaborazione su dati ISTAT.

Veneto e Friuli Venezia Giulia sono esportatori netti, mentre Emilia Romagna e Trentino Alto Adige sono importatori netti.

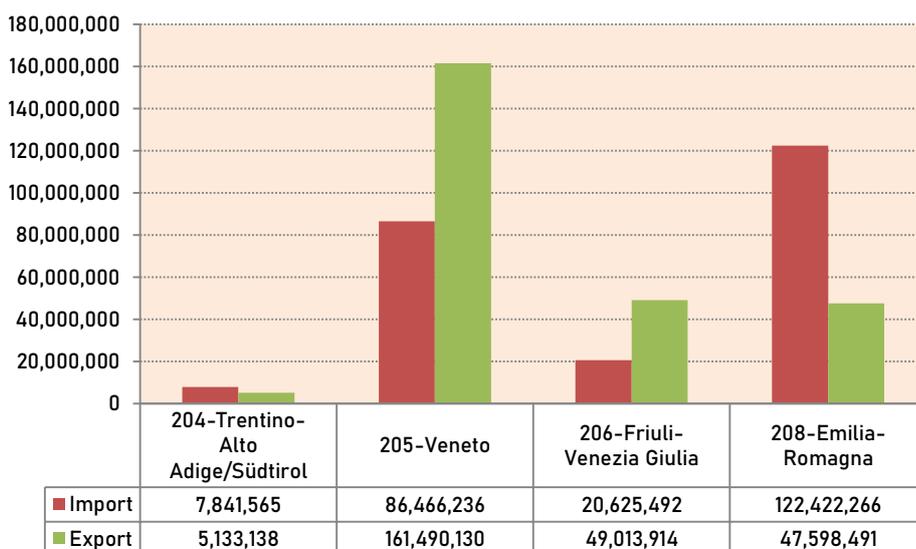


Figura 91: ripartizione di esportazioni ed importazioni con il Far East per Regione del Nord Est, anno 2019, elaborazione su dati ISTAT.

L'Italia è il Paese noto prima di tutto per il Design, in Oriente come nel resto del Mondo. Il Nord Est è una delle principali aree di produzione dei mobili e del sistema casa d'Europa. Cina ed i Paesi ASEAN stanno ancora vivendo un boom edilizio senza uguali in tutto il Mondo, questo ha creato uno spazio di mercato enorme per tutto il sistema casa e l'arredamento, ciò nonostante le imprese del Nord Est considerano quest'area prevalentemente come fonte di approvvigionamento e vi riservano appena il 5,2% delle esportazioni di settore in tutto il Mondo.

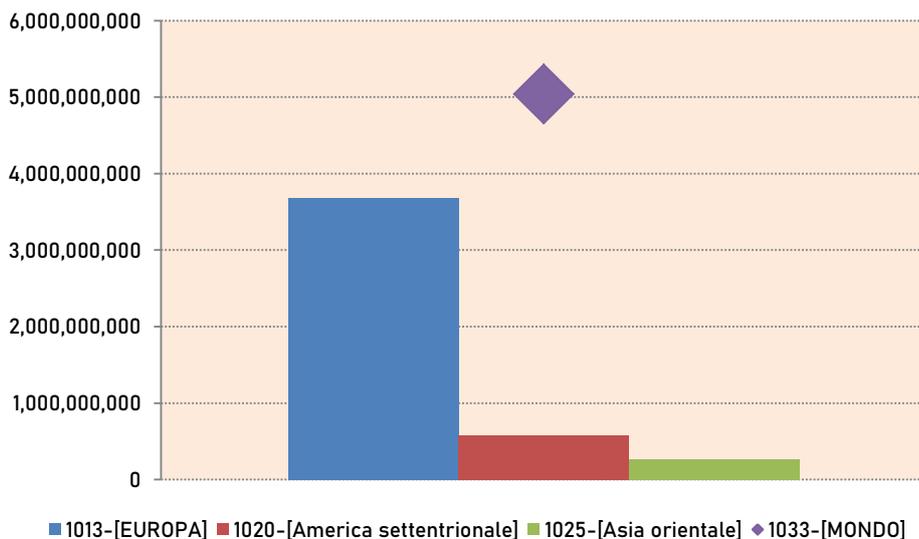


Figura 92: esportazioni del settore Mobili del Nord Est verso Europa, America settentrionale e Far East, anno 2019, valori in Euro, elaborazione su dati ISTAT.

Il Settore industriale dei Mobili del Nord Est è composto da 5940 aziende con quasi 56.400 addetti di cui un po' più della metà presso la micro e piccola industria di settore.

