



**LE RELAZIONI ECONOMICHE  
TRA L'ITALIA E IL MEDITERRANEO**

**RAPPORTO ANNUALE 2011**

GIANNINI EDITORE

La riproduzione del testo, anche parziale, non può essere effettuata senza l'autorizzazione di Studi e Ricerche per il Mezzogiorno.

I dati forniti sono aggiornati a ottobre 2011.

Editing, allestimento editoriale e composizione dei grafici e delle cartine, sono stati curati da *Raffaella QUAGLIETTA*.

Grafica di copertina *Ciro D'ORIANO*.

ISBN - 978-88-7431-552-9

2011 © Giannini Editore  
Napoli - via Cisterna dell'Olio, 6/b  
[www.gianninieditore.it](http://www.gianninieditore.it)



*Pubblicazione curata da*

*Studi e Ricerche per il Mezzogiorno*

## **GLI AUTORI**

Direttore della ricerca: Massimo DEANDREIS. Elaborazione della ricerca: Luca FORTE (Coordinatore), Anna Arianna BUONFANTI, Salvio CAPASSO, Filippo CHIESA, Raffaella DONNINI, Ennio FORTE, Giancarlo FRIGOLI, Alessandra LARICCHIA, Alessandro PANARO, Maria PARADISO, Dario RUGGIERO, Giuseppe RUSSO, Lucio SIVIERO. (Cfr. Notizie sugli autori a pag 205).

Il Capitolo II della Parte I del Rapporto “Le prospettive economiche e gli sviluppi politici dei paesi dell’area MENA” è stato curato dal Servizio Studi e Ricerche di INTESA SANPAOLO, Ufficio International Economics; Responsabile e coordinatore della nota, Gianluca SALSECCI.

## RINGRAZIAMENTI

Il Rapporto 2011 “Le Relazioni economiche tra l’Italia e il Mediterraneo” rientra in un ampio progetto web realizzato da SRM denominato “Osservatorio Permanente sull’Economia del Mediterraneo” che ha generato un portale specializzato, [www.srm-med.com](http://www.srm-med.com). Esso ha l’obiettivo di monitorare e studiare le dinamiche e l’impatto economico generati dalle relazioni che il nostro Paese ha con le Nazioni appartenenti al bacino del Mediterraneo. Tale progetto web è stato realizzato con il sostegno della COMPAGNIA DI SAN PAOLO cui va un particolare ringraziamento da parte di SRM e di tutti gli autori della ricerca.

Un ringraziamento al Servizio Studi e Ricerche di INTESA SANPAOLO, nella persona del Responsabile Dr. Gregorio DE FELICE ed a tutto lo staff di ricercatori, per aver collaborato all’elaborazione del Rapporto.

Un ringraziamento a tutte le entità (centri studi, associazioni di categoria, istituzioni, imprese) che hanno collaborato alla redazione del Rapporto e che collaborano alla realizzazione del progetto e/o appartengono al network di SRM, fornendo dati, statistiche, informazioni, notizie e preziosi consigli per migliorare e implementare il lavoro svolto, in particolare (in ordine alfabetico): ACCOA (Chambers of Commerce for Central Europe), ASSOCAMERESTERO, GMF-GERMAN MARSHALL FUND, ISTITUTO AFFARI INTERNAZIONALI, ISTITUTO PARALLELI, OECD LEED (Local Economic and Employment Development).

Un ringraziamento particolare ad ASSOPORTI con cui SRM ha siglato uno specifico protocollo d’intesa rivolto a elaborare studi congiunti tesi a valorizzare il sostegno del cluster marittimo nel bacino del Mediterraneo e il relativo impatto economico.

Si ringrazia per la collaborazione l’International Regulatory and Antitrust Affairs Intesa Sanpaolo Eurodesk, nella persona del Responsabile dell’ufficio Alessandra PERRAZZELLI.

Un ulteriore ringraziamento per la collaborazione a: Carmine Michael NAPPI.

La revisione tecnica dei testi in italiano ed in inglese è stata curata da Lucia SIMONETTI.

*Questo volume è dedicato al Presidente del Banco di Napoli Enzo Giustino  
per il costante impegno che, da tempo e con convinzione,  
egli pone a favore di una collocazione Euro Mediterranea dell'Italia e del Mezzogiorno,  
con un ringraziamento particolare per i preziosi stimoli che egli ci ha dato  
e che hanno consentito di avviare questo progetto di ricerca*



PREFAZIONE	11
INTRODUZIONE	13

**PARTE PRIMA**

**L'ECONOMIA, IL COMMERCIO E LE DINAMICHE DI SCAMBIO**

**CAPITOLO I - IL POSIZIONAMENTO ECONOMICO ITALIANO NEL BACINO DEL MEDITERRANEO**

1. Inquadramento del ruolo dell'Italia in rapporto ai suoi principali <i>competitors</i> europei	21
2. Il posizionamento del Mezzogiorno in rapporto alle altre macroregioni italiane	28
3. Focus: l'interscambio energetico	41
4. Una lettura geografica dei flussi	44

**CAPITOLO II - LE PROSPETTIVE ECONOMICHE E GLI SVILUPPI POLITICI DEI PAESI DELL'AREA MENA (a cura del Servizio Studi di Intesa Sanpaolo)**

Introduzione - La Primavera araba un anno dopo	55
1. Le prospettive economiche dei paesi dell'area MENA	57
2. Gli sviluppi politici	70
3. L'evoluzione dei rapporti con la UE	80

**PARTE SECONDA**

**FLUSSI FINANZIARI: I FONDI SOVRANI E LE RIMESSE DEGLI IMMIGRATI**

**CAPITOLO III - GLI INVESTIMENTI DEI FONDI SOVRANI DELL'AREA MENA IN EUROPA E IN ITALIA**

1. I Fondi Sovrani veicolo di investimento pubblico	87
2. Il potenziale di crescita dei Fondi Sovrani dell'area MENA	92
3. I principali Fondi MENA presenti in Italia e i margini di crescita	99
4. Cenni sui flussi di investimento pubblico dall'Europa verso l'Area	104

CAPITOLO IV - LE RIMESSE DEGLI IMMIGRATI COME FATTORE DI SVILUPPO PER IL NORD AFRICA

1. Emigrazione dal Nord Africa	107
2. Tipologie e caratteristiche delle rimesse degli immigrati	111
3. I flussi di rimesse verso il Nord Africa	116
4. Rimesse degli immigrati dall'Italia verso il Nord Africa	120
5. Costo e canali delle rimesse	127
6. Conclusioni	133

**PARTE TERZA**

**LE INFRASTRUTTURE NEL MEDITERRANEO:  
I TRASPORTI MARITTIMI, LA LOGISTICA E LE RETI ENERGETICHE**

CAPITOLO V - IL MEDITERRANEO AL CENTRO DEI FLUSSI DI TRAFFICO E DELLA LOGISTICA MONDIALE

1. La centralità del Mediterraneo, tra minacce ed opportunità	137
2. Le politiche infrastrutturali dell'Unione Europea: le grandi reti e lo sviluppo dei trasporti marittimi	139
3. L'Italia come naturale piattaforma logistica nel Mediterraneo	143
	141

CAPITOLO VI - ANALISI DEL TRAFFICO E DELL'EXPORT PER VIA MARITTIMA

1. Analisi del <i>transshipment</i> nel bacino del Mediterraneo	149
2. L'export con l'Area Med: le opportunità per l'Italia	151
3. Il traffico merci e passeggeri nei porti italiani	154
4. Conclusioni	159

CAPITOLO VII - LA COMPETITIVITÀ DEL SISTEMA PORTUALE DEL MEZZOGIORNO: SITUAZIONE E PROSPETTIVE

1. Fattori di competitività portuale nel sistema dei trasporti e della logistica	163
2. Previsioni di crescita e struttura del traffico container	165
3. Un focus sul sistema portuale del Mediterraneo centrale	172
4. Ruolo e tendenze di sviluppo del sistema portuale del Mezzogiorno	175
5. Modello di analisi del traffico	180
6. Conclusioni	183

CAPITOLO VIII - NUOVE RETI E CORRIDOI ENERGETICI NEL MEDITERRANEO	
1. Lo scenario di policy europeo sulle nuove infrastrutture di reti energetiche	187
2. La Super Smart Grid: mutamenti della geografia dell'energia	188
3. Scenario della Super Grid paneuropea con proiezione MENA	193
4. Conclusioni	196
BIBLIOGRAFIA	199
NOTE SUGLI AUTORI	205



Nel corso del 2011 SRM ha rinnovato la sua *governance* e rivisitato le priorità di ricerca con l'intento di accrescere il proprio ruolo di Centro Studi economico. Con questo obiettivo abbiamo potenziato la nostra specializzazione concentrandoci sulle analisi delle dinamiche economiche delle Regioni italiane, con particolare riguardo al Mezzogiorno, e introdotto una nuova, importante area di studio: il Mediterraneo.

Il bacino del Mediterraneo è al centro degli interessi economici del nostro Paese e del Mezzogiorno in particolare, e in questo contesto abbiamo ritenuto coerente con la *mission* di SRM far nascere l'*Osservatorio Permanente sulle Relazioni Economiche tra l'Italia e il Mediterraneo*, inaugurato nel maggio scorso con un nuovo portale web bilingue, in italiano e inglese.

Questo progetto è stato avviato grazie ad un contributo specifico della Compagnia di San Paolo che è stata, nel 2003, socio fondatore di SRM, e che desidero ringraziare, unitamente al Banco di Napoli e al suo presidente Enzo Giustino che ha fortemente incoraggiato SRM ad avviare questa attività di ricerca.

E noi non abbiamo realizzato un lavoro occasionale, una pubblicazione saltuaria. Al contrario abbiamo dato vita ad un gruppo di ricerca stabile, permanentemente strutturato dentro SRM, impegnato in un'attività continua e costante. All'interno del nuovo portale i lavori di ricerca vengono pubblicati regolarmente e ne fanno un utile strumento per tutti coloro che, nel business economico o finanziario, nelle proprie attività di impresa oppure nel mondo della ricerca economica, in Italia o in questi paesi, siano interessati a monitorare le relazioni economiche da e verso il nostro Paese.

Abbiamo quindi fatto una scelta precisa: il nostro non è un lavoro generico che tocca l'Italia solo nella misura in cui è parte dell'ampio contesto euro-mediterraneo. Al contrario abbiamo voluto un Osservatorio che si concentrasse totalmente, con un unico grande riflettore, sulle relazioni economiche tra il nostro Paese e i vari paesi extra Unione Europea del bacino del Mediterraneo, partendo dall'Adriatico fino alla sponda Nord africana.

Noi siamo convinti che in questo modo SRM possa coniugare al meglio la funzione di Centro di Ricerca collegato ad un grande gruppo bancario nazionale (Intesa Sanpaolo) e nello stesso tempo possa offrire ad una comunità più ampia, fatta di tanti imprenditori e operatori economici, un valido strumento di analisi e documentazione costantemente aggiornato nel corso dell'anno.

Il rapporto declina le relazioni economiche dell'Italia nel più specifico ruolo del Sud Italia. Siamo infatti convinti che questa sia la dimensione geo-economica in cui il Mezzogiorno può ritrovare un percorso di crescita e sviluppo.

Il Nord a cui guardare è l'Europa. Il Sud verso cui volgersi è la sponda meridionale del Mediterraneo. Queste due dimensioni non sono in antitesi, sono al contrario *un unicum*, la dimensione *storicamente* naturale dell'economia italiana in generale e delle regioni del Mezzogiorno in particolare.

Una vocazione di "ponte" che potrà essere ulteriormente valorizzata se il nostro Paese saprà investire sulle infrastrutture portuali e retroportuali, che rappresentano il

punto di approdo e di partenza di gran parte dell'export italiano. La nostra geografia di Penisola proiettata nel Mediterraneo ci dice chiaramente che questa è una necessità ma anche una opportunità.

Certo esistono incertezze gravi. L'instabilità dell'area euro e del nostro Paese dal lato europeo; l'incognita del fondamentalismo e dei processi di democratizzazione dall'altro lato.

Tuttavia noi siamo convinti che l'economia sia un *driver* fondamentale delle relazioni internazionali: l'import/export, i flussi di capitale, i collegamenti infrastrutturali, i tanti imprenditori che non si spaventano delle difficoltà e delle barriere culturali, ma operano, investono, producono, intraprendono tra le due sponde del Mediterraneo. Queste variabili sono quelle che influenzano in modo determinante le relazioni tra i paesi.

È guardando a queste variabili che SRM ha dato vita al Rapporto con l'obiettivo di essere utili. E di contribuire, attraverso l'informazione economica e le analisi, a costruire i presupposti per intensificare ulteriormente lo sguardo e l'attenzione degli operatori economici del nostro Paese e del nostro Mezzogiorno in particolare, verso il Mediterraneo.

Paolo SCUDIERI

## INTRODUZIONE

Questo Rapporto è il frutto dei primi mesi di attività dell'*Osservatorio Permanente sulle Relazioni Economiche tra l'Italia e il Mediterraneo*<sup>1</sup>, inaugurato da SRM nel maggio scorso e gestito con un gruppo di ricercatori interni e prestigiose collaborazioni esterne.

Il nostro obiettivo è monitorare le relazioni economiche da e verso il nostro Paese in una logica bi-direzionale concentrandoci esclusivamente sui rapporti economici tra l'Italia e i “tre mediterranei”, ossia l'Area Nord Africana (nel rapporto identificata come *Southern Med*), il Mediterraneo Orientale (nel rapporto identificata come *Eastern Med*) e il Mediterraneo Adriatico (*Adriatic Med*)<sup>2</sup>.

Abbiamo escluso dall'analisi i paesi appartenenti all'Unione Europea, mentre abbiamo considerato tutti i paesi extra UE che si affacciano con tratti di costa, sulle sponde del bacino.

Siamo convinti che in questo modo il nostro *Osservatorio Permanente* e questo Rapporto Annuale possano contribuire a colmare un vuoto.

Vi sono diversi istituti di ricerca, infatti, che analizzano l'area dal punto di vista politico, diplomatico o delle relazioni internazionali. Altri centri di analisi sono specializzati nelle previsioni sull'andamento congiunturale di quei Paesi; alcuni analizzano i rapporti tra Unione Europea e area MENA (Middle East North Africa). Altri ancora mettono l'accento sulle relazioni culturali arabo-europee, o su fenomeni socio-economici come l'immigrazione.

Pochi sono invece i centri di ricerca che in modo costante e con strutture permanenti, si concentrano sull'analisi delle relazioni economiche da e verso l'Italia, declinando poi questo angolo di osservazione in analisi ancora più puntuali a livello di interscambio con le nostre macro regioni, (come il Mezzogiorno) o singole regioni.

Le pagine che seguono sistematizzano e sviluppano una serie di lavori di ricerca realizzati per l'Osservatorio e, divise in tre parti e otto capitoli, danno vita a questo volume che è il nostro primo *Rapporto Annuale*.

La ricerca parte da un'idea ampia di Mediterraneo, che va dal Nord Adriatico al Marocco toccando tutti i paesi della sponda Sud. La collocazione geografica del nostro Paese richiede questa visione globale ma anche la capacità di declinarla in tante visioni capaci di considerare le diverse relazioni commerciali che hanno le regioni italiane; pensiamo ad esempio alla Puglia e le altre regioni adriatiche verso la sponda balcanica piuttosto che la Campania e la Sicilia verso l'Area Nord africana.

<sup>1</sup> Per una visione completa dell'Osservatorio e dei contenuti dei prodotti di ricerca consulta [www.srm-med.com](http://www.srm-med.com)

<sup>2</sup> L'area *Southern Med* è costituita da Marocco, Algeria, Tunisia, Libia ed Egitto, l'area *Eastern Med* da Israele, Libano, Siria e Turchia e l'area *Adriatic Med* da Albania, Bosnia e Croazia (si veda la nota metodologica in calce al Capitolo I della Parte Prima).

Tuttavia, per affrontare al meglio la complessità delle relazioni economiche, il volume, oltre alla dimensione geografica, prende in considerazione anche altre variabili che sono presenti nelle tre parti in cui è diviso il Rapporto.

La prima parte dal titolo “*L’economia, il commercio e le dinamiche di scambio*” offre un quadro macroeconomico dell’area MENA e un’analisi molto dettagliata dell’interscambio commerciale italiano con i tre mediterranei. La seconda parte dal titolo “*Flussi finanziari: i fondi sovrani e le rimesse degli immigrati*” indaga questi due aspetti dei movimenti di capitali in uscita e in entrata dal nostro Paese. La terza parte dal titolo “*Le infrastrutture nel Mediterraneo: i trasporti marittimi, la logistica e le reti energetiche*” prende infine in considerazione l’analisi dei flussi di traffico marittimo, i sistemi portuali e retroportuali e, sul tema energetico, le nuove reti e corridoi.