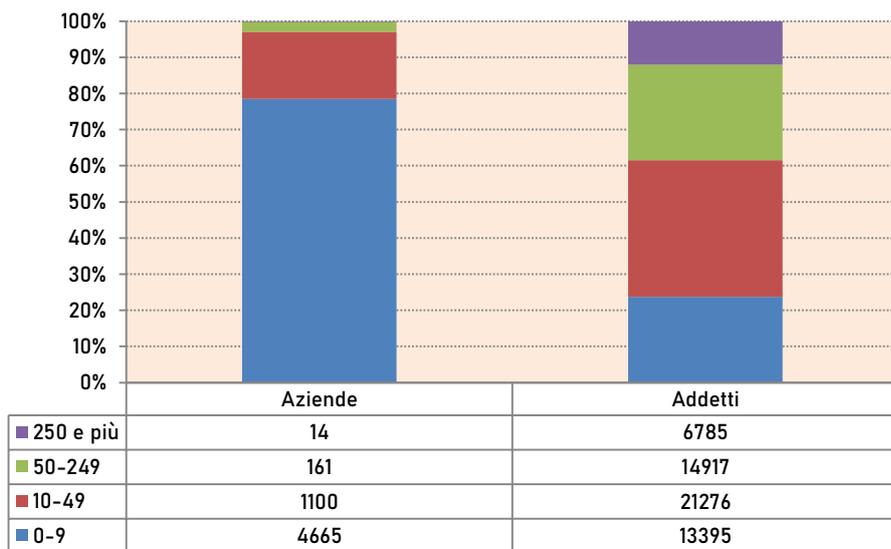


Figura 93: consistenze numeriche per classe di addetti delle imprese nel settore Food & Beverage nel Nord Est, anno 2018, elaborazione su dati ISTAT.

Secondo la banca dati "REPRINT, ICE - Politecnico di Milano", nel 2015, le società nel Far East partecipate dalle aziende del Nord Est erano in tutto 8, per un totale di 361 addetti.

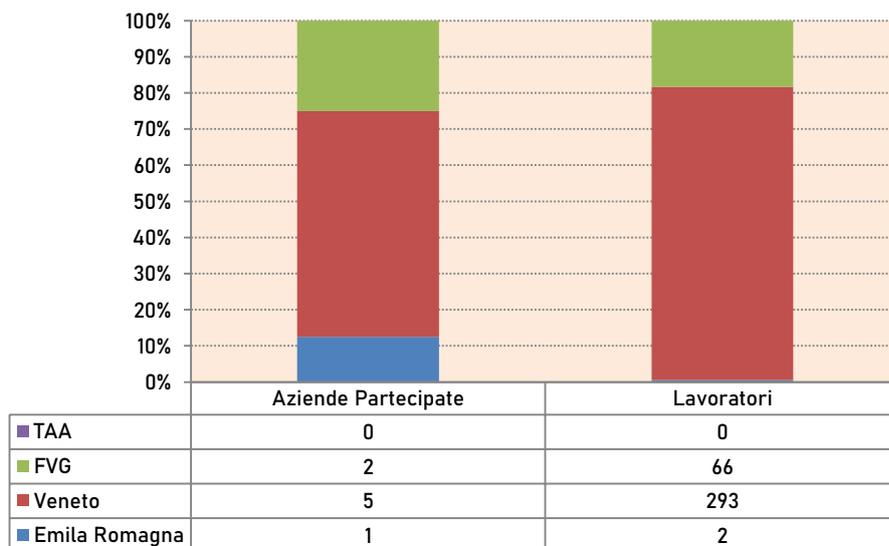


Figura 94: numero di aziende del Far East partecipate da imprese del Veneto e dell'Emilia Romagna nel settore Mobili, anno 2015, elaborazione su dati ICE.

5.2. Fattori di competitività

5.2.1. Criticità e potenzialità

Il flusso di export dal Nord Est al Far East è dominato dai Beni Strumentali, in particolare il settore dei macchinari più complessi e a più alto valore aggiunto; per quanto riguarda il settore dei Beni di Consumo, l'unico settore che registra un significativo posizionamento di mercato è quello dell'Automotive, mentre i settori tradizionali del "Made in Italy", Tessile-Moda, Arredamento e Food & Beverage faticano a farsi spazio, nonostante il Far East sia proprio una delle basi di approvvigionamento.

Tanto nel settore dei Beni Strumentali, quanto in quello dei Beni di Consumo, i flussi di import ed export risultano regolati da legami deboli, come testimoniato sia dall'incidenza praticamente inesistente del Traffico di Perfezionamento sul totale degli scambi commerciali, sia dal ridottissimo volume di Investimenti Diretti all'Estero, relativamente alle partecipazioni in imprese locali.

Il Nord Est dimostra una spiccata preferenza per l'export con termine di resa "Ex Works" (sopra il 70% di preferenza), ritenendo la cura della logistica e della distribuzione un costo e non un servizio che apporta valore aggiunto. La ricerca di Alessandro Panaro rileva anche che le aziende del Nord Est spesso ignorano quali sono i porti di destinazione e di partenza delle merci nel Far East.

Anche i corridoi logistici appaiono poco chiari, c'è una differenza di comportamento delle aziende Venete, che guardano principalmente ai porti di Venezia e di Genova, rispetto a quelle dell'Emilia Romagna, che guardano esclusivamente ai porti della costa Tirrenica. Il Porto di Trieste, nonostante i collegamenti diretti con il Far East, rimane una piattaforma intermodale principalmente a servizio delle connessioni con il centro Europa e l'Est Europa. In sostanza, nel Nord Est non esiste una piattaforma logistica che razionalizzi i corridoi logistici da e per il Far East.

Il comportamento delle imprese dell'Emilia Romagna si distingue da quelle del Veneto non solo nel percorso logistico, ma anche nell'attitudine complessiva nei confronti del Far East, con un export sempre più aggressivo che tende a sostituire le posizioni delle imprese venete; non si tratta, però, di una sorta di competizione interna, quanto piuttosto di un fenomeno di riduzione della presenza veneta nel Far East, che viene colmata dall'intraprendenza delle imprese emiliano-romagnole.

I settori leader di interscambio (Meccanica, Automotive, Tessile-Moda e Biomedicale) hanno strutture abbastanza simili tra Emilia Romagna e Veneto, con una concentrazione leggermente maggiore di Media e Grande Industria in Emilia Romagna rispetto al Veneto.

Il degrado delle esportazioni venete verso il Far East, quindi, non è imputabile alle condizioni generali di mercato, né alla struttura dimensionale dell'industria. Le dinamiche di import ed export, per il solo settore Tessile-Moda, potrebbero far pensare ad una fase di Reshoring, ma nel complesso, tenendo anche in considerazione la crescita del mercato orientale, è un fatto che le imprese Venete non solo stanno operando ben al di sotto del loro potenziale in export, ma stanno anche retrocedendo dalle loro posizioni di presidio del mercato dell'Asia orientale.

Se le imprese Venete avessero operato con le stesse performance del 2016 o avessero seguito l'andamento delle performance dell'Emilia Romagna, l'export nel 2019 sarebbe stato più alto in una forbice tra i 917,7 milioni ed i 2,25 miliardi di Euro¹¹.

E' evidente la mancanza di spinta dei settori Food & Beverage e Arredamento, che potrebbero avere grandi spazi di sviluppo, ma che rimangono tanto contenuti da essere quasi trascurabili, sia in proporzione all'Export di settore verso altre destinazioni, sia in proporzione al totale dell'export verso Far East. In questi settori, rispetto a Meccanica, Automotive e Biomedicale, la struttura dimensionale dell'industria vede una maggiore concentrazione verso la piccola e micro industria: il fattore dimensionale incide sulla competitività.

I casi studio affrontati nel capitolo 4 rappresentano due estremi: da una parte quello di Philip Morris, che attraverso una filiera integrata ed un chiaro obiettivo di mercato, nel giro di due anni crea un flusso di export di prodotti in tabacco che pesa il 7,6% di tutte le esportazioni del Nord Est verso il Far East, dall'altro quello del Distretto del Prosecco, che pur avendo la concreta possibilità di conseguire il controllo della nicchia dei vini spumanti in Cina, solo nel 2019 cede quasi 13 milioni di Euro di vendite ad altri produttori di vini spumanti italiani, per via dell'atteggiamento destrutturato con cui affronta il mercato.

Per quanto riguarda il settore dei Beni di Consumo (in particolare quelli di largo consumo), esclusi Corea del Sud e Giappone, che sono mercati maturi e consolidati, gli altri Paesi del Far East, a partire dalla Cina, stanno vivendo una crescita strutturale e molto robusta, tanto che, a differenza dei mercati tradizionali del Nord Est (Europa e Stati Uniti), i distributori non hanno il problema di investire per mantenere le quote di mercato, bensì hanno il problema di dover investire per adeguare la propria capacità di delivery (consegna).

I distributori, da una parte, non hanno particolari esigenze di diversificazione del loro portafoglio di prodotti, che privilegia marchi che hanno una loro propria visibilità, la cui promozione rimane in capo al proprietario del marchio stesso, dall'altra necessitano di fornitori che siano in grado di consegnare i prodotti in quantità, tempestivamente e nei luoghi in cui stanno sviluppando la loro presenza.

L'esplosione delle vendite on-line, molto più marcata nei mercati del Far East che in Europa e negli Stati Uniti (in Cina le vendite online hanno superato il 50% delle vendite totali), sembra poter avvicinare i produttori ai consumatori, ma in realtà non risolve né la questione della promozione, che nel Far East è molto peculiare, né tanto meno quello dell'infrastruttura logistica, tenendo in considerazione che i consumatori sono orientati a comprare soprattutto prodotti con consegna fino a tre giorni dall'ordine.