Queste tre parti costituiscono un *corpus unico*, tre aspetti dello stesso tema: i rapporti tra il nostro Paese e il bacino del Mediterraneo si giocano certo sul piano dell’interscambio commerciale, ma si giocano anche sugli aspetti delle dotazioni “di collegamento” e sulla capacità di indirizzare e attirare flussi finanziari sia a sostegno di investimenti infrastrutturali sia verso attività produttive.

Dal nostro rapporto emerge chiaramente che l’Italia è il Paese europeo con le più intense relazioni commerciali con l’area, avendo raddoppiato in 10 anni il valore dell’interscambio commerciale che nel 2010 ha raggiunto i 63,3 miliardi di euro per il 60% concentrato verso l’area *Southern Med*. La Germania con 52,4 miliardi di euro è al secondo posto, seguita al terzo posto dalla Francia (46 miliardi di euro).

In questo quadro, dopo il Nord Ovest d’Italia (che pesa per il 35,3% dell’interscambio) il Mezzogiorno è una delle aree cruciali e non solo per la sua collocazione geografica di ponte. Il Sud Italia “incide” per 15,4 miliardi di euro sull’interscambio (28,3% del totale nazionale) con un ruolo forte di alcune regioni. C’è in questi dati il “peso” dell’interscambio di prodotti energetici con la posizione chiave di Sicilia e Sardegna; ma c’è anche il ruolo importante di regioni come Campania e Puglia che incidono significativamente sull’interscambio manifatturiero.

In uno scenario intermedio che si proietta al 2013, l’interscambio totale italiano con l’area salirebbe a quasi 82,3 miliardi di euro con un incremento del 30% rispetto ai dati del 2010.

È da rimarcare tuttavia che, al netto dei prodotti energetici, il nostro Paese scende dal primo posto al terzo posto nell’interscambio commerciale, dietro e non più davanti Germania e Francia, che hanno un interscambio energetico minore. In questo caso, le stime al 2016 ci parlano di una crescita significativa che vedrebbe salire l’interscambio al netto dei prodotti petroliferi da 35,9 miliardi di euro del 2010 a 56,7 miliardi di euro del 2016.

Questo dato ci indica chiaramente le potenzialità, in parte ancora inesplorate, di crescita dell’interscambio manifatturiero.

Le stime per i prossimi anni presentate nel Rapporto SRM sono anche confortate dai recenti segnali positivi dell’export italiano nei primi mesi del 2011. Nonostante la crisi finanziaria internazionale, e l’instabilità politica nel bacino del Mediterraneo, l’export dell’Italia verso i paesi dell’area ha proseguito la crescita ed ha registrato un

+6,7% su base nazionale e un + 4,4% per le regioni del Mezzogiorno. E molto è lo spazio di crescita potenziale.

È evidente però che se l'interscambio commerciale è un barometro fondamentale per misurare la "temperatura" delle relazioni economiche e per prevederne le evoluzioni, non è sufficiente a misurare l'insieme delle relazioni economiche che abbracciano una pluralità ben più ampia di variabili.

Pensiamo ad esempio al ruolo chiave che hanno assunto le rimesse dei 679 mila immigrati provenienti dal Nord Africa e presenti nel nostro Paese (15% del totale degli stranieri) nei confronti dei propri paesi di origine. Tra il 1990 e il 2010 l'importo delle rimesse degli immigrati africani in Italia è più che raddoppiato e, seppur in calo negli ultimi tre anni a causa dell'impatto della crisi, ha raggiunto comunque l'ammontare di 821 milioni di euro, pari al 12,5 % delle rimesse totali degli immigrati in Italia verso i loro paesi. Flussi che hanno come destinazione finale il sostegno a spese per consumi, per la famiglia, ma anche l'avvio di iniziative imprenditoriali nel Paese d'origine (8%) spesso proprio in connessione diretta o indiretta con il nostro Paese. Questi numeri che possono apparire piccoli (anche perché non includono il sommerso derivante dall'immigrazione irregolare) hanno tuttavia un notevole impatto nelle economie dei paesi di rimessa sia per il sostegno ai consumi, sia per lo sviluppo economico che generano.

Scala ben diversa, come volumi e come impatto, ha invece un altro flusso di capitali diretto dai paesi dell'area MENA (Middle East North Africa) verso l'Italia e che ha assunto tratti particolarmente importanti negli ultimi anni: gli investimenti dei fondi sovrani.

Nel Rapporto SRM, il capitolo terzo, evidenzia come i Fondi Sovrani dell'area siano tra i più ricchi al mondo con *assets* che superano i 1750 miliardi di dollari. Si stima che, anche applicando i profili più prudenti di crescita e tenendo conto dei proventi derivanti dai giacimenti petroliferi e dalla crescita dei valori degli investimenti, al 2015 è stimabile un valore complessivo degli *asset* gestiti dai fondi sovrani MENA vicino ai 2500 miliardi di dollari. Ipotizzando che i loro investimenti in nuove operazioni siano una porzione del 5% dello stock (ipotesi minima) questo significa una potenziale disponibilità di 80-120 miliardi di dollari per nuovi investimenti globali. Considerando le proporzioni degli investimenti in Europa da parte di questi fondi sovrani e, anche tenendo conto che la quota di investimenti in Italia è tra le più basse (4% degli investimenti in Europa) le proiezioni ci dicono che il nostro Paese potrebbe intercettare tra i 4 miliardi e i 10 miliardi di dollari di nuovi investimenti nei prossimi quattro anni.

Vi è dunque un potenziale di interesse, da parte dei fondi sovrani dell'area arabo-mediterranea, misurabile come disponibilità teorica ad effettuare investimenti nel nostro Paese. Ma certamente questi investimenti sono correlati non solo alle prospettive economiche generali e ai tassi di rendimento attesi dai singoli investimenti, ma anche al più generale contesto di relazioni politiche ed economiche con l'Europa e l'Italia. È su questo fronte che il nostro Paese, sia a livello istituzionale, sia a livello di operatori economici e finanziari, deve attrezzarsi meglio per dialogare in modo stabile

con questi soggetti, per aiutarli ad indirizzare la loro attenzione verso investimenti di reciproco interesse.

Esiste inoltre un tema importante che è una pre-condizione al potenziamento delle relazioni economiche con tutta l'area del Mediterraneo: il rafforzamento delle infrastrutture di collegamento, e segnatamente dei porti e dei retroporti italiani.

Il sistema portuale italiano e la filiera produttiva connessa (costruzioni navali, shipping, logistica integrata che da sola pesa circa il 14% del Pil nazionale) possono essere aree di sbocco anche di investimenti esteri, ma devono essere poste, con maggiore forza e chiarezza, al centro delle politiche di sviluppo del nostro Paese. In una logica unitaria, dal Nord (Trieste, Genova) al Sud Italia (Napoli, Gioia Tauro) c'è tanto da fare per rilanciare la portualità italiana.

Il Rapporto SRM mette in evidenza che il rilancio dell'economia italiana, e in particolare delle relazioni con tutto il bacino, passa necessariamente attraverso il traffico marittimo. Il Mediterraneo è diventato ormai il passaggio "obbligato" per circa il 15% del traffico mondiale di merci e per l'Italia è la via di sbocco principale per il proprio export.

Già solo osservando il dato generale sulle esportazioni italiane effettuate via nave che sono pari al 37% del totale si capisce l'importanza del traffico marittimo per il nostro Paese. Altrettanto significativo (25%) è il dato sull'export marittimo che ha come destinazione i paesi del Mediterraneo.

Eppure il nostro Paese sta perdendo posizioni e i competitors internazionali hanno ruoli crescenti. I dati di traffico riguardanti l'andamento dei porti di *transshipment* nel Mediterraneo dimostrano che i porti italiani hanno perso sia quote di mercato sia traffici soprattutto in favore di Tangeri (+10%) e di Port Said (+7%).

C'è spazio per riprendere un ruolo chiave, soprattutto per alcuni porti del Mezzogiorno, ma occorre affrontare seriamente il tema dei sistemi retro-portuali e dell'accessibilità ferroviaria e viaria. E saper compiere scelte chiare, sia in termini di investimenti infrastrutturali (fondali e banchine) sia in termini di specializzazioni di trasporto come ad esempio le Autostrade del Mare e i traghetti Ro-Ro.

Questi temi di riflessione e analisi, che sono direttamente collegati a quello più congiunturale dell'interscambio commerciale, si associano ad un altro tema di grossa attualità nelle relazioni tra Europa e l'Italia da un lato e la sponda Nord Africana dall'altro: lo sviluppo di produzione su larga scala di energia alternativa.

Autorevoli studi dell'Agenzia Spaziale Tedesca sulla base di dati satellitari, hanno dimostrato che centrali solari termodinamiche, disposte su meno dello 0,3% dell'intera superficie dei deserti del Nord Africa, in linea puramente teorica, sarebbero in grado di generare elettricità e acqua potabile in quantità tali da soddisfare la domanda attuale degli stessi paesi MENA e di tutta l'Europa nonché gli incrementi stimanti nel prossimo futuro. Fantascienza?

Forse, ma anche una chiara indicazione sul "post energie fossili" e sul ruolo che potrebbe avere l'area Nord africana per lo sviluppo massivo di energie rinnovabili. E progetti come *Desertec* indicano che queste prospettive sono un business concreto già allo studio di fattibilità, che a loro volta offrirebbero un forte stimolo all'incremento delle relazioni economiche con il nostro Paese.

Tutti questi temi costituiscono tasselli di un *puzzle* che il Rapporto non pretende di completare. Questo volume non è un punto di arrivo, è invece un punto di partenza.

Siamo consapevoli che l'esercizio è solo all'inizio, largamente imperfetto e migliorabile. Tuttavia SRM, con dati e analisi, dimostra già con chiarezza che il Mediterraneo è un'area molto rilevante per le relazioni economiche da e verso il nostro Paese (e per il Mezzogiorno in particolare), con un'importanza crescente e ben più ampia di quanto il solo interscambio commerciale possa misurare.

Certo esistono grossi interrogativi sull'impatto che la cosiddetta *primavera araba* potrà avere nelle relazioni con l'Europa, con il rischio, da più parti evocato, che la "primavera" si trasformi in "autunno", con ventate di fondamentalismo islamico e di nuove contrapposizioni. Siamo di fronte a un tornante della storia, così come fu la caduta del muro di Berlino per i rapporti con l'Europa orientale.

La Germania negli ultimi anni ha avuto tassi di crescita superiori alla media comunitaria e largamente più alti della media italiana, anche grazie al fatto che ha avuto ad Est un ampio mercato di sbocco, ormai stabilizzato politicamente e integrato economicamente al Mercato Unico Europeo.

Questo ci indica chiaramente le opportunità che, *mutatis mutandi*, potrebbe rappresentare per l'Italia un'area del Mediterraneo pacificata, democratica e più integrata al mercato europeo.

Eppure, questo scenario oggi sembra al tempo stesso vicino e lontano. *Vicino* perché la primavera araba ha alimentato prospettive di riforme democratiche ed economiche che sono sembrate avvicinare la prospettiva di maggiore integrazione politica ed economica. *Lontano* perché la crisi finanziaria dell'area euro distrae l'Europa e l'Italia, ancor più che in passato, dal riprendere una seria politica euro-mediterranea; e poi permangono inquietudini sul futuro di alcuni paesi dell'area.

Ci troviamo dunque ad un bivio radicale di prospettiva: andiamo verso una nuova era di forti relazioni commerciali tra Europa e bacino del Mediterraneo oppure andiamo verso un nuovo gelo, con una diffidenza favorita da posizioni culturali e religiose radicalizzate? Nuovi "ponti" o un nuovo "muro"?

Noi siamo convinti che non ci si possa comportare solo come spettatori che osservano gli eventi e che scelgono il proprio comportamento in funzione di quanto accade.

Occorre dare un contributo, ragionato, affinché prevalga uno scenario complessivo di democratizzazione, sviluppo economico e sociale e si rilanci una politica di cooperazione economica e commerciale tra le due sponde del Mediterraneo.

Un'Italia saldamente nell'area euro, con un ruolo più forte e autorevole nel contesto europeo, potrà dare un contributo determinante nell'orientare l'attenzione e le priorità europee anche verso l'area mediterranea.

Ma per fare questo il nostro Paese per primo deve essere consapevole, più di quanto lo sia stato finora, che quest'area è già oggi molto importante per l'economia italiana (tanto per le Regioni del Nord quanto, particolarmente, per il Mezzogiorno) e potrebbe diventare una delle componenti trainanti dell'auspicata ripresa economica del nostro Paese.

Il nostro Rapporto vuole dare un primo contributo di documentazione, analisi e riflessione che va in questa direzione.

Massimo DEANDREIS

## **PARTE PRIMA**

### **L'ECONOMIA, IL COMMERCIO E LE DINAMICHE DI SCAMBIO**



## 1. Inquadramento dell'Italia nel Mediterraneo in rapporto ai suoi principali competitor europei

### 1.1 Il trend decennale 2001-2010<sup>1</sup>

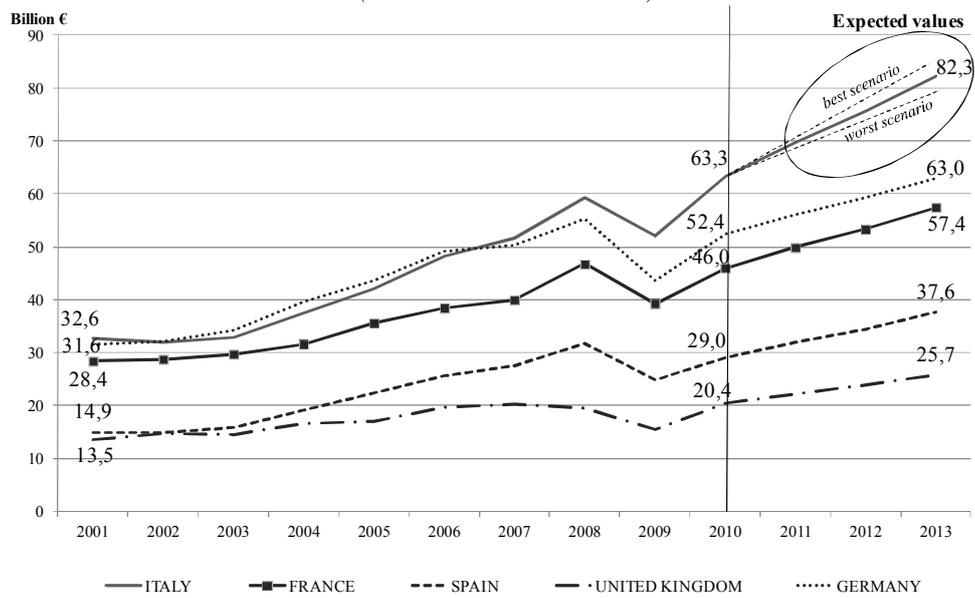
I paesi localizzati nel bacino del Mediterraneo rappresentano un'area sempre più importante nei rapporti commerciali dell'Europa; l'interscambio *totale* (import + export) di merci con l'area Med evidenzia fra il 2001 e il 2010 una dinamica di crescita per tutti i principali paesi europei (Italia, Francia, Spagna, Regno Unito, Germania), con la sola comune flessione nel 2009. In particolare, l'Italia nel corso del decennio ha quasi raddoppiato il proprio interscambio con i paesi dell'area Med, passando da 32,6 miliardi di euro nel 2001 a 63,3 miliardi nel 2010 (+94,2%).