I Paesi del Far East, sono, quindi, mercati in cui, per accedere in modo stabile, è necessario investire in promozione e logistica distributiva, richiedendo investimenti strutturati.

Per quanto riguarda i Beni Strumentali, la presenza in loco può essere necessaria per esigenze di installazione, manutenzione ed assistenza, può essere necessaria perché alcuni settori sono dichiarati di carattere strategico, per cui i fornitori stranieri sono obbligati a passare attraverso Joint Venture con imprese locali, oppure perché, per alcuni settori, l'acquisto di determinati beni è di competenza pubblica, secondo normative locali che possono richiedere una certa quota di contenuto locale (la normativa cinese per l'approvvigionamento pubblico prevede esplicitamente che l'acquisto sia "Made in China", salvo che il prodotto o servizio non sia disponibile nel mercato cinese).

¹¹ Proiezione calcolata, nel caso del valore minimo, prendendo in considerazione i soli settori Meccanica, Tessile-Moda e Biomedicale, nel caso del valore massimo prendendo in considerazione tutti i settori manifatturieri.

Per comprendere quale possa essere l'impatto potenziale a cui può condurre la costruzione di una presenza strutturata, basta pensare che se, nel 2019, il rapporto tra Import ed Export tra Nord Est e Far East fosse stato lo stesso di quello con il Nord America, le esportazioni verso Far East avrebbero dovuto essere 6,3 volte maggiori, per un importo di 107,2 miliardi (invece di circa 17), praticamente quanto esportato in Europa (107,1 miliardi di Euro).

Dal momento che l'attuale numero di consumatori a reddito medio-alto del Far East è simile al numero di abitanti dell'Unione Europea, si tratta di un volume di Export già potenzialmente assorbibile.

Un export a 107,2 miliardi con il Far East rappresenterebbe un aumento del 60,2% dell'Export totale del settore Manifatturiero del Nord Est. Secondo i dati ISTAT, nel periodo tra il 2015 ed il 2018, il fatturato manifatturiero è generato per il 48,1% dai mercati esteri e per il restante 51,9% dal mercato nazionale, l'aumento del 60,2% dell'Export implicherebbe che il fatturato manifatturiero verrebbe generato al 76,9% dai mercati esteri e per il restante 23,1% dal mercato nazionale.

Un tale aumento dell'Export è, indubbiamente, un obiettivo attualmente non raggiungibile, ma non tanto per le condizioni del mercato del Far East, quanto piuttosto per il livello di strutturazione e di organizzazione delle filiere delle imprese del Nord Est; rimane, comunque, dimostrato che il potenziale di crescita non si calcola sulla base di punti percentuali, ma su fattori di moltiplicazione rispetto all'attuale flusso.

Una presenza strutturata è tanto necessaria, quanto difficile da realizzare, per due ordini di motivi:

- la frammentazione del tessuto produttivo del Nord Est, che in particolare nei settori dei beni di largo consumo vede una soverchiante presenza di Medie, Piccole e Micro imprese, che non hanno né leva finanziaria né management adeguatamente preparato ad affrontare un mercato tanto distante e culturalmente differente,
- la necessità di stabilire un dialogo con sistemi economici eterogenei, in cui i Soggetti di controparte possono rispondere ad un sistema di interesse Pubblico, laddove in Europa appartengono ad un mercato interamente privatizzato.

5.2.2. La necessità di piattaforme logistico-distributive per le PMI

Il mercato asiatico si contraddistingue per la grande diffusione dell'e-commerce, sia per il settore B2C (Business to Consumer) che per il settore B2B (Business to Business).

Per quanto riguarda le vendite dei beni di consumo, le vendite on-line possono beneficiare del regime "cross-border", una modalità particolarmente normata in Cina, ma utilizzabile in diverse forme anche negli altri Paesi, con cui un venditore straniero può vendere direttamente al consumatore finale nello Stato di destinazione.

Con i dovuti distinguo da Paese a Paese e da Settore a Settore, la vendita "cross-border" può esimere il venditore dall'adempimento di obblighi di certificazione ed etichettatura del prodotto secondo le normative del Paese di destinazione, oltre a godere di trattamenti doganali semplificati o addirittura di esenzione daziaria.

La modalità cross-border presenta, però, significative limitazioni, in primo luogo l'impossibilità di estendere le vendite a Soggetti economici (distributori, HORECA, ecc.) e limiti agli importi delle transazioni imposti ai consumatori; in ogni caso, si tratta di uno strumento che implica un utilizzo esperto nell'ambito di un piano vendite strutturato.

Per quanto sia pervasivo, il mercato on-line nel Far East, in particolare in Cina, si rivolge ad un pubblico estremamente cauto, che affronta l'esperienza di acquisto con un processo che include diversi passaggi di verifica ed è fortemente orientato ai marchi largamente conosciuti.