L'aumento dell'interscambio italiano è stato maggiore rispetto a quello registrato dalla Germania (52,4 mld nel 2010; +65,8% rispetto al 2001) e dalla Francia (46,0 mld; +62,0% rispetto al 2001), per cui l'Italia ha consolidato la propria *leadership* nel corso del decennio. Le proiezioni al 2013, in uno scenario intermedio, registrano una crescita dell'interscambio totale italiano con l'area Med fino a 82,3 miliardi, con una ulteriore crescita del differenziale rispetto ai principali competitor europei;<sup>2</sup> (cfr. Graf. 1). Ad ulteriore conferma della crescente importanza dell'area Med sul commercio estero dell'Italia, l'incidenza di tale area sul totale dell'interscambio italiano con l'estero è cresciuto dal 6,1% del 2001 a circa il 9% del 2010, in maniera sensibilmente maggiore rispetto agli altri paesi europei (cfr. Graf. 2). Scendendo nel dettaglio, il *Southern Med* rappresenta l'area che registra la maggiore intensità degli scambi con l'Italia e quella in cui i traffici commerciali con l'Italia hanno registrato la crescita maggiore a partire dal 2001: l'area incide per il 5,4% sull'interscambio totale italiano nel 2010, in crescita di oltre 2 punti percentuali rispetto al 2001. L'incidenza delle aree *Eastern Med* e *Adriatic Med* ha registrato una dinamica più piatta nel corso del decennio. Aumenti meno significativi, e in alcuni casi riduzioni, hanno interessato l'incidenza delle 3 sub-aree Med sul commercio estero degli altri paesi europei analizzati (cfr. Tab.1). Inoltre, mentre per Francia e Spagna l'area *Southern Med* rappresenta, come per l'Italia, quella con i maggiori flussi commerciali, per Regno Unito e Germania è l'area *Eastern Med* a registrare la maggiore intensità degli scambi commerciali. In effetti, il *Southern Med* si caratterizza per il peso molto elevato del commercio di prodotti energetici e per l'Italia la componente energetica rappresenta oltre il 43% dell'interscambio totale con l'area Med, una percentuale più elevata rispetto ai suoi *competitor* (cfr. Graf. 3).

<sup>1</sup> Per la definizione dei paesi inclusi nell'area Med e nelle sue tre sub-aree si veda la nota metodologica a fine capitolo.

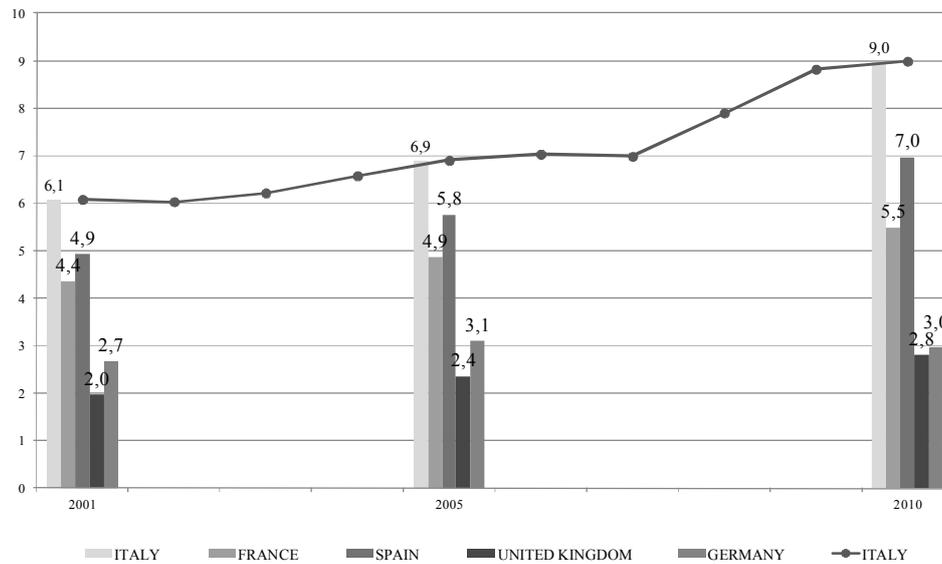
<sup>2</sup> Si è scelto di non proiettare oltre il 2013 le stime sull'interscambio totale (che include i prodotti energetici) a causa della forte volatilità legata all'andamento del prezzo del petrolio.

*L'interscambio totale con l'area Med dei principali paesi europei  
(valori in miliardi di euro)*



Graf. 1 - Fonte: elaborazione SRM su dati Unctad

*L'importanza dell'area Med per ciascun Paese:  
quota % dell'interscambio totale con l'area Med sull'interscambio con l'estero*



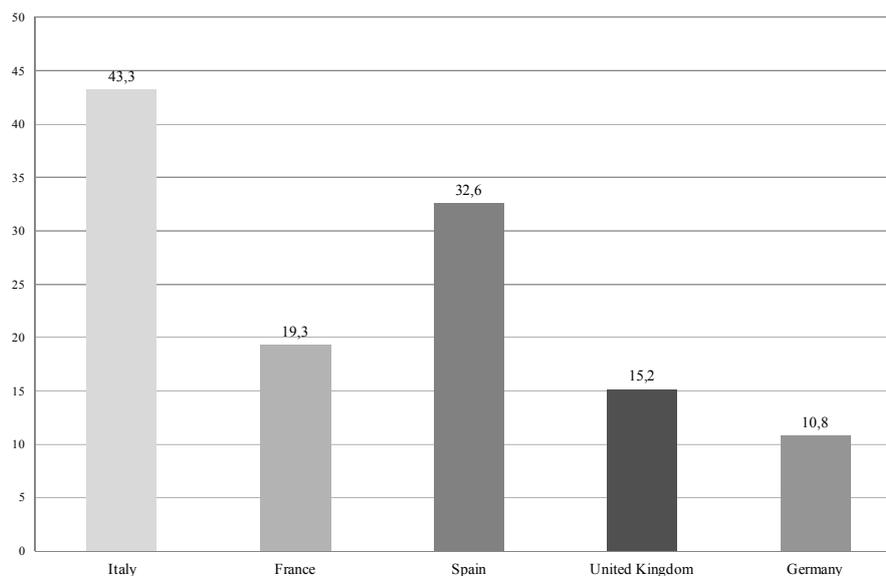
Graf. 2 - Fonte: elaborazione SRM su dati Unctad; proiezioni SRM su dati FMI

*L'importanza delle 3 sub-aree per ciascun Paese: quota % dell'interscambio totale con ciascuna area sull'interscambio con l'estero*

	Southern Med			Eastern Med			Adriatic Med		
	2001	2005	2010	2001	2005	2010	2001	2005	2010
Italy	3,1	3,5	5,4	2,2	2,5	2,8	0,73	0,86	0,86
France	2,9	3,2	3,6	1,3	1,6	1,8	0,11	0,10	0,07
Spain	3,4	3,8	4,7	1,4	1,8	2,1	0,08	0,09	0,11
United Kingdom	0,6	0,6	1,0	1,3	1,7	1,8	0,04	0,04	0,05
Germany	0,8	0,9	0,9	1,6	1,9	1,9	0,24	0,27	0,23

Tab. 1- Fonte: elaborazione SRM su dati Unctad

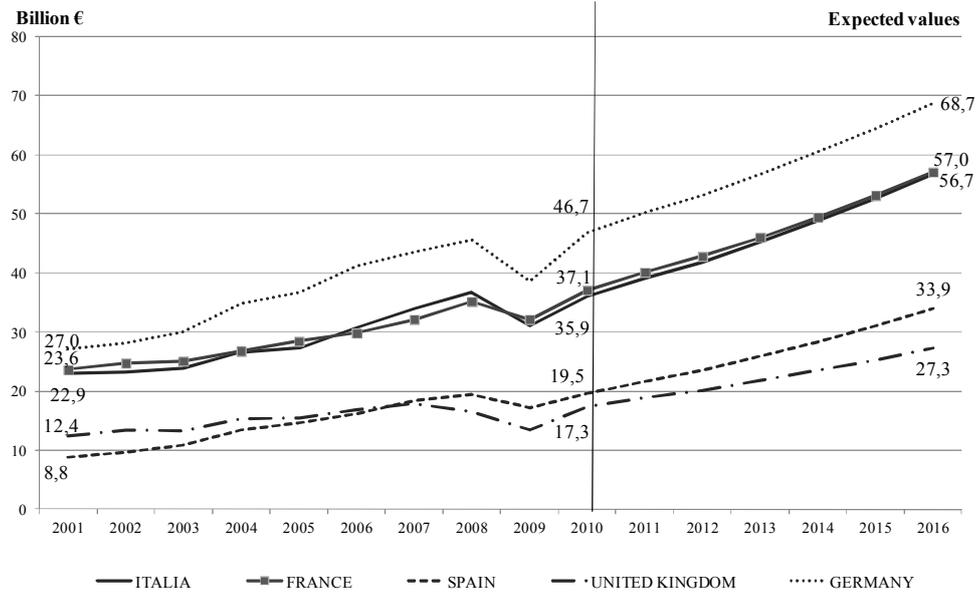
*Quota % dell'interscambio di prodotti energetici con l'area Med sul commercio totale con l'area Med: i principali paesi europei*



Graf. 3 - Fonte: elaborazione SRM su dati Unctad

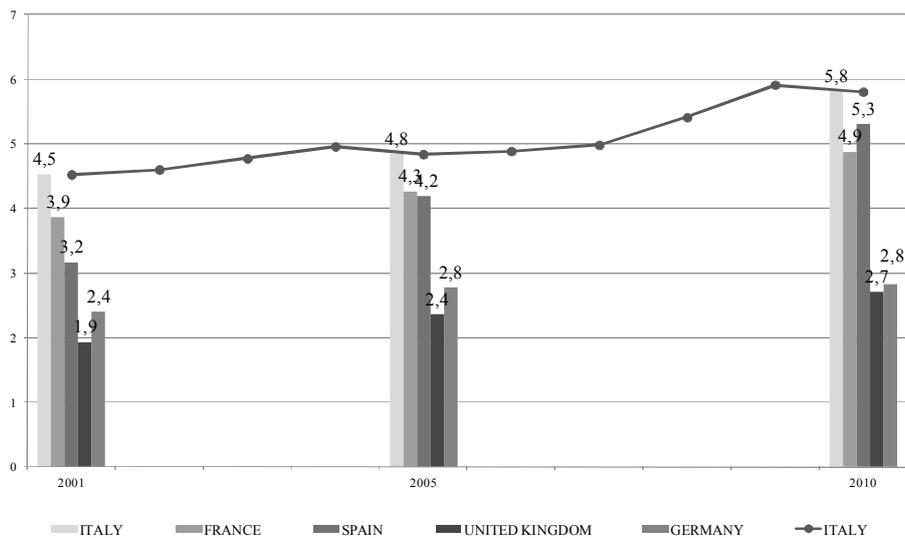
Anche *escludendo i prodotti energetici*, l'interscambio commerciale con l'area Med è aumentato fra il 2001 ed il 2010 per tutti i paesi europei analizzati. In particolare, per l'Italia esso è risultato pari a 35,9 miliardi di euro nel 2010 (+56,8% rispetto al 2001), in linea con l'interscambio della Francia (37,1 mld; +57,2% sul 2001), mentre più intensa è stata la dinamica dell'interscambio tedesco (46,7 mld; +73,0% nel decennio). Le stime al 2016, in uno scenario di base, vedono l'interscambio italiano al netto di prodotti energetici con l'area Med portarsi a 56,7 miliardi; gli altri paesi seguono una dinamica simile, a parte il Regno Unito per cui la crescita dell'interscambio risulta meno intensa; (cfr. Graf. 4). Tuttavia, l'incidenza dell'area Med sul totale dell'interscambio non energetico dell'Italia è maggiore (5,8%) rispetto a tutti i suoi principali *competitor* e risulta in crescita di 1,3 punti rispetto al 2001. Da sottolineare l'aumento del peso dell'area Med per la Spagna (da 3,2% del 2001 a 5,3% del 2010) (cfr. Graf. 5).

*L'interscambio totale, al netto dei prodotti energetici, con l'area Med dei principali paesi europei (valori in mld di euro)*



Graf. 4 - Fonte: elaborazione SRM su dati Unctad; proiezioni SRM su dati FMI

*L'importanza dell'area Med per ciascun Paese: quota dell'interscambio totale, al netto dei prodotti energetici, con l'area Med sull'interscambio con l'estero*



Graf. 5 - Fonte: elaborazione SRM su dati Unctad

Scendendo nel dettaglio, l'interscambio italiano con le tre aree Med ha subito incrementi di modesta entità nell'arco del decennio; l'*Eastern Med* rappresenta la sub area di maggior rilevanza (2,6% dell'interscambio totale italiano), così come per Regno Unito e Germania, mentre per Francia e Spagna l'area *Southern Med* si conferma quella con cui gli scambi commerciali sono più intensi (cfr. Tab.2).

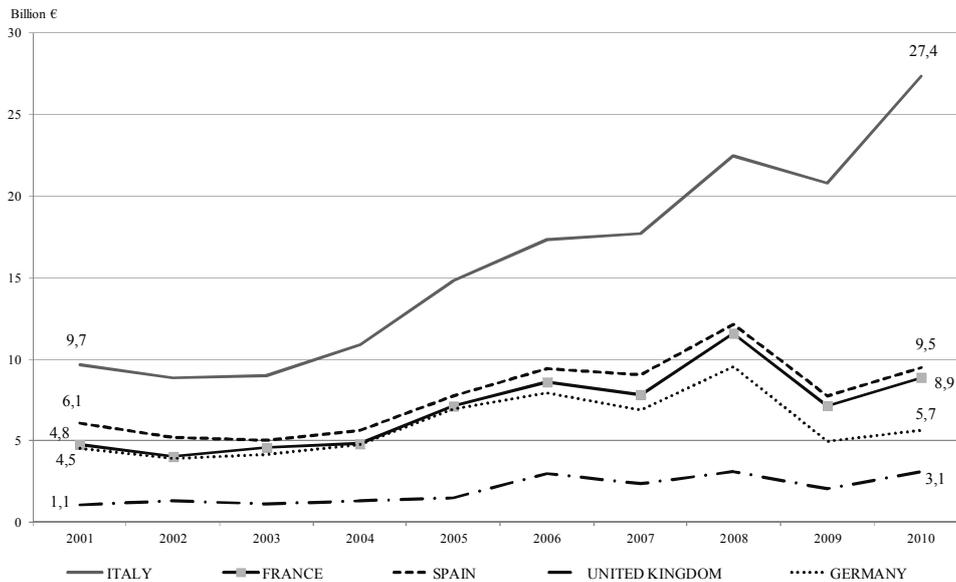
*L'importanza delle 3 sub-aree per ciascun Paese: quota % dell'interscambio totale, al netto dei prodotti energetici, con ciascuna area sull'interscambio con l'estero*

	Southern Med			Eastern Med			Adriatic Med		
	2001	2005	2010	2001	2005	2010	2001	2005	2010
Italy	1,7	1,6	2,3	2,1	2,3	2,6	0,75	0,90	0,86
France	2,4	2,5	2,9	1,3	1,6	1,9	0,11	0,10	0,08
Spain	1,6	2,1	2,9	1,4	1,9	2,3	0,08	0,09	0,12
United Kingdom	0,5	0,5	0,6	1,4	1,8	2,0	0,04	0,05	0,06
Germany	0,6	0,5	0,6	1,6	2,0	1,9	0,25	0,29	0,24

Tab. 2 - Fonte: elaborazione SRM su dati Unctad

Passando all'interscambio di *prodotti energetici* con l'area Med, esso presenta una crescita per l'Italia, tra il 2001 e il 2010, decisamente maggiore rispetto a quella registrata dagli altri paesi europei. Il valore di tale interscambio è quasi triplicato passando da 9,7 miliardi di € del 2001 a 27,4 miliardi del 2010, anche per effetto della crescita del prezzo del petrolio. Per quanto riguarda gli altri paesi europei esaminati, la crescita maggiore si è avuta in Francia – che ha quasi raddoppiato l'interscambio energetico con l'area Med (da 4,8 miliardi di € a 8,9 miliardi) – ed in Spagna (da 6,1 a 9,5 miliardi di euro) (cfr. Graf. 6).

*L'interscambio di prodotti energetici con l'area Med dei principali paesi europei*

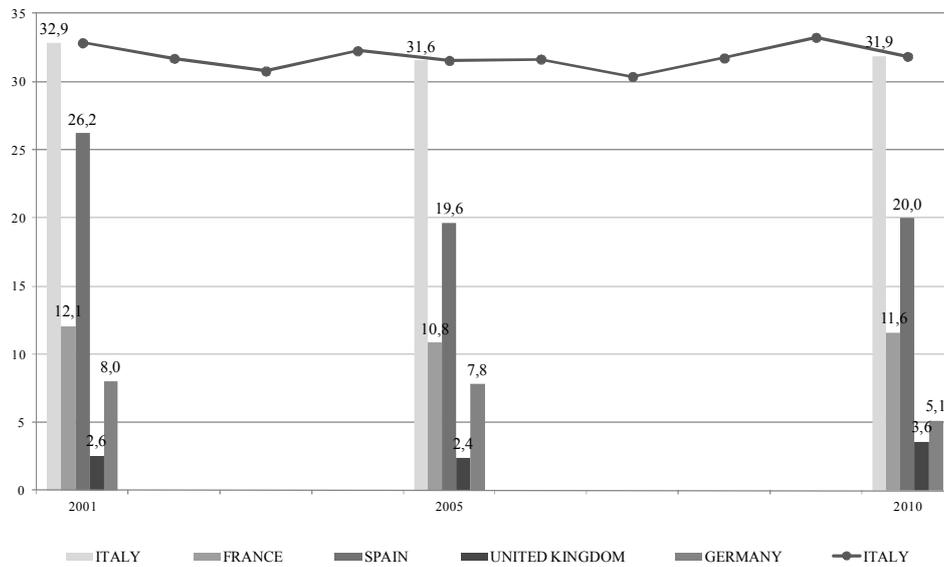


Graf. 6 - Fonte: elaborazione SRM su dati Unctad (valori in miliardi di euro)

Nonostante il forte aumento in termini assoluti dell'interscambio energetico con l'area Med, il peso dell'Area sul totale dell'interscambio energetico dell'Italia si è ridotto di un punto percentuale nel corso dell'ultimo decennio, ma risulta comunque superiore a quello degli altri paesi europei presi in esame (31,9%). Da segnalare la forte flessione dell'incidenza dell'area Med sull'interscambio energetico della Spagna, da 26,2% a 20,0% nel decennio (cfr. Graf. 7).