Una vetrina su uno degli innumerevoli marketplace a disposizione rimane sostanzialmente priva di visitatori senza un adeguato programma di promozione, che passa attraverso un sapiente utilizzo di tecniche di social marketing, che vanno preferibilmente gestite da esperti locali.

La vendita cross-border, inoltre, non risolve la complessità dell'organizzazione logistica. Ad esempio, i consumatori cinesi sono portati ad effettuare acquisti con consegna preferibilmente in giornata e, comunque, entro tre giorni dall'ordine, difficilmente prenderanno in considerazione l'acquisto che deve attendere i tempi di una consegna via nave o i costi di una consegna via aerea, imponendo al produttore il problema di come organizzare la rotazione delle scorte in magazzini di prossimità o presso hub logistici locali: non è un caso, infatti, che, in Cina, il regime "cross-border" è associato proprio alla promozione delle Free Trade Zone.

Per stabilire una presenza strutturata nel Far East, la vendita "cross-border" può essere utilizzata come un passaggio nell'ambito di un percorso più complesso, dove il punto di arrivo è la gestione del processo attraverso la modalità ordinaria, detta "general trade", all'interno della quale va compiutamente definita una vera e propria gestione dei canali distributivi e del piano di marketing.

Il fatto che le imprese del Nord Est esportano preferibilmente Ex Works spiega anche il motivo per cui il mercato di riferimento rimane quello europeo: l'organizzazione della distribuzione tramite canale indiretto (distributori e wholesaler) è relativamente semplice dal punto di vista logistico, inoltre la vicinanza geografica permette un facile consolidamento di rapporti fidelizzati, che permette di configurare in modo flessibile la produzione secondo le esigenze dei clienti.

In confronto a quella italiana, l'industria tedesca ha un tessuto di PMI proporzionalmente ridotto rispetto alla Grande Industria: in Italia, infatti, il 52% della forza lavoro è occupato nelle imprese con meno di 50 dipendenti, mentre in Germania il 58% della forza lavoro è impiegato nella Grande Industria. La configurazione del tessuto industriale tedesco ne agevola gli investimenti all'estero, che sono organizzati attorno a filiere strutturate, le cui imprese leader hanno anche adeguate leve finanziarie e capacità gestionali.

In paragone alla Germania, il ruolo della Grande Industria italiana come leader di filiera è molto ridotto, quasi inesistente: il tessuto industriale italiano (e quello del Nord Est in particolare) risponde più ad una logica di imprenditoria diffusa e distribuita con alcune concentrazioni settoriali per aree geografiche, i cosiddetti Distretti e Cluster. La configurazione del tessuto industriale italiano presenta aspetti positivi in merito a flessibilità, orientamento al cliente e gestione snella dei processi (lean manufacturing), ma la mancanza di un numero adeguato di imprese leader rende impossibile immaginare un percorso di internazionalizzazione di intere filiere attraverso il ricorso ad un adeguato livello di Investimenti Diretti all'Estero.

Considerando la complessità organizzativa, le differenze normative, culturali e linguistiche e considerando la lontananza e l'estensione territoriale, la realizzazione di un sistema distributivo per il Far East richiede investimenti diretti e capacità non certo alla portata della massa delle PMI del Nord Est, limitando fortemente la possibilità di connettere la Domanda del Far East con l'Offerta del Nord Est, anche se, potenzialmente, avrebbero largo spazio d'incontro.

Se la struttura industriale è distribuita, la strategia di espansione all'esterno deve adottare una logica ad "alveare": la costruzione di un percorso di imprenditorialità collettiva, dove le imprese si aggregano in consorzi export, in grado di far funzionare piattaforme logistico-distributive, eventualmente costituite in un ambito misto pubblico-privato.

I Consorzi Export sono i Soggetti Amministrativi che governano il processo. Fungono da aggregatori delle PMI e da erogatori "one-stop" di tutti i servizi di export, strutturando anche

l'attività di promozione di “canale”, cioè quel complesso di attività di comunicazione e promozione necessario a dare visibilità e credibilità alla piattaforma, su cui le singole aziende possono innestarsi con i propri programmi.

I Consorzi Export costruiscono i veicoli giuridici che mettono in grado le singole imprese di vendere nei mercati di destinazione, tipicamente costituendo, in proprietà esclusiva o in joint venture con partner locali, le società controllate che agiscono da importatori nel mercato di destinazione, assolvendo gli obblighi doganali e di legge. In questo modo, il prodotto viene ceduto dalla PMI eventualmente anche con un termine di resa “Ex Works”, ma viene reso disponibile sul mercato di destinazione con il termine di resa più appropriato, di caso in caso, per mantenere il più possibile il valore aggiunto nell’ambito della filiera italiana.