Il peso dell'area Med sull'interscambio energetico dell'Italia (31,9%) si divide come segue tra le tre sub-aree: l'area *Southern Med* è quella che incide maggiormente (27,1%), una quota stabile nel corso del decennio; segue l'area *Eastern Med* (3,9%, una quota in calo rispetto al 5,5% del 2001); marginale, ma in crescita, l'incidenza dell'area *Adriatic Med* (0,8%). (cfr. Tab. 3).

*L'importanza dell'area Med per ciascun Paese: quota dell'interscambio di prodotti energetici con l'area Med sull'interscambio energetico con l'estero*



Graf. 7 - Fonte: elaborazione SRM su dati Unctad

*L'importanza delle 3 sub-aree per ciascun Paese: quota dell'interscambio di prodotti energetici con ciascuna area sull'interscambio energetico con l'estero*

	Southern Med			Eastern Med			Adriatic Med		
	2001	2005	2010	2001	2005	2010	2001	2005	2010
Italy	27,0	26,4	27,1	5,5	4,8	3,9	0,38	0,37	0,83
France	10,2	9,4	10,6	1,8	1,5	1,0	0,01	0,02	0,01
Spain	24,7	18,7	19,0	1,5	1,0	0,9	0,00	0,02	0,06
United Kingdom	2,1	2,0	3,5	0,5	0,4	0,1	0,00	0,00	0,00
Germany	5,5	6,7	4,0	2,4	1,0	1,1	0,02	0,01	0,05

Tab. 3 - Fonte: elaborazione SRM su dati Unctad

## 1.2 I dati al I semestre 2011

Per quanto concerne la dinamica più recente, nel I semestre del 2011 l'interscambio **totale** di merci dei principali paesi europei con l'area Med, è risultato in crescita rispetto al I semestre 2010. L'Italia, pur rimanendo il *Paese* europeo, tra i 5 analizzati, con il valore più elevato dei flussi commerciali con l'area Med (31,4 miliardi di euro), ha registrato l'incremento più basso (2%); la Germania, con un valore di 29,7 mld € nel I semestre 2011 ed una crescita del 24,9% rispetto allo stesso periodo del 2010, ha attenuato il divario con l'Italia.

Ad incidere maggiormente sul basso ritmo di crescita dei flussi commerciali italiani con l'area Med nell'ultimo semestre è stato, in particolar modo, l'andamento negativo registrato dagli scambi commerciali con il *Southern Med* (-11% sul primo semestre del 2010); in effetti calano fortemente i flussi commerciali con la Libia (-46,3%) e, in modo minore, con la Tunisia (-5%), paesi che, a partire dall'inizio del 2011, hanno vissuto crisi socio-politiche, tanto rilevanti da comportare, dopo oltre 40 anni, la destituzione delle *élite* al potere. Tali circostanze hanno sicuramente influito sull'attività economica in questi *paesi* e determinato una contrazione dei flussi commerciali in entrata e in uscita.

Al contrario, è cresciuto in modo consistente l'interscambio dell'Italia – e degli altri paesi europei analizzati – con l'area *Eastern Med* (+24,7%). Buona la tendenza registrata dall'interscambio con l'Adriatic Med, eccezion fatta per il Regno Unito, che registra però flussi commerciali modesti con l'area in questione (cfr. Tab. 4).

Guardando all'interscambio **totale al netto dei prodotti energetici**, il commercio italiano con l'area Med è cresciuto tra gennaio e giugno 2011 di circa 11 punti percentuali rispetto allo stesso periodo del 2010; la Germania risulta essere il Paese con il valore maggiore di interscambio (26,0 mld €; +22,9% la variazione sul I semestre 2010), seguita dalla Francia e dall'Italia con valori simili (circa 19,6 mld €).

Anche in questo caso la tendenza dei flussi commerciali con l'area *Southern Med* presenta per tutti i paesi una crescita bassa o variazioni negative, mentre l'area che si caratterizza per gli incrementi maggiori è l'*Eastern Med* (ad esempio: +24% è la variazione dell'interscambio dell'Italia rispetto al I semestre 2010; +34,2% per la Germania). (cfr. Tab. 5).

*Interscambio totale con l'area Med e le tre sub-aree dei principali paesi europei*

	Southern Med		Eastern Med		Adriatic Med		Med Area	
	<i>I sem 2011</i>	<i>Var. % to I sem 2010</i>	<i>I sem 2011</i>	<i>Var. % to I sem 2010</i>	<i>I sem 2011</i>	<i>Var. % to I sem 2010</i>	<i>I sem 2011</i>	<i>Var. % to I sem 2010</i>
Italy	16,4	-11,0	11,8	24,7	3,2	10,2	31,4	2,0
France	15,8	11,4	8,4	16,0	0,4	34,4	24,6	13,3
Spain	10,0	4,1	5,3	25,1	0,3	21,5	15,6	10,7
United Kingdom	3,0	-10,5	7,0	20,7	0,2	-16,1	10,2	8,7
Germany	8,1	10,3	19,4	33,8	2,2	14,4	29,7	24,9

Tab. 4 - Fonte: elaborazione SRM su dati Eurostat (I semestre 2011, valori in miliardi di euro e variazioni percentuali)

*Interscambio totale, al netto dei prodotti energetici, con l'area Med e le tre sub-aree dei principali paesi europei*

	Southern Med		Eastern Med		Adriatic Med		Med Area	
	<i>I sem 2011</i>	<i>Var. % to I sem 2010</i>	<i>I sem 2011</i>	<i>Var. % to I sem 2010</i>	<i>I sem 2011</i>	<i>Var. % to I sem 2010</i>	<i>I sem 2011</i>	<i>Var. % to I sem 2010</i>
Italy	7,0	-1,9	9,8	24,0	2,8	6,4	19,6	10,9
France	11,4	9,5	7,9	16,0	0,3	21,4	19,7	12,3
Spain	5,6	9,4	5,0	23,3	0,2	33,4	10,8	15,9
United Kingdom	1,8	-1,6	6,9	20,3	0,2	-19,4	8,9	14,1
Germany	4,9	-4,6	18,9	34,2	2,1	13,3	26,0	22,9

Tab. 5 - Fonte: elaborazione SRM su dati Unctad (I semestre 2011, valori in miliardi di euro e variazioni percentuali)

## 2. Il posizionamento economico del Mezzogiorno nel Mediterraneo in rapporto alle altre macroregioni italiane

### 2.1 I dati al 2010: interscambio e dinamiche settoriali

#### *Interscambio totale e interscambio manifatturiero al netto dei prodotti energetici*

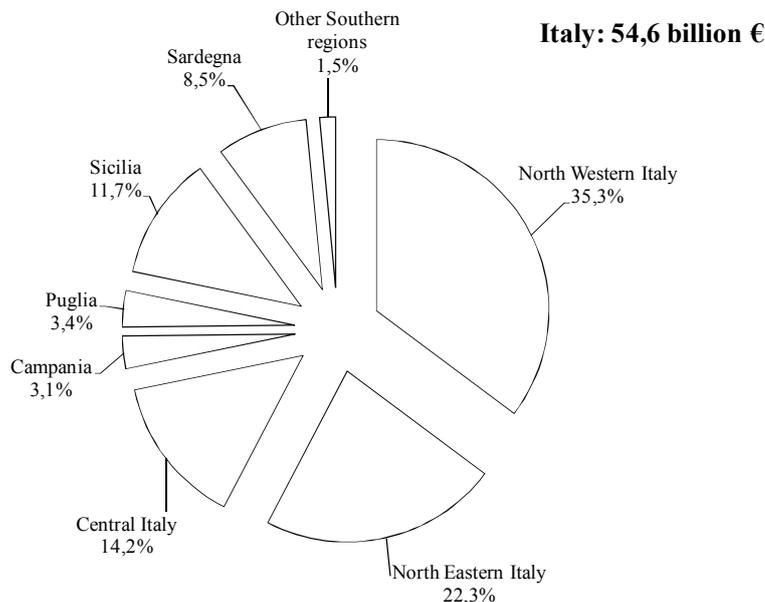
L'interscambio **totale** di beni e servizi dell'Italia (quale somma dell'interscambio del Centro-Nord e del Mezzogiorno)<sup>3</sup> con l'area Med nel 2010 è risultato pari a 54,6 miliardi di euro, di cui il 28,3% riguarda il Mezzogiorno (15,4 miliardi di euro) e il 35,3% il Nord-Ovest. Tra le regioni meridionali in testa troviamo la Sicilia (con un'incidenza dell'11,7% sul totale nazionale) seguita dalla Sardegna (8,5%), entrambe grazie alla forte specializzazione nell'interscambio di prodotti energetici (cfr. Graf. 8). In particolare, con riferimento all'area *Southern Med* l'Italia scambia 29,2 miliardi di euro di merci e servizi; il 34,8% riguarda il Mezzogiorno (10,2 miliardi di euro); mentre sono inferiori le quote delle altre macroregioni (31,8% per il Nord-Ovest). Tra le regioni meridionali, la Sicilia risulta al primo posto (con un'incidenza del 15,5% sul totale nazionale), seguita dalla Sardegna (12,3%), in entrambi i casi in ragione della loro specializzazione nel commercio estero di prodotti energetici con i paesi della sponda sud. L'interscambio nazionale con l'area *Eastern Med* è risultato è stato di 19,5 miliardi di euro nel 2010 (il 35,7% degli scambi con l'area Med); circa i 2/3 del totale sono appannaggio delle regioni del Nord, la quota del Centro è del 22%, mentre il 20,5% riguarda il Mezzogiorno. Tra le regioni meridionali, in testa troviamo la Sicilia (con un'incidenza dell'7,1% sul totale nazionale), seguita dalla Sardegna (4,8%) e dalla Puglia con il 3,3%. Il flusso commerciale totale dell'Italia con l'area *Adriatic Med* è minore (5,9 miliardi di euro, il 10,8% del totale dell'area Med); e vede il Nord-Est esprimere la quota più elevata (44,6%), mentre la quota del Mezzogiorno è del 21,3%.

Tra le regioni meridionali, in testa troviamo la Sicilia (con un'incidenza dell'8,1% sul totale nazionale), seguita dalla Puglia (7,6%) e dalla Sardegna con il 2,1% (cfr. Tab.7).

<sup>3</sup> Si esclude, pertanto, il dato relativo a "regioni diverse o non specificate" che nel 2010 ammonta a quasi 9 miliardi di euro; il dato differisce da quello presente nel Grafico 1 del paragrafo 1 per questa ragione.

Contributo all'interscambio **totale** con l'area Med delle macroregioni italiane e delle principali regioni meridionali (2010)

## AREA MED



## INTERSCAMBIO TOTALE CON LE TRE SUB AREE

	SOUTHERN MED		EASTERN MED		ADRIATIC MED	
	Value (million €)	Share (%) of Italy's total	Value (million €)	Share (%) of Italy's total	Value (million €)	Share (%) of Italy's total
North Western Italy	9.290	31,8	8.607	44,1	1.363	23,1
North Eastern Italy	5.257	18,0	4.289	22,0	2.639	44,6
Central Italy	4.476	15,3	2.606	13,4	647	10,9
Campania	978	3,4	596	3,1	107	1,8
Puglia	791	2,7	638	3,3	449	7,6
Sicilia	4.524	15,5	1.393	7,1	481	8,1
Sardegna	3.580	12,3	944	4,8	123	2,1
Other Southern regions	284	1,0	434	2,2	102	1,7
ITALY	29.180	100,0	19.507	100,0	5.911	100,0

Graf. 8 e tab. 6 - Fonte: elaborazione SRM su dati Istat

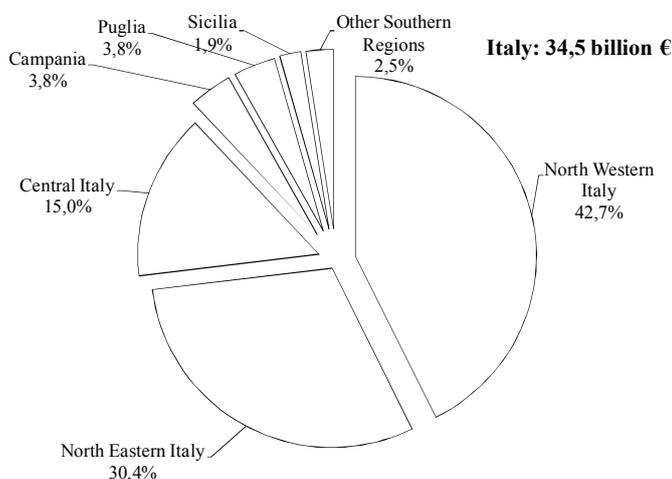
L'interscambio **manifatturiero al netto dei prodotti energetici** dell'Italia con l'area Med è, invece, di 34,5 miliardi di euro, con il Nord-Ovest che esprime la quota maggiore (42,7%), mentre l'incidenza del Mezzogiorno è minore rispetto a quanto visto a proposito del totale degli scambi commerciali di merci e servizi (12%, pari a 4,1 miliardi di euro). All'interno del Mezzogiorno è la Campania a far registrare la quota maggiore (3,8% del totale nazionale), insieme alla Puglia, anch'essa con il 3,8%; segue la Sicilia, che esprime l'1,9% del totale nazionale (cfr. Graf. 9). Per quanto riguarda i valori delle 3 sub-aree, l'interscambio italiano con il *Southern Med* è stato pari a 14,0 miliardi di euro nel 2010 e l'incidenza del Mezzogiorno è risultata dell'11,9% (1,7 miliardi di euro). Anche in questo caso è la Campania la prima fra le regioni

meridionali con il 5,0% del totale nazionale, una quota quasi doppia rispetto alla Puglia (2,6%, al secondo posto); segue la Sicilia, che intercetta il 2,0% dei flussi italiani di prodotti manifatturieri al netto di quelli energetici con l'area Southern Med.

Il valore dell'interscambio italiano di prodotti manifatturieri al netto di quelli energetici con l'area *Eastern Med* è stato di 15,5 miliardi di euro – circa i  $\frac{3}{4}$  riferibili alle regioni del Nord – e l'incidenza del Mezzogiorno si riduce al 10,9% del totale italiano. Tra le regioni meridionali, la Campania fa registrare la quota maggiore (3,4% del totale nazionale); segue la Puglia con il 3,3%, mentre si riduce la quota della Sicilia, (1,4%). Infine, con l'area *Adriatic Med* l'Italia commercia quasi 5 miliardi di euro di prodotti che non riguardano i settori energetici, su cui il Mezzogiorno incide per il 15,5%; la Puglia è la regione meridionale con la quota maggiore (8,4% del totale nazionale), mentre la Sicilia esprime il 3,0% del totale nazionale (cfr. Tab. 7).

*Contributo all'interscambio manifatturiero al netto dei prodotti energetici con l'area Med delle macroregioni italiane e delle principali regioni meridionali*

**AREA MED**



**INTERSCAMBIO MANIFATTURIERO AL NETTO DEI PRODOTTI ENERGETICI CON LE TRE SUB AREE**

	SOUTHERN MED		EASTERN MED		ADRIATIC MED	
	Value (million €)	Share (%) of Italy's total	Value (million €)	Share (%) of Italy's total	Value (million €)	Share (%) of Italy's total
North Western Italy	5.876	41,9	7.587	49,0	1.260	25,4
North Eastern Italy	4.028	28,7	4.101	26,5	2.356	47,4
Central Italy	2.459	17,5	2.113	13,6	585	11,8
Campania	697	5,0	532	3,4	12	0,2
Puglia	371	2,6	510	3,3	416	8,4
Sicily	284	2,0	224	1,4	147	3,0
Other Southern regions	326	2,3	417	2,7	194	3,9
ITALY	14.040	100,0	15.486	100,0	4.969	100,0

Graf. 9 e Tab. 7 - Fonte: elaborazione SRM su dati Istat

### Dinamiche settoriali

All'interno del comparto manifatturiero, il settore che registra il valore più alto di interscambio commerciale tra il Mezzogiorno e l'area Med è il tessile-abbigliamento-calzature con un valore di circa 870 milioni di euro, il 21,1% del totale dei prodotti manifatturieri scambiati; seguono, il settore dei metalli e prodotti in metallo (788 milioni di euro), con un'incidenza sul totale dell'interscambio manifatturiero pari al 19,1% e quello della chimica (522 milioni) con un'incidenza del 12,6%.

Per quanto riguarda l'area Southern Med, il settore del metallo e prodotti in metallo fa segnare il valore più alto di interscambio commerciale con il Mezzogiorno, (circa 424 milioni di euro, oltre ¼ del totale dei prodotti manifatturieri scambiati con quest'area); seguono, il settore del tessile-abbigliamento-calzature con oltre 236 milioni di euro e un'incidenza sul totale dell'interscambio manifatturiero del 14,1% e il settore della chimica (209 milioni).

Con riferimento all'area Eastern Med, il settore che registra il valore più alto di interscambio commerciale tra il Mezzogiorno e quest'area è quello dei metalli e prodotti in metallo (322 milioni di euro), il 19,1% del totale dei prodotti manifatturieri scambiati; seguono, il settore dei mezzi di trasporto (296 milioni di euro), con un'incidenza sul totale dell'interscambio manifatturiero pari al 17,6% e il tessile (266 milioni), con una quota del 15,8%.

Infine, per quanto riguarda gli scambi commerciali del Mezzogiorno con l'area Adriatic Med, il tessile è il settore che incide in modo maggiore, con un valore di circa 367 milioni di euro, il 47,8% del totale dei prodotti manifatturieri scambiati; al secondo posto c'è il settore dei mezzi di trasporto (134 milioni di euro), con un'incidenza sul totale dell'interscambio manifatturiero pari al 17,5%; segue il settore chimico (circa 50 milioni) che esprime una quota del 6,4% (cfr. Tab. 8).

### Principali settori di interscambio tra il Mezzogiorno e le aree Med

AREA MED								
	Italy	North-Central Italy	Southern Italy		Campania	Puglia	Sicilia	other regions of Southern Italy
			mln euros	share of tot				
Textile and Clothing	6.043,5	5.173,9	<b>869,6</b>	<b>21,1%</b>	282,4	424,8	9,5	153,0
Metals and manufactures of metals	4.839,9	4.052,0	<b>787,9</b>	<b>19,1%</b>	251,9	352,0	80,7	103,4
Chemicals and related products	3.312,0	2.789,9	<b>522,1</b>	<b>12,6%</b>	87,0	109,1	241,3	84,7
SOUTHERN MED								
	Italy	North-Central Italy	Southern Italy		Campania	Puglia	Sicilia	other regions of Southern Italy
			mln euros	share of tot				
Metals and manufactures of metals	2.190,9	1.767,3	<b>423,6</b>	<b>25,3%</b>	170,5	187,7	27,8	37,6
Textile and Clothing	2.630,4	2.394,0	<b>236,4</b>	<b>14,1%</b>	137,2	27,7	7,5	64,1
Chemicals and related products	1.116,7	907,3	<b>209,3</b>	<b>12,5%</b>	10,9	39,8	116,0	42,7

**EASTERN MED**

	Italy	North-Central Italy	Southern Italy		Campania	Puglia	Sicilia	other regions of Southern Italy
			mln euros	share of tot				
Metals and manufactures of metals	1.913,0	1.591,2	<b>321,8</b>	<b>19,1%</b>	75,1	146,1	46,4	54,2
Transport equipment	2.858,5	2.562,4	<b>296,1</b>	<b>17,6%</b>	87,2	33,8	25,2	149,9
Textile and Clothing	2.003,9	1.738,1	<b>265,8</b>	<b>15,8%</b>	101,9	114,6	1,8	47,6

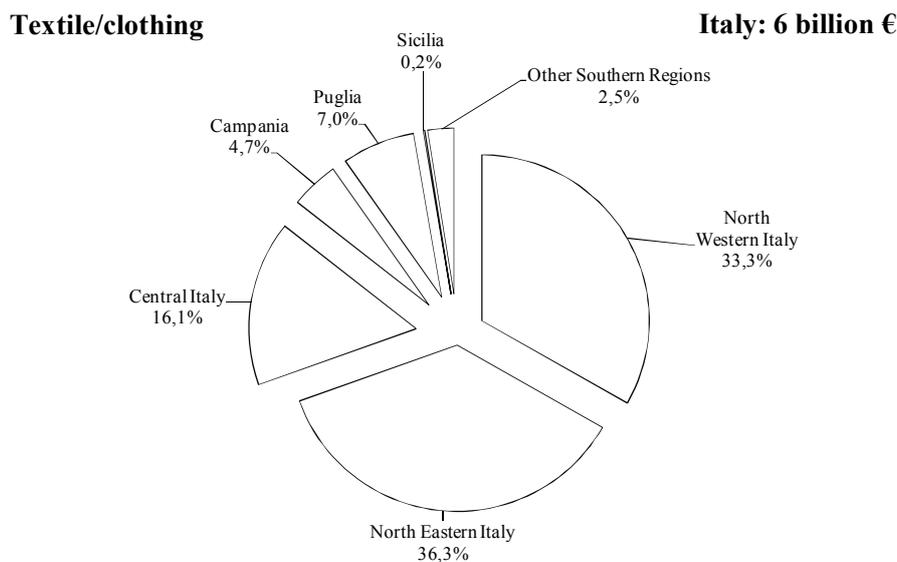
**ADRIATIC MED**

	Italy	North-Central Italy	Southern Italy		Campania	Puglia	Sicilia	other regions of Southern Italy
			mln euros	share of tot				
Textile and Clothing	1.409,2	1.041,9	<b>367,4</b>	<b>47,8%</b>	43,3	282,4	0,3	41,4
Transport equipment	333,9	199,8	<b>134,0</b>	<b>17,5%</b>	1,8	3,1	121,8	7,3
Chemicals and related products	462,6	413,8	<b>48,8</b>	<b>6,4%</b>	8,5	17,7	7,5	15,2

Tab. 8 - Fonte: elaborazione SRM su dati Istat

Guardando al primo dei settori di interscambio tra Mezzogiorno e *area Med* (il tessile-abbigliamento-calzature), l'interscambio totale dell'Italia è stato, nel 2010, di oltre 6 miliardi di euro, di cui quasi il 70% riguarda le regioni del Nord, il 16% quelle del Centro e il 14,4% le regioni meridionali, con la Puglia in testa (circa il 7% dell'interscambio nazionale di prodotti tessili con l'area Med – quasi il 50% dell'intero Mezzogiorno); segue la Campania, con il 4,7% del totale nazionale (cfr. Graf. 10).

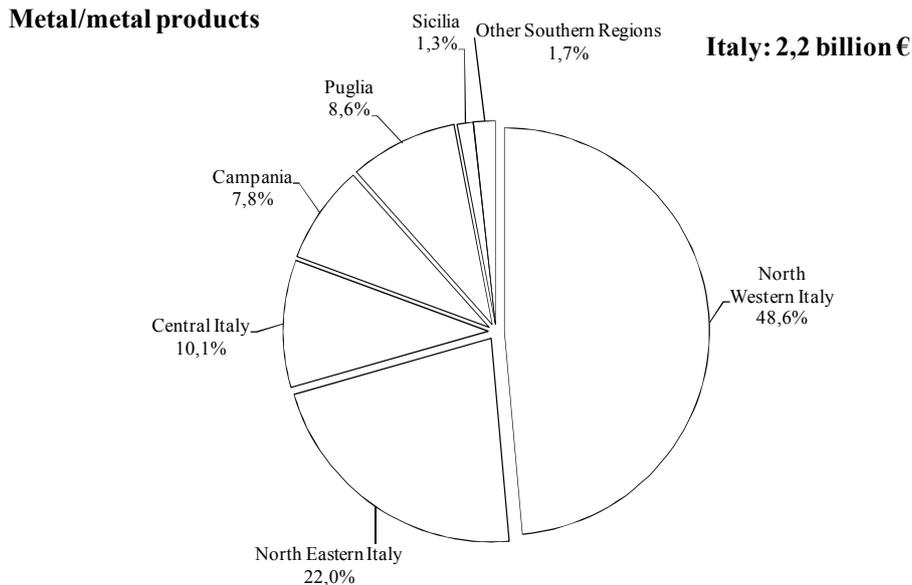
*Il primo settore di interscambio tra Mezzogiorno e area Med:  
macroregioni italiane e regioni meridionali*



Graf. 10 - Fonte: elaborazione SRM su dati Istat

Per l'area *Southern Med*, il primo settore di interscambio con il Mezzogiorno è quello dei metalli e prodotti in metallo, e l'interscambio dell'Italia è stato di circa 2,2 miliardi di euro nel 2010, che si concentra per quasi la metà nel Nord-Ovest, mentre le regioni meridionali pesano per il 19,3% del totale italiano, con al primo posto la Puglia (8,6% del totale nazionale), seguita dalla Campania con il 7,8%; sorprende la bassa quota della Sicilia (appena l'1,3% del totale nazionale) nonostante sia la regione del Mezzogiorno geograficamente più vicina all'area (cfr. Graf. 11).

*Il primo settore di interscambio tra Mezzogiorno e area Southern Med:  
macroregioni italiane e regioni meridionali*

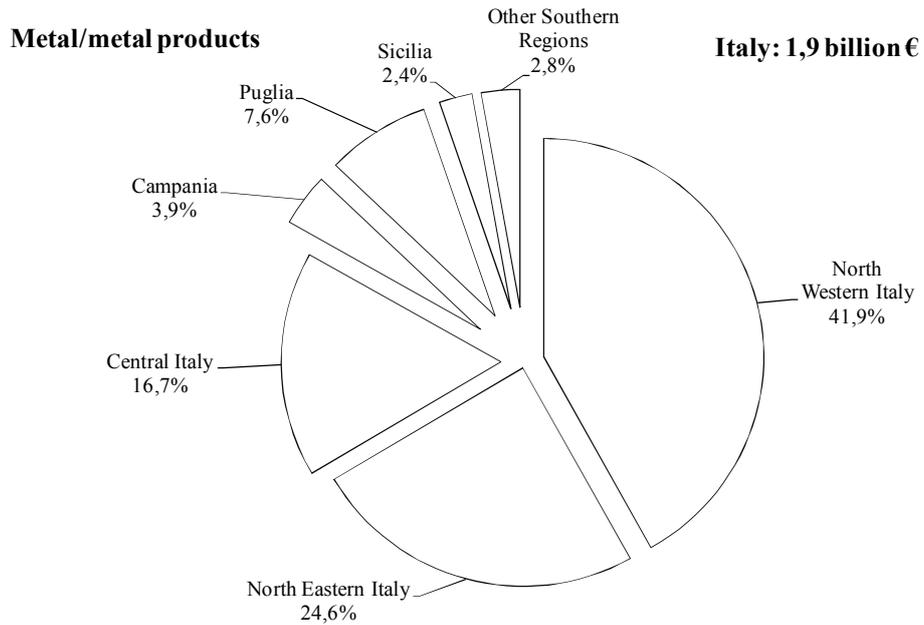


Graf. 11 - Fonte: elaborazione SRM su dati Istat

Il settore dei metalli e prodotti in metallo è il principale settore di interscambio tra il Mezzogiorno e l'area *Eastern Med*; il valore dell'interscambio dell'Italia è pari a 1,9 miliardi di euro, con una quota delle regioni del Nord del 66,5% e una prevalenza del Nord-Ovest (41,9%); il 16,7% riguarda le regioni del Centro, mentre la quota del Mezzogiorno tocca il 16,8%; anche in questo caso la Puglia è la più importante fra le regioni meridionali (7,6% del totale nazionale); la Campania segue con il 3,9% del totale italiano (cfr. Graf. 12).

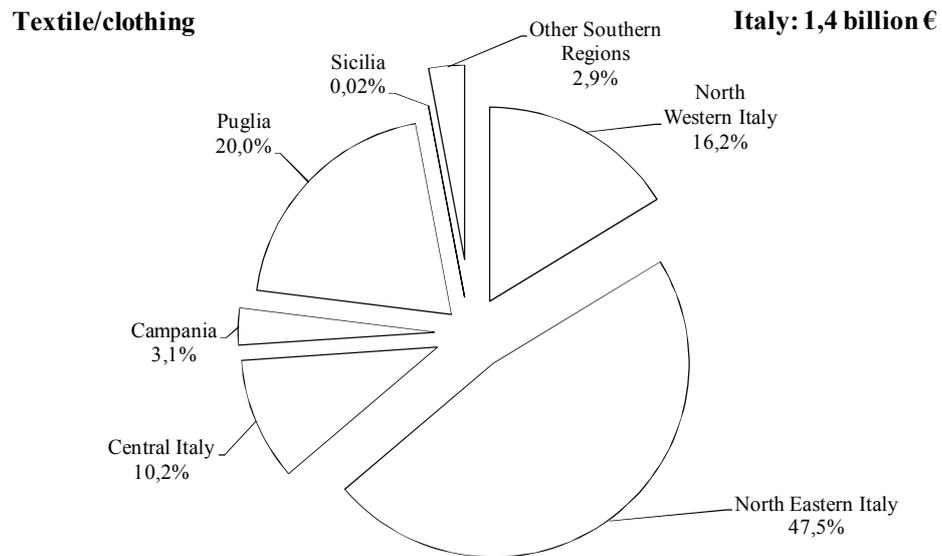
Per l'area *Adriatic Med*, con riferimento al settore del tessile-abbigliamento (primo comparto per valore dell'interscambio con il Mezzogiorno), l'interscambio totale dell'Italia è stato, nel 2010, di 1,4 miliardi di euro, di cui il 63,7% riguarda le regioni del Nord, il 10,2% quelle del Centro e il 26,1% il Mezzogiorno, con la Puglia che esprime ben il 20% dell'interscambio nazionale di prodotti tessili con l'area *Adriatic Med* (circa il 77% dell'intero Mezzogiorno) (cfr. Graf. 13).

*Il primo settore di interscambio tra Mezzogiorno e area Eastern Med:  
macroregioni italiane e regioni meridionali*



Graf. 12 - Fonte: elaborazione SRM su dati Istat

*Il primo settore di interscambio tra Mezzogiorno e area Adriatic Med:  
macroregioni italiane e regioni meridionali*

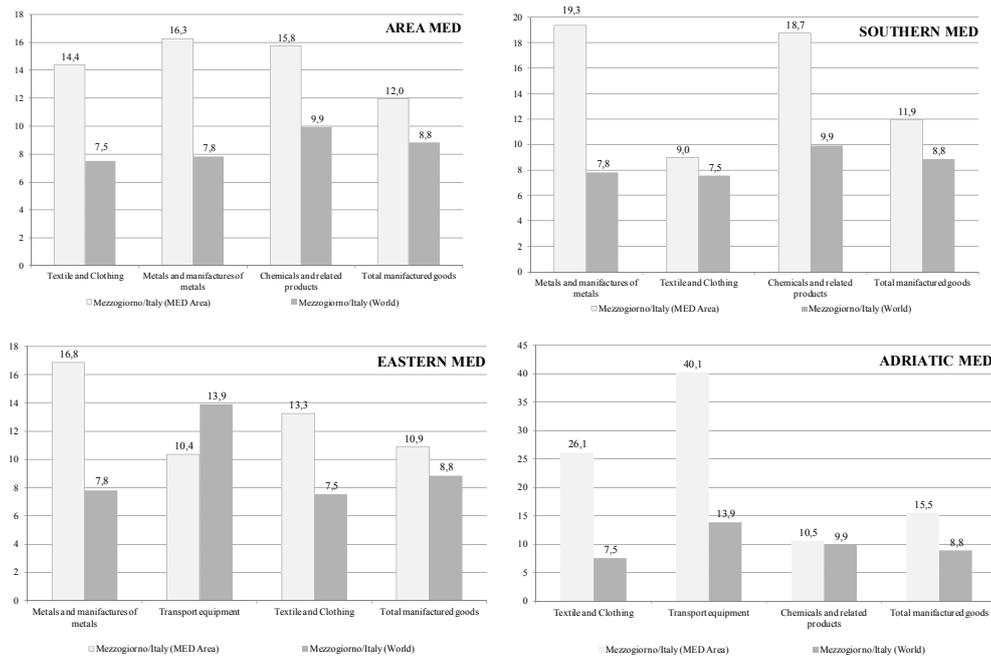


Graf. 13 - Fonte: elaborazione SRM su dati Istat

È interessante esaminare, per ciascuno di questi settori, il **grado di specializzazione geografica** dei flussi commerciali del Mezzogiorno verso le aree Med. Tale analisi è stata effettuata confrontando l'incidenza dell'interscambio settoriale del Mezzogiorno sul totale italiano con l'area Med (o verso ciascuna delle sub aree) con la medesima incidenza rispetto al totale settoriale scambiato con l'estero. Se il primo valore supera il secondo, ciò sta a significare che in tale settore il Mezzogiorno è specializzato negli scambi con i paesi dell'area Med (o della sub-area esaminata).