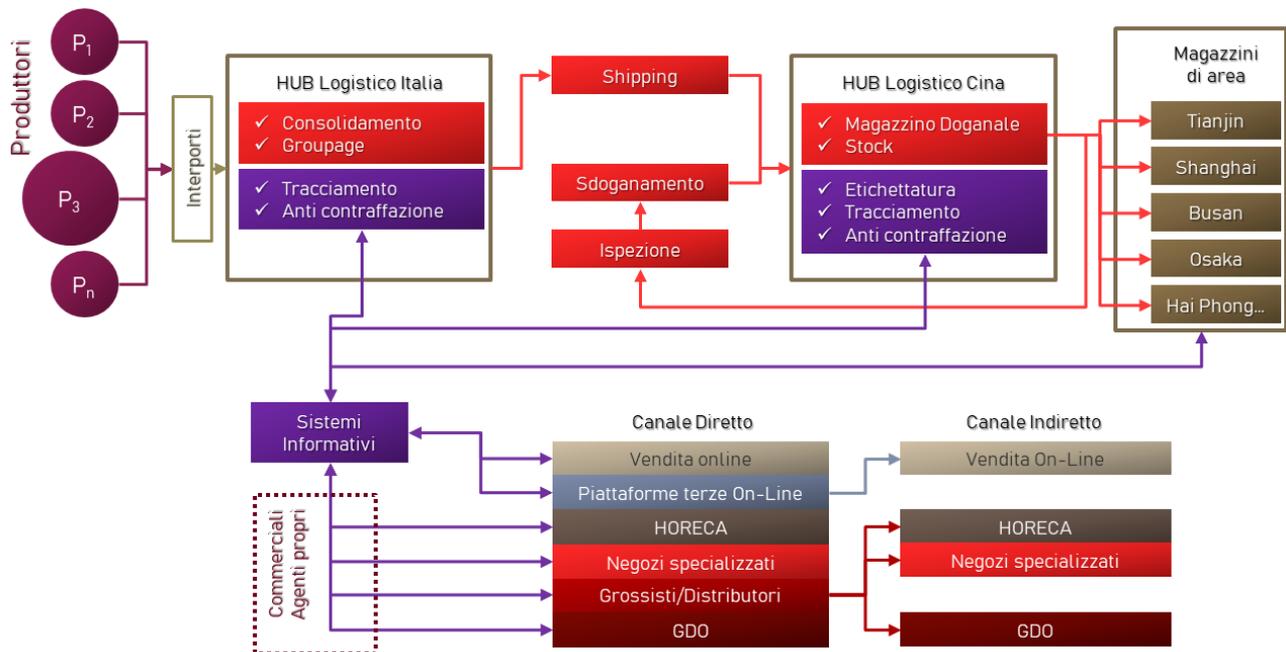


Figura 95: esempio di modello logico di una piattaforma logistico-distributiva per i beni di consumo.

I Consorzi Export possono anche non essere necessariamente proprietari delle Piattaforme logistico-distributive, che a loro volta possono essere di proprietà di società di Asset Management costituite ad-hoc tra investitori industriali e finanziari.

Le Piattaforme logistico-distributive hanno una componente materiale ed una immateriale.

- La componente materiale si articola attorno alla gestione di magazzini che, nel versante italiano, sono in grado di raccogliere le merci in modo capillare ed alimentare, nel versante estero, un sistema di HUB che a loro volta convogliano le merci verso il destinatario finale o verso magazzini di prossimità. La componente materiale comprende anche macchinari e data center che consentono di governare i processi e gestire la componente immateriale.
- La componente immateriale riguarda il complesso di servizi necessari non solo alla gestione logistica, ma anche e soprattutto a rendere i prodotti compatibili ed appetibili rispetto ai mercati di destinazione, con particolare attenzione a rintracciabilità di prodotto ed anti-contraffazione, etichettatura, packaging e certificazioni di prodotto. L’architettura dei sistemi informativi deve gestire le scorte negli interfacciamenti con i vari sistemi di e-commerce e social sharing (che soprattutto in Cina sono strettamente integrati), gestendo anche listini differenziati.

Le Piattaforme logistico-distributive sono, quindi, l'hardware ed il software necessari al funzionamento dei Consorzi Export.

Per parte italiana, il meccanismo delle piattaforme logistico-distributive già in parte esiste, basta pensare al ruolo che gli Interporti possono avere per l'export, ma è evidente la mancanza di coordinamento dei piani di sviluppo che coinvolgano le tre aree portuali dell'Alto Adriatico e, almeno, i maggiori interporti delle quattro Regioni; mancano, inoltre, gli investimenti corrispondenti nei mercati di destinazione nel Far East.