A riguardo, l'incidenza, sul totale italiano, dell'interscambio del Mezzogiorno con l'area Med per i tre settori specificati in tabella 8 è compresa tra il 12,4% e il 16,3% (12,0% per il totale dell'interscambio manifatturiero); per questi settori, tale incidenza è superiore a quella del Mezzogiorno sull'Italia riferita al totale scambiato con l'estero, denotando per tali comparti una specializzazione delle relazioni del Mezzogiorno con l'area Med. Il *Southern Med* è un'area di forte specializzazione per l'interscambio commerciale delle regioni meridionali; infatti, mentre l'incidenza del Mezzogiorno sul totale nazionale per quanto concerne l'interscambio di prodotti manifatturieri è pari all'8,8% a livello generale, se si guarda all'area *Southern Med* tale incidenza raggiunge quasi il 12%. Ciò vale anche per tre principali settori di interscambio. (cfr. Graf.14).

*Incidenza % dell'interscambio del Mezzogiorno sul totale nazionale nei 3 settori analizzati: la specializzazione geografica verso le aree Med*



Graf. 14 - Fonte: elaborazione SRM su dati Istat

Particolarmente elevata risulta l'incidenza degli scambi del Mezzogiorno sul totale nazionale con l'area *Southern Med* nei comparti metallifero e chimico (intorno al 19% per entrambi).

Per l'*Eastern Med*, nei tre settori esaminati l'interscambio del Mezzogiorno incide sul totale nazionale per una percentuale compresa tra il 10,4% e il 16,8% (10,9% per il totale dell'interscambio manifatturiero); in particolare, per il tessile e il metallurgico tale valore è superiore all'incidenza del Mezzogiorno sull'Italia sul totale dell'interscambio con l'estero, denotando per tali comparti una specializzazione delle relazioni del Mezzogiorno con l'area *Eastern Med*.

Infine, con riferimento all'area *Adriatic Med*, nei tre settori esaminati, l'incidenza sul totale italiano dell'interscambio del Mezzogiorno è compresa tra il 10,5% e il 40,1% (15,5% è il dato relativo al totale dell'interscambio manifatturiero); in particolare, per il tessile (26,1% sul totale italiano) ed i mezzi di trasporto (40,1%) tale valore è di gran lunga superiore all'incidenza del Mezzogiorno sull'Italia calcolata rispetto all'interscambio totale dello stesso settore con l'estero, denotando per tali comparti una specializzazione delle relazioni del Mezzogiorno con l'area *Adriatic Med* (cfr. Graf. 14).

*Interscambio manifatturiero al netto dei prodotti energetici, valore assoluto e TPC<sup>4</sup>: i 12 paesi dell'area Med e il Mezzogiorno*

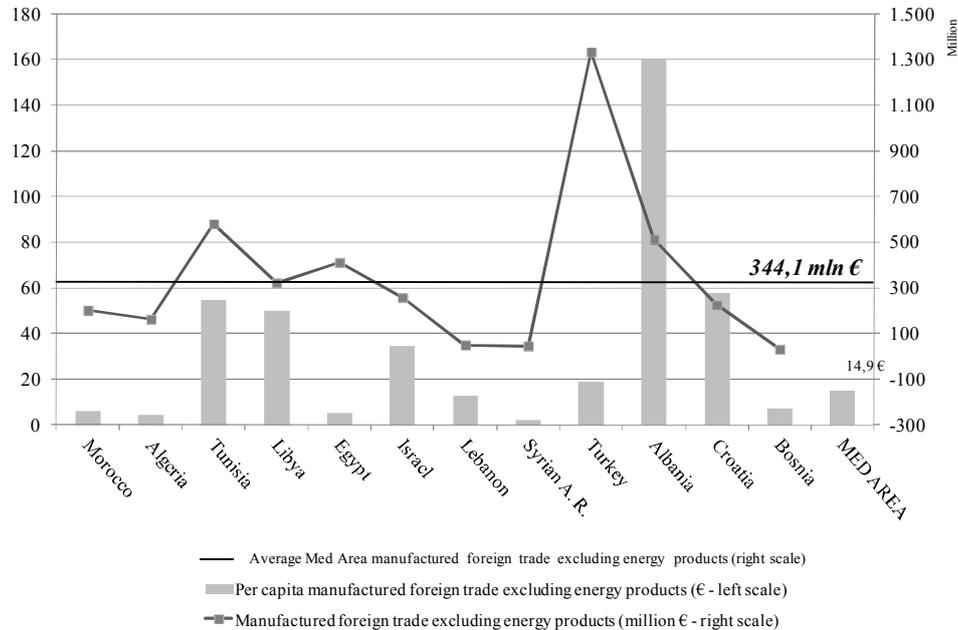
Il grafico che segue presenta una sintesi, per ciascun Paese dell'area Med, dei valori dell'interscambio assoluto e pro capite con il Mezzogiorno, al netto dei prodotti energetici; le due grandezze forniscono informazioni diverse e complementari circa le relazioni commerciali con i paesi dell'area Med: infatti, mentre il valore dell'interscambio assoluto (linea rossa del grafico, con valori sulla scala di destra), strettamente legato alle dimensioni di ciascun Paese, indica l'importanza di ciascun Paese osservato per gli scambi commerciali del Mezzogiorno, il valore dell'interscambio pro capite - TPC (gli istogrammi nel grafico, con valori sulla scala di sinistra) è indipendente dall'aspetto dimensionale e fornisce informazioni sull'intensità degli scambi commerciali con il Mezzogiorno, al di là dell'aspetto demografico; ad esempio, l'Egitto, il Paese più grande tra quelli osservati, è al quarto posto dopo Turchia, Albania e Tunisia per valore assoluto degli scambi commerciali con il Mezzogiorno, ma il basso valore pro capite (che lo colloca al terzultimo posto tra i paesi dell'area Med, con soli 5,2 euro) sta ad indicare una bassa intensità delle relazioni con il Mezzogiorno.

L'intensità delle relazioni commerciali è certamente influenzata dal livello di sviluppo raggiunto da ciascun Paese (e quindi dal suo reddito pro-capite) ma soprattutto dalla propensione del Mezzogiorno a relazionarsi con ciascun Paese; a tale proposito è interessante analizzare il caso dell'Albania, al terzo posto per valore dell'interscambio assoluto, ma di gran lunga al primo posto per valore dell'interscambio pro capite, con oltre 160 euro, nonostante il valore del reddito medio

<sup>4</sup> Per la definizione del Trade Per Capita (TPC) si veda la nota metodologica alla fine del presente capitolo.

pro capite (3.700 dollari nel 2010) la collochi al quart'ultimo posto tra i paesi analizzati: l'Albania ha, in effetti, un sistema produttivo molto integrato con quelli delle regioni meridionali, la Puglia in particolare, con una grossa quota di Traffico di Perfezionamento nel comparto tessile, abbigliamento e calzature (cfr. Graf. 15).

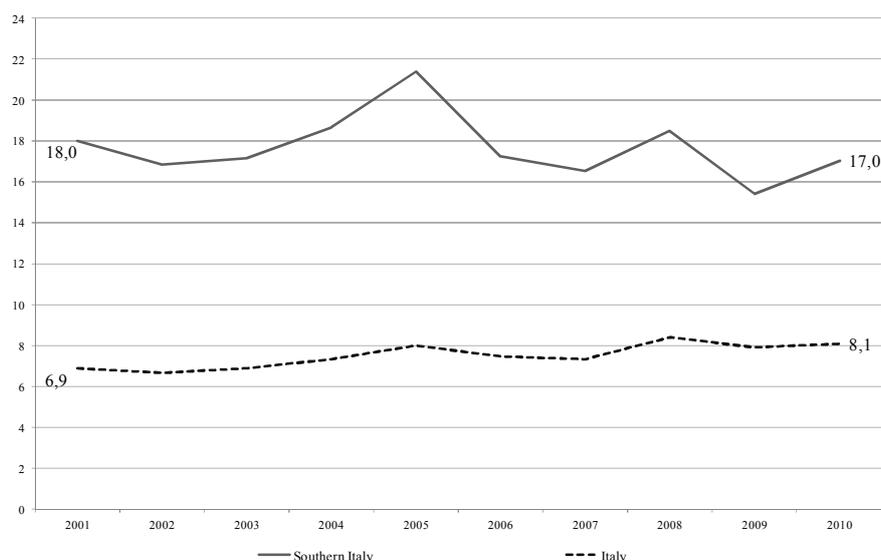
*Interscambio manifatturiero al netto dei prodotti energetici, valore assoluto e TPC (2010)*



Graf. 15 - Fonte: elaborazione SRM su dati Istat

## 2.2 Il trend decennale 2001-2010

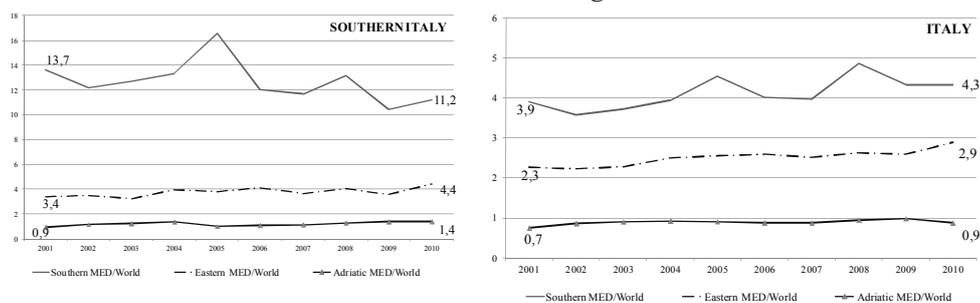
L'area Med ha un'incidenza maggiore sul commercio estero del Mezzogiorno rispetto a quanto accade per l'Italia, sia con riferimento al totale dell'Area sia guardando alle singole sub-aree. Nel 2010 l'interscambio **totale** di beni e servizi del Mezzogiorno verso l'area Med ha rappresentato, infatti, il 17% del totale dell'interscambio meridionale verso l'estero, una quota in leggero calo rispetto al 2001 (18%). Per quanto riguarda gli scambi commerciali dell'Italia nel suo complesso, l'area Med riveste un ruolo di gran lunga minore e pesa per l'8,1% sul totale del commercio italiano con l'estero, una quota in crescita rispetto al 2001 (6,9%) (cfr. Graf. 16). Passando alle singole aree, l'area *Southern Med* rappresenta l'11,2% del totale degli scambi commerciali con l'estero del Mezzogiorno, in calo rispetto al 13,7% del 2001, mentre pesa per il 4,3% sul totale dell'interscambio italiano con l'estero.

*Quota % di interscambio totale con l'area Med: confronto Mezzogiorno-Italia*

Graf. 10 - Fonte: elaborazione SRM su dati Istat

L'area *Eastern Med* incide per il 4,4% sugli scambi del Mezzogiorno con l'estero, una quota in crescita rispetto al 2001 (3,4%); nell'ultimo decennio gli scambi commerciali del Mezzogiorno con quest'area sono cresciuti dell'80,8%; la stessa area rappresenta, invece, il 2,9% del totale degli scambi italiani verso l'estero.

I flussi commerciali con l'area *Adriatic Med* incidono per l'1,4% sul totale degli scambi del Mezzogiorno con l'estero, quota in crescita rispetto al 2001 (0,9%); nell'arco del periodo in esame il valore dell'interscambio è più che raddoppiato (+106,2%); con riferimento all'Italia complessivamente l'area *Adriatic Med* incide per lo 0,9% sul totale dell'interscambio con l'estero, quota piuttosto stabile rispetto al 2001 (0,7%) (cfr. Graf. 17).

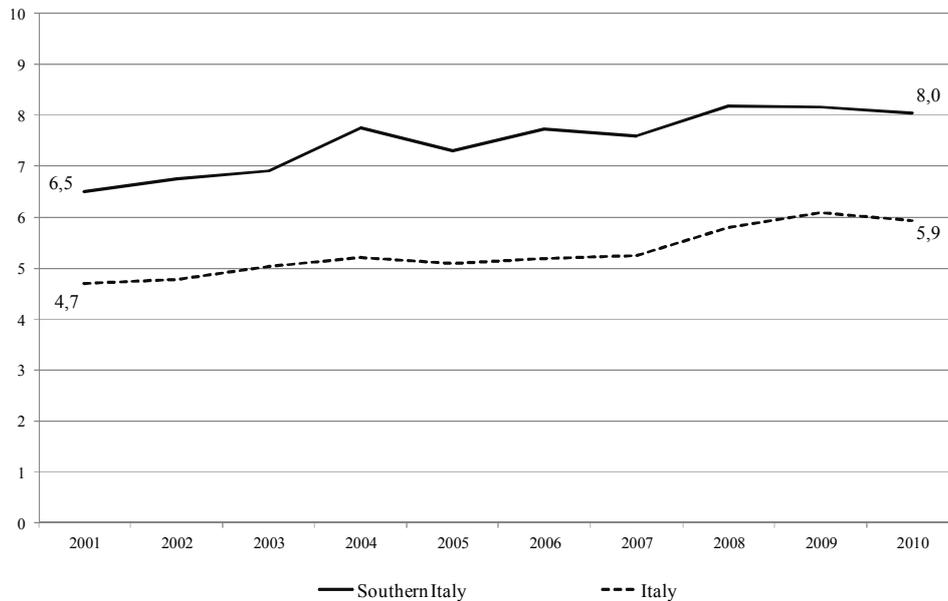
*Interscambio totale: quote % delle tre sub aree sul commercio estero dell'Italia e del Mezzogiorno*

Graf. 17 - Fonte: elaborazione SRM su dati Istat

Il valore dell'interscambio *manifatturiero al netto dei prodotti energetici* del Mezzogiorno con l'area Med, è stato pari, nel 2010, all'8% del totale dell'interscambio del Mezzogiorno con l'estero, in crescita rispetto al 2001 (6,5%). Per quanto riguarda l'Italia complessivamente, il peso dell'area Med è inferiore (5,9% nel 2010), pur in crescita rispetto al 2001 (4,7%) (cfr. Graf. 18).

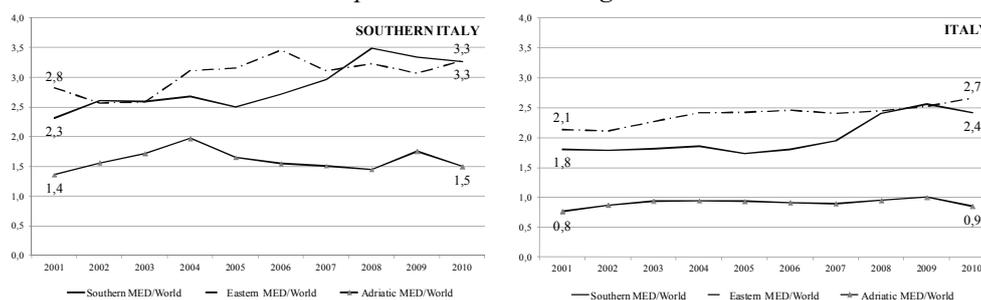
Passando all'esame dell'interscambio di prodotti manifatturieri non energetici con le singole sub-aree, l'area *Southern Med* rappresenta il 3,3% del totale dell'interscambio con l'estero del Mezzogiorno, in crescita rispetto all'2,3% del 2001, mentre con riferimento all'Italia nel suo complesso l'incidenza dell'area *Southern Med* si ferma al 2,4%. L'area *Eastern Med* incide anch'essa per il 3,3% sugli scambi del Mezzogiorno con l'estero, una quota in crescita rispetto al 2001 (2,8%) mentre pesa per il 2,7% sul totale dell'interscambio italiano con l'estero. Infine, l'area *Adriatic Med* rappresenta l'1,5% del totale degli scambi manifatturieri non energetici del Mezzogiorno con l'estero, quota stabile rispetto al 2001 (1,4%), mentre guardando all'Italia, l'area pesa per lo 0,9% sul totale dell'interscambio manifatturiero non energetico con l'estero (cfr. Graf. 19).