5.2.1. La necessità dei programmi di cooperazione economica

Creare infrastrutture logistico-distributive è condizione necessaria per accedere in modo efficace ai mercati del Far East, ma non è condizione sufficiente.

Le PMI del Nord Est non sono adeguatamente strutturate dal punto di vista delle capacità gestionali interne, della conoscenza dei mercati di destinazione e di capacità di sviluppare relazioni.

Va affrontato un percorso sistemico di Capacity Building del tessuto industriale del Nord Est, per fare in modo che sia in grado di dialogare col mercato asiatico ed adattarsi alle esigenze delle differenti tipologie di clientele.

Le differenze culturali, che portano a rispondere ad esigenze simili con soluzioni diverse, influiscono in modo profondo sulla possibilità di trovare punti di contatto tra Domanda e Offerta, per questo motivo è necessario creare percorso di accompagnamento che agiscano da ponte tra Nord Est e Far East.

Si tratta di percorsi che hanno impatti all'interno delle aziende, influenzando sia sugli aspetti commerciali che su quelli di prodotto e di processo, ma hanno impatti anche nel contesto delle relazioni bilaterali tra il Nord Est ed i vari Territori di destinazione.

Tali percorsi sono definiti nell'ambito di programmi di cooperazione economica che, nell'arco di un medio – lungo periodo (dai 36 ai 60 mesi), integrano diversi aspetti:

- formazione manageriale e le attività di trasferimento di competenze, di innovazione e di trasferimento tecnologico per le misure di adattamento delle imprese ai mercati di destinazione;
- azioni di business match-making, per avvicinare le imprese del Nord Est a soggetti di controparte nell'Asia orientale, in particolare per le attività B2B (Business to Business) e B2G (Business to Government);
- azioni di diplomazia commerciale, per influire sulle condizioni di mercato e di investimento.

I Programmi di cooperazione economica richiedono il partenariato Pubblico-Privato ed un coordinamento pubblico a livello macro-regionale, con misure di supporto Pubblico, sia di tipo finanziario che di tipo non-finanziario, configurate per supportare azioni più di tipo strutturale che estemporanee.

Per esempio, il supporto finanziario alla promozione dovrebbe essere rivolto in misura minoritaria alle azioni delle singole aziende, a favore di programmi di aggregazione di media durata, gestiti da Consorzi Export, Organizzazioni di Cluster, Associazioni di Categoria, ecc.

Allo stesso modo, il finanziamento delle attività formative per occupati dovrebbe privilegiare l'affiancamento a programmi di accompagnamento attivo delle imprese, in modo tale che l'attività

formativa sia propedeutica ad un percorso complessivo che venga assistito e monitorato anche nelle sue fasi di sviluppo e follow-up.

Fondamentale il supporto delle spese in conto capitale per la costituzione delle piattaforme logistico-distributive nei Paesi del Far East, nelle quali la partecipazione Pubblica rappresenta anche un forte stimolo all'attrazione degli investitori istituzionali dei Paesi di Destinazione.

Tra le misure non di tipo finanziario (ma che comunque necessitano di un budget di spesa), l'accompagnamento delle Pubbliche Amministrazioni nel dialogo con le parti Pubbliche nei Paesi di destinazione, molti dei quali hanno un assetto amministrativo in cui l'intervento statale è ancora dominante anche negli investimenti industriali e nella gestione degli acquisti.

Tenendo in considerazione le limitazioni ai viaggi imposte dall'emergenza sanitaria Covid-19, che dureranno probabilmente fino al 2023, e, comunque, l'opportunità di evitare viaggi il cui costo in termini di impegno finanziario e fatica è evitabile in fasi preliminari di approccio al mercato, le attività di business match-making devono essere organizzate, da una parte, cercando di gestire almeno gli incontri preliminari il più possibile da remoto, con strumenti di videoconferenza e web meeting, dall'altra strutturando un accompagnamento attivo delle aziende e delle loro controparti, attraverso una serie di fasi pianificate che consentono di rendere il più concreto possibile l'incontro tra Soggetti di controparte.