*Interscambio manifatturiero al netto dei prodotti energetici: quota % dell'area Med per l'Italia e il Mezzogiorno (valori percentuali)*



Graf. 18 - Fonte: elaborazione SRM su dati Istat

*Interscambio manifatturiero al netto dei prodotti energetici: quote % delle 3 sub aree per l'Italia e il Mezzogiorno*



Graf. 19 - Fonte: elaborazione SRM su dati Istat

### 2.3 I dati al I semestre 2011

Nel primo semestre 2011 il Mezzogiorno ha fatto registrare una contrazione del **totale** dei flussi commerciali con l'area Med (6,9 miliardi di euro, - 2,3% rispetto allo stesso periodo del 2010), a causa della forte esposizione nei confronti dei paesi della sponda sud del Mediterraneo (Southern Med), rispetto alla quale i flussi commerciali, con un forte peso della componente energetica, sono risultati in calo del 16,8% nel periodo considerato; in particolare, tra i cinque paesi del *Southern Med* (Marocco, Algeria, Tunisia, Libia ed Egitto), ad incidere in modo rilevante è stata la flessione nell'interscambio con la Libia (-37,8% rispetto al I semestre del 2010) e con la Tunisia (-12,3%); il valore dell'interscambio totale di merci e servizi dell'Italia con l'area Med è stato di 31,4 miliardi di euro nel periodo gennaio-giugno 2011, in aumento del 2% rispetto allo stesso periodo del 2010. L'evoluzione dell'interscambio del Mezzogiorno con le aree *Eastern Med* (+26,9%) e *Adriatic Med* (+28,2%) è stata, invece, migliore rispetto al dato medio italiano (+10,2% e più 24,7% rispettivamente).

*Interscambio totale di merci e servizi con l'area Med e le tre sub-aree al I semestre 2011*

	Southern Med		Eastern Med		Adriatic Med		Med Area	
	I sem 2011	Var. % to I sem 2010	I sem 2011	Var. % to I sem 2010	I sem 2011	Var. % to I sem 2010	I sem 2011	Var. % to I sem 2010
Italy	16.380	-11,0	11.818	24,7	3.232	10,2	31.430	2,0
North Central Italy	7.938	-13,6	9.531	24,0	2.470	7,5	19.938	4,0
<b>Southern Italy</b>	<b>3.948</b>	<b>-16,8</b>	<b>2.253</b>	<b>26,9</b>	<b>709</b>	<b>28,2</b>	<b>6.909</b>	<b>-2,3</b>
No-specified regions*	4.495	0,7	35	114,7	53	-34,3	4.582	0,5
Campania	483	12,6	418	59,6	68	39,5	969	31,0
Puglia	336	-11,8	307	-8,2	220	-0,6	863	-7,9
Sicilia	1.974	-4,5	1.030	78,3	292	42,3	3.296	15,6

\* il dato dell'Italia, oltre all'interscambio relativo alle regioni meridionali e centrosettentrionali, comprende anche quello relativo a regioni non specificate secondo la dicitura utilizzata dalla banca dati Coeweb

Tab. 9 - Fonte: elaborazione SRM su dati Istat (valori in milioni di euro)

Per quanto riguarda le principali regioni del Mezzogiorno (Campania, Puglia e Sicilia coprono circa i  $\frac{3}{4}$  dei flussi commerciali del Mezzogiorno con l'area Med), mentre Campania e Sicilia fanno registrare incrementi sensibili dei flussi commerciali con il totale dell'area (rispettivamente +31% e +15,6%) la Puglia presenta invece un calo dell'interscambio (-7,9%) (cfr. Tab. 9). Con riferimento all'interscambio **manifatturiero al netto dei prodotti energetici**, l'andamento dei flussi commerciali del Mezzogiorno con l'area Med (2,3 miliardi di euro nel I semestre 2011) nel periodo considerato risulta migliore della media nazionale (+17,6% rispetto a +10,5% dell'Italia complessivamente), grazie alla bassa incidenza dell'area *Southern Med* e alla forte crescita dell'interscambio con l'area *Eastern Med* (+48,9%). L'interscambio tra l'Italia ed il complesso dei paesi appartenenti all'area Med è stato di 18,7 miliardi di euro nel corso del I semestre 2011.

L'andamento dei flussi commerciali delle tre regioni meridionali prese in considerazione presenta una crescita, più marcata per Campania (+28,1%) e Sicilia (+16,1%) rispetto alla Puglia (+7,2%); da segnalare la tenuta dei flussi commerciali della Campania con i paesi della sponda sud (+0,4%), unica fra le regioni e ripartizioni analizzate. In conclusione i recenti avvenimenti politici dei paesi del Nord Africa - con particolare riferimento alla Libia (dove gli scontri con il vecchio regime sono continuati fino ad ottobre inoltrato, con il Paese ancora alla ricerca di una stabilità politica) - hanno inciso in modo negativo sia con riferimento allo scambio di prodotti energetici che a quello di prodotti manifatturieri non energetici (cfr. Tab. 10).

*Interscambio di prodotti manifatturieri al netto di quelli energetici con l'area Med e le tre sub-aree al I semestre 2011*

	Southern Med		Eastern Med		Adriatic Med		Med Area	
	<i>I sem 2011</i>	<i>Var. % to I sem 2010</i>	<i>I sem 2011</i>	<i>Var. % to I sem 2010</i>	<i>I sem 2011</i>	<i>Var. % to I sem 2010</i>	<i>I sem 2011</i>	<i>Var. % to I sem 2010</i>
Italy	6.614	-3,5	9.485	24,7	2.610	5,6	18.709	10,5
North Central Italy	5.849	-3,0	8.350	22,0	2.207	5,9	16.406	9,7
<b>Southern Italy</b>	<b>749</b>	<b>-5,6</b>	<b>1.113</b>	<b>48,9</b>	<b>397</b>	<b>4,5</b>	<b>2.259</b>	<b>17,6</b>
No-specified regions*	16	-47,7	23	45,1	5	-24,5	44	-17,7
Campania	301	0,4	389	64,6	55	20,7	745	28,1
Puglia	141	-21,0	298	34,7	208	1,9	647	7,2
Sicilia	144	-3,9	158	48,9	82	9,8	385	16,1

\* il dato dell'Italia, oltre all'interscambio relativo alle regioni meridionali e centrosettentrionali, comprende anche quello relativo a regioni non specificate secondo la dicitura utilizzata dalla banca dati Coeweb

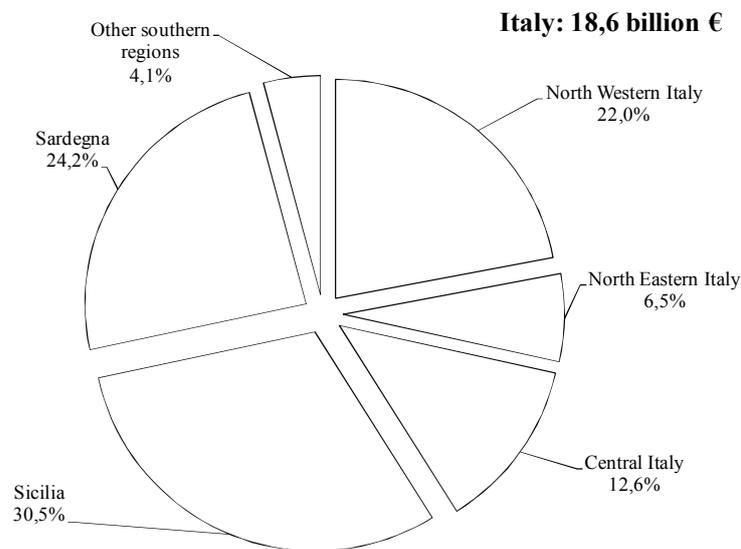
Tab.10 - Fonte: elaborazione SRM su dati Istat (valori in milioni di euro)

### 3. Focus: l'interscambio energetico

Come visto in precedenza, i prodotti energetici incidono in modo notevole sugli scambi commerciali tra il Mezzogiorno ed i paesi del Mediterraneo, in particolar modo per quanto riguarda quelli localizzati nell'area *Southern Med*. E' interessante quindi approfondire il ruolo del Mezzogiorno e di alcune delle sue principali regioni nel

commercio di tali prodotti. Il valore dell'interscambio di prodotti energetici tra l'Italia e l'area Med nel 2010 è stato pari a 18,6 miliardi di euro, oltre il 34% del totale degli scambi di merci e servizi; la sua distribuzione tra le diverse aree del Paese (cfr. Graf. 20) vede il Mezzogiorno al primo posto tra le macroregioni italiane con una quota del 58,9%, che si distribuisce in gran parte tra Sicilia e Sardegna, con quote rispettivamente del 30,5% e del 24,2% del totale nazionale. Molto più bassa la quota del Nord-Ovest (22,0%) (cfr. Graf. 20). Per quanto riguarda l'area Southern Med, l'interscambio energetico con l'Italia è di 14,6 miliardi di euro (78,8% del totale dell'area Med) con un ruolo di protagonista del Mezzogiorno, con 8,3 miliardi di euro di scambi (il 56,7% del totale italiano). Sicilia e Sardegna esprimono il 92,5% dell'interscambio energetico del Mezzogiorno con l'area *Southern Med* e oltre la metà di quello dell'Italia (52,4%), con una prevalenza della Sicilia (28,6%) rispetto alla Sardegna (23,8%). Il valore dell'interscambio di prodotti energetici tra l'Italia e l'area *Eastern Med* è, invece, pari a 3,3 miliardi di euro (circa il 18% del totale dell'interscambio energetico con l'area Med); il Mezzogiorno è anche in questo caso protagonista con una quota del 65,4%, grazie ancora a Sicilia e Sardegna, con quote rispettivamente del 34,4% e del 26,8% del totale nazionale. Anche in questo caso la quota del Nord Ovest è più bassa (21,4%). Modesto risulta, infine, il flusso commerciale di prodotti energetici tra Italia e paesi localizzati nell'area *Adriatic Med* (587 milioni di euro; circa il 10% del totale degli scambi di merci e servizi con l'area in questione); la sua distribuzione tra le diverse aree del Paese attribuisce al Mezzogiorno una quota del 77,1%; anche per quest'area la Sicilia e la Sardegna incidono in modo rilevante con quote sul totale nazionale rispettivamente del 56,5% e del 18,5%. Il Nord-Ovest, invece, esprime appena il 10,1% del totale nazionale (cfr. Tab. 11).

*Interscambio di prodotti energetici con l'area Med e le 3 sub-aree nel 2010:  
torta con quote delle ripartizioni e delle regioni meridionali*



(continua)

**INTERSCAMBIO DI PRODOTTI ENERGETICI CON LE TRE SUB AREE (2010)**

	SOUTHERN MED		EASTERN MED		ADRIATIC MED	
	Value (million €)	Share (%) of Italy's total	Value (million €)	Share (%) of Italy's total	Value (million €)	Share (%) of Italy's total
North Western Italy	3.313	22,6	717	21,4	59	10,1
North Eastern Italy	1.109	7,6	33	1,0	62	10,6
Central Italy	1.923	13,1	410	12,2	13	2,2
Sicilia	4.189	28,6	1.152	34,4	332	56,5
Sardegna	3.490	23,8	899	26,8	109	18,5
Other Southern regions	621	4,2	137	4,1	12	2,0
<b>ITALY</b>	<b>14.645</b>	<b>100,0</b>	<b>3.348</b>	<b>100,0</b>	<b>587</b>	<b>100,0</b>

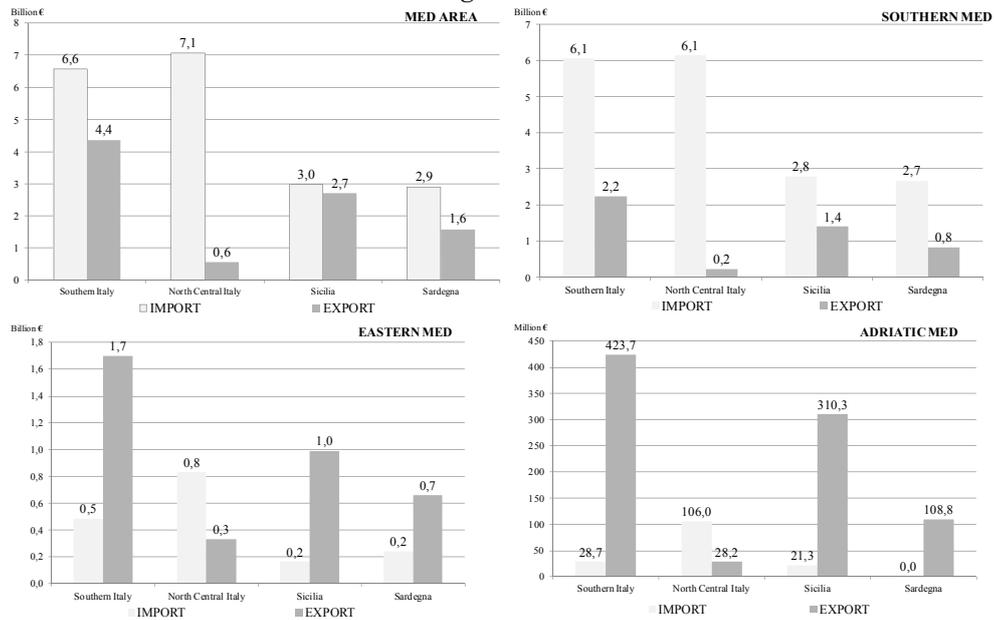
Graf. 20 e Tab. 11 - Fonte: elaborazione SRM su dati Istat

Guardando alla *composizione dell'interscambio* di prodotti energetici (differenza tra import ed export) con l'area Med, sia per le diverse aree dell'Italia (Mezzogiorno e Centro Nord) che per le regioni qui analizzate (Sicilia e Sardegna) le importazioni dai paesi dell'area Med sono sempre superiori alle esportazioni verso di essi; tuttavia, il disavanzo risulta molto più contenuto nel Mezzogiorno (2,2 miliardi di euro) che nel Centro-Nord (6,5 miliardi di euro), in ragione dei diversi bisogni energetici delle due parti dell'Italia. Per l'area Southern Med, in particolare, c'è una netta prevalenza delle importazioni sulle esportazioni, sia con riferimento al Mezzogiorno e al Centro-Nord che alle regioni qui analizzate (Sicilia e Sardegna); è opportuno sottolineare, tuttavia, che anche in questo caso il disavanzo risulta più contenuto nel Mezzogiorno (3,8 miliardi di euro) che nel Centro-Nord (5,9 miliardi di euro).

L'*Eastern Med* presenta una situazione diversa per il Mezzogiorno rispetto al Centro-Nord: mentre nel Mezzogiorno si registra un avanzo piuttosto cospicuo nel 2010 (circa 1,2 miliardi di euro) grazie, essenzialmente, agli scambi di Sicilia e Sardegna, il Centro-Nord fa segnare un disavanzo nell'interscambio energetico con l'area *Eastern Med* di circa mezzo miliardo di euro. Per quanto riguarda l'area Adriatic Med, mentre per il Mezzogiorno, la Sicilia e la Sardegna le esportazioni verso i paesi di quest'area sono superiori alle importazioni, con un avanzo rispettivamente di 395, 289 e 109 milioni di euro, nel Centro-Nord si registra un disavanzo commerciale di 78 milioni di euro (cfr. Graf. 21).