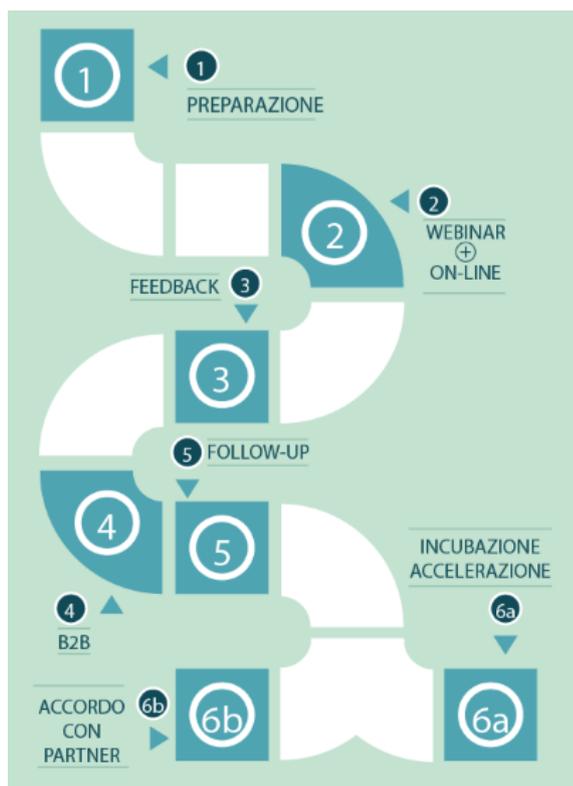


Figura 96: esempio di percorso di accompagnamento per attività di business match-making.

1. Preparazione: valutazione dell'impresa italiana, degli obiettivi che intende raggiungere e del suo potenziale, con predisposizione di una presentazione, secondo format specifici, da sottoporre alle controparti nei Paesi di destinazione.

2. Webinar e pubblicazioni on-line: pubblicazione dei profili aziendali e di schede di prodotti e servizi, con un approccio il più possibile omni-channel. Assieme alle Organizzazioni di controparte nei Paesi di destinazione, va pianificato un programma di webinar e va avviata una selezione di aziende ed organizzazioni dei mercati di destinazione, facendo loro visionare le informazioni on-line e facendole partecipare ai webinar. In molti casi, è necessario predisporre il servizio di interpretariato per superare la barriera linguistica.

3. Gestione Feedback: le Organizzazioni di controparte devono farsi carico di intervistare i partecipanti ai webinar, chiedendo loro di esprimere un'opinione nel merito dei contenuti e di esprimere l'eventuale interesse ad un approfondimento. Le informazioni vanno raccolte in appositi Rapporti che assumono il valore di indagini di mercato.

4. Incontri "One-on-One": va definito un calendario di incontri via web, uno per ciascuno dei soggetti dei Paesi di destinazione che manifestato l'interesse ad un approfondimento; l'incontro deve essere gestito da un moderatore che deve fungere da mediatore culturale, per aiutare le parti a comprendersi reciprocamente. Se del caso, va predisposto il servizio di interpretariato.

5. Gestione dei Follow-up: le Organizzazioni di controparte devono contattare i partecipanti agli incontri "One-on-One", chiedendo loro di esprimere un'opinione in merito agli incontri svolti. Nel

caso venisse espresso l'interesse ad ulteriori approfondimenti, va definito un piano di attività per fissare ulteriori incontri e definire la documentazione necessaria. Questa fase termina quando i soggetti coinvolti decidono o di concludere il percorso per mancanza di interesse effettivo o di avviare una fase negoziale.

6. Fase negoziale: questa fase può condurre alla definizione di un accordo tra partner, nella forma di accordi di distribuzione, di licenza, produttivi o di definizione di una Joint Venture.

Indipendentemente dagli accordi, l'azienda italiana potrebbe valutare anche l'apertura di un ufficio di rappresentanza, fino alla costituzione di una società produttiva e/o commerciale o altre forme di Investimenti Diretti.

Accordi ed Investimenti Diretti possono essere supportati dalle Organizzazioni di controparte attraverso percorsi di incubazione o accelerazione, mentre gli accordi commerciali trovano supporto nelle piattaforme logistico-distributive.

Il Percorso di accompagnamento, inoltre, deve offrire il supporto necessario per l'inquadramento degli strumenti di tutela del patrimonio intellettuale ed industriale.

L'elaborazione di percorsi di questo tipo non sono possibili senza che vengano stabiliti programmi di cooperazione che coinvolgano soggetti organizzatori pubblici e privati sia nel Nord Est che nei Paesi del Far East, programmi che sono stati ritenuti particolarmente utili anche dalla Commissione Europea, che li ha sostenuti con appositi bandi nell'ambito del programma COSME per la competitività delle imprese e le PMI per il periodo 2014 - 2020.

Il Multiannual Financial Framework 2021 - 2027 della Commissione Europea prevede una razionalizzazione di diversi programmi di sviluppo dell'imprenditoria, pertanto il programma COSME non verrà rinnovato, ma la Commissione ha già dichiarato l'impegno ad includerne le misure nell'ambito del "Single Market Programme".

Inoltre, le attività di innovazione, ricerca e sviluppo e ricerca pre-competitiva possono trovare pieno spazio, attraverso il meccanismo delle Strategie di specializzazione intelligente regionali (S3), nell'ambito dei Piani Operativi Regionali e di Horizon Europe 2021 - 2027.



Camera di Commercio Italiana in Cina
中国意大利商会
China-Italy Chamber of Commerce

www.cameraitacina.com



www.chinadesk.it



www.legalmondo.com