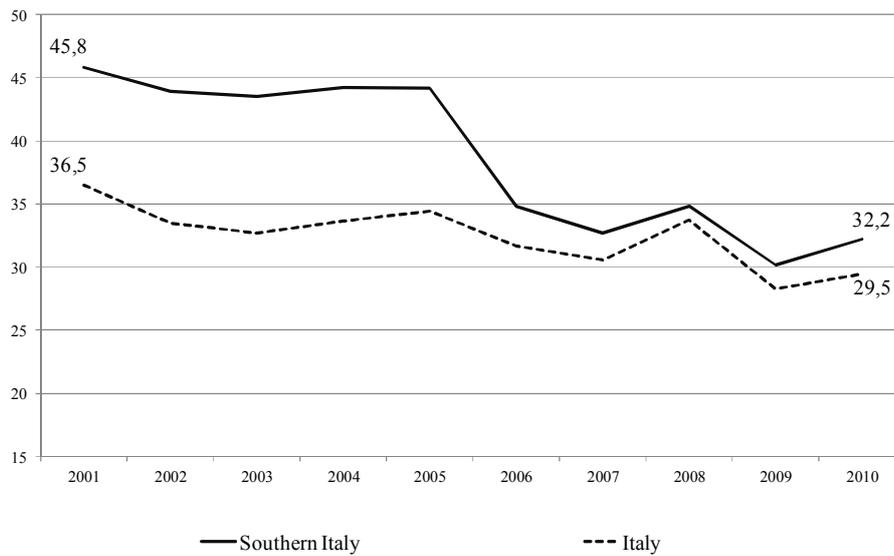
Nonostante l'area Med continui a rappresentare un area di estrema importanza per gli scambi di prodotti energetici con il Mezzogiorno (essa conta per il 32,2% degli scambi mondiali di prodotti energetici del Mezzogiorno), la sua quota si è ridotta rispetto al 45,8% del 2001. Per l'Italia l'incidenza dell'area Med sul proprio interscambio energetico è minore (29,5%), e in calo rispetto al 2001 (36,5%) (cfr. Graf. 22).

*Avanzo (disavanzo) dell'interscambio energetico di Centro-Nord, Mezzogiorno, Sicilia e Sardegna con le aree Med*



Graf. 21- Fonte: elaborazione SRM su dati Istat

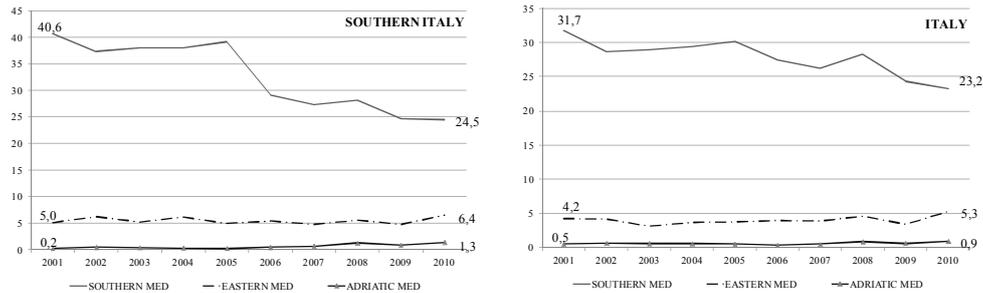
*Quota % di interscambio energetico con l'area Med: confronto Italia Mezzogiorno; 2001-2010*



Graf. 22 - Fonte: elaborazione SRM su dati Istat

Gran parte degli scambi commerciali di prodotti energetici del Mezzogiorno avvengono con l'area *Southern Med* (75,9% sul totale dell'area Med); con riferimento al 2010 l'area incide per il 24,5% sul totale dell'interscambio con l'estero di prodotti energetici, quota in calo rispetto al 40,6% del 2001; meno importante l'*Eastern Med*, il cui peso sul totale del commercio energetico del Mezzogiorno risulta pari al 6,4%, anche se mostra un aumento rispetto alla quota del 2001 (5%). Ancora più bassa l'incidenza dell'area *Adriatic Med* (1,3%), ma in aumento rispetto allo 0,2% del 2001 (cfr. Graf. 23).

Quota % di interscambio energetico del Mezzogiorno e dell'Italia con le tre sub aree



Graf. 23 - Fonte: elaborazione SRM su dati Istat

Guardando all'interscambio energetico con riferimento alle due regioni più importanti per questo settore, Sicilia e Sardegna, esse intercettano complessivamente il 93% dell'interscambio meridionale con l'area Med nei settori in questione. Mentre per la Sardegna l'area Med conta, nel 2010, per circa il 40% del proprio interscambio energetico con l'estero – la stessa incidenza del 2001 – per la Sicilia l'intensità dell'interscambio energetico con i paesi dell'area Med si è ridotta di 20 punti nel corso del decennio, dal 49,3% del 2001 al 29,3% del 2010.

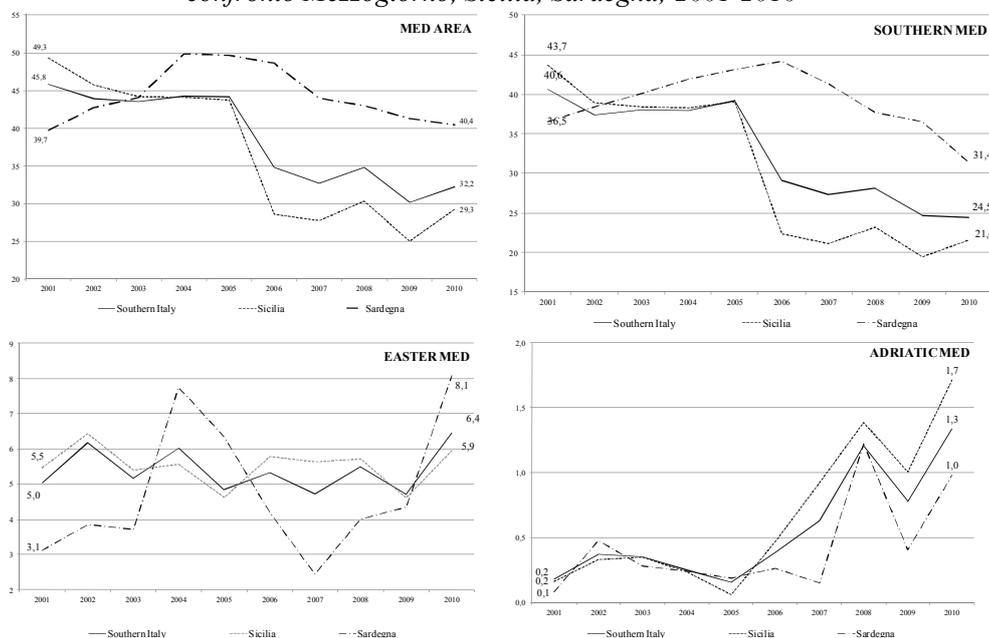
In particolare, l'area *Southern Med* riveste un ruolo di primo piano nell'interscambio con l'estero di prodotti energetici delle due regioni, con una quota del 31,4% in Sardegna e del 21,6% in Sicilia, nonostante il suo peso si sia ridotto nel corso del periodo 2001/2010 (addirittura dimezzato in Sicilia). Anche per quest'area le due regioni intercettano circa il 93% dell'interscambio meridionale di prodotti energetici.

Le due regioni restano le protagoniste anche per quanto riguarda gli scambi di prodotti energetici con l'area *Eastern Med* di cui rappresentano il 94% dell'interscambio meridionale. Mentre per la Sardegna l'Area rappresenta l'8,1% del totale dell'interscambio energetico con l'estero della regione – valore quasi raddoppiato rispetto al 4,3% del 2009 – per la Sicilia la quota dell'interscambio energetico con i paesi dell'area *Eastern Med* nel 2010 è pari al 5,9%, dato superiore a quello del 2009 (4,6%), ma non lontano dal 5,5% del 2001.

Infine, Sicilia e Sardegna esprimono il 97,3% dell'interscambio meridionale di prodotti energetici con l'area *Adriatic Med*. Per entrambe le regioni comunque tale area

ha un'importanza meno rilevante sul totale degli scambi di prodotti energetici con l'estero: l'1% per la Sardegna l'Area (valore comunque in crescita rispetto allo 0,4% del 2009) e l'1,7% per la Sicilia nel 2010, una quota superiore a quella del 2001 (0,2%) e in crescita sul 2009 (1,0%) (cfr. Graf. 24).

*Quota % dell'interscambio energetico con l'area Med e le sub aree:  
confronto Mezzogiorno, Sicilia, Sardegna; 2001-2010*



Graf. 24 - Fonte: elaborazione SRM su dati Istat

#### 4. Una lettura geografica dei flussi

Le cartine che seguono offrono un quadro d'insieme delle relazioni commerciali dell'Italia, del Mezzogiorno e delle principali regioni meridionali con le tre aree Med individuate; esse fanno riferimento, rispettivamente, ai flussi commerciali totali (*Interscambio totale con i paesi dell'area Med* di seguito denominata *cartina 1*), ai flussi manifatturieri al netto dei prodotti energetici (*Interscambio di prodotti manifatturieri non energetici con i paesi dell'area Med* di seguito denominata *cartina 2*), ai flussi di prodotti energetici (*Interscambio di prodotti energetici con i paesi dell'area Med* di seguito denominata *cartina 3*) e ai flussi di TPC (*TPC di prodotti manifatturieri non energetici con i paesi dell'area Med* di seguito denominata *cartina 4*). In particolare, per ciascuna cartina vengono presentate le seguenti informazioni:

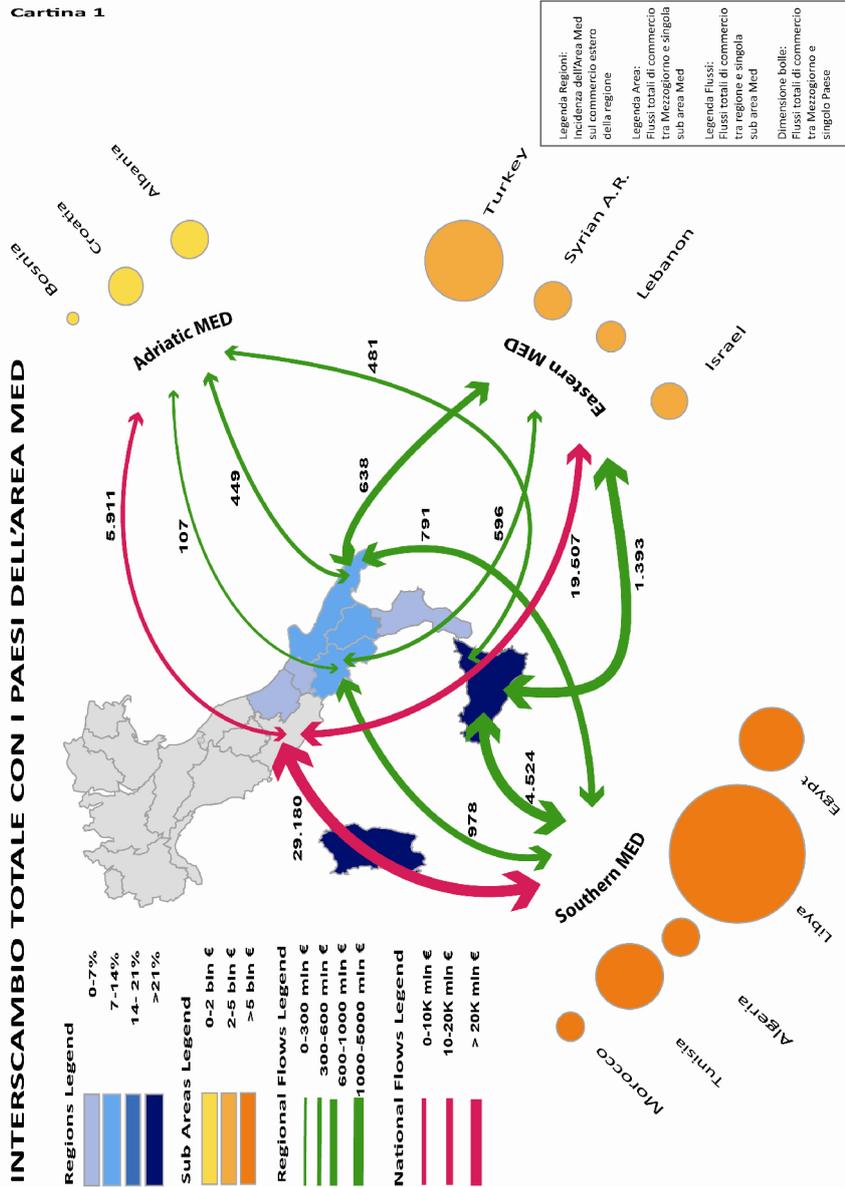
- 1) Incidenza dell'interscambio con l'area Med sull'interscambio verso l'estero di ciascuna regione (*cartina 1, 2 e 4*), descritto dall'**intensità di azzurro** con cui è

rappresentata la regione; per quanto riguarda i prodotti energetici (*cartina 3*) l'intensità dell'azzurro esprime il peso dell'interscambio energetico sull'interscambio totale verso l'area Med di ciascuna regione;

- 2) Flusso di interscambio di ciascuna regione esaminata (Campania, Puglia e Sicilia) con le tre aree Med, misurato dallo **spessore della freccia** che unisce la regione e la singola area;
- 3) Dimensione dell'interscambio tra il Mezzogiorno e ciascun Paese del Mediterraneo (**grandezza della bolla** rappresentativa del Paese);
- 4) Dimensione dell'interscambio tra il Mezzogiorno e ciascun area, espresso dalla diversa **intensità di giallo** di ciascuna area Med).

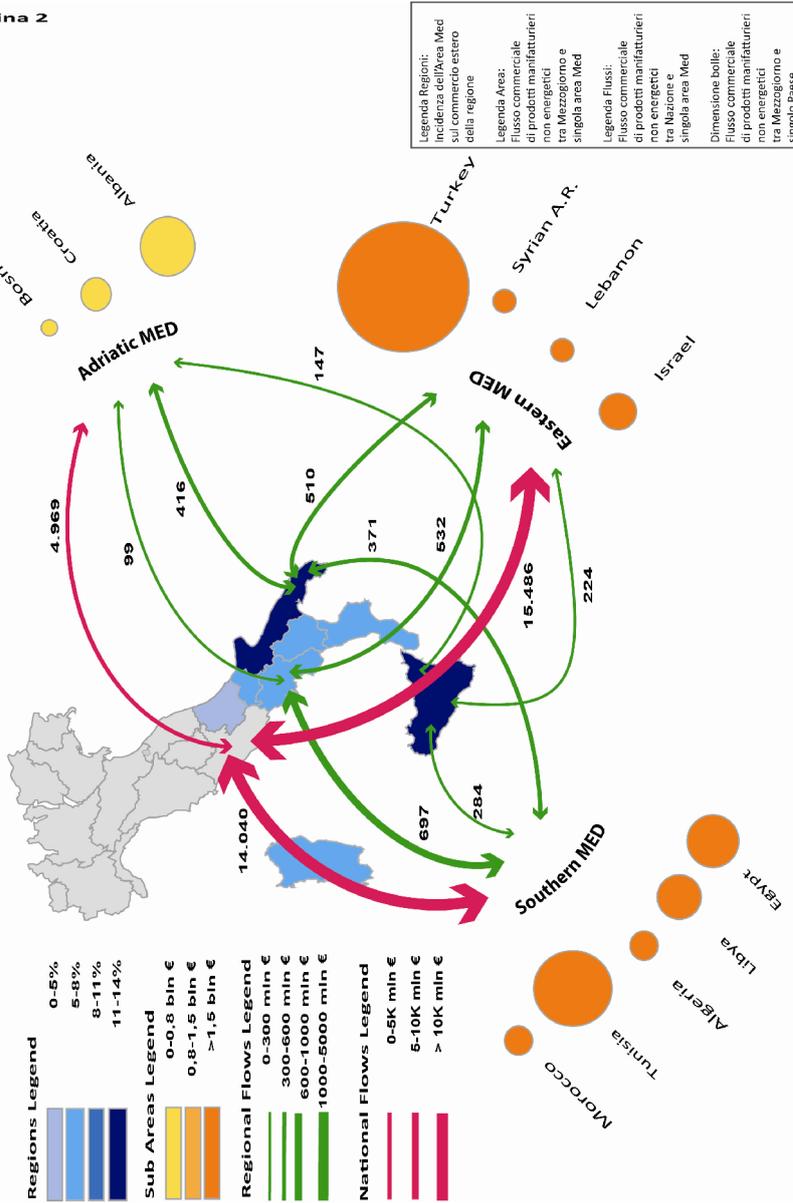
Alcune evidenze:

- confrontando le cartine (*1, 2, 3*) si nota come l'elevata intensità delle relazioni commerciali tra Mezzogiorno e *Southern Med* sia dovuta all'interscambio di prodotti energetici (ciò emerge con particolare evidenza nell'interscambio con la Libia);
- l'intensità dell'azzurro aumenta in modo significativo per Sardegna e Sicilia passando dalla *cartina 2* alla *cartina 3*: Sicilia e Sardegna hanno, infatti, una forte specializzazione nel commercio di prodotti energetici;
- guardando alla *cartina 4*, relativa al TPC, è evidente l'importanza dei flussi commerciali tra Puglia e Adriatic Med (lo spessore della freccia con l'area Adriatic Med è ben superiore rispetto alle altre aree). Di grande rilevanza risulta, in particolare, il commercio pro capite della Puglia e dell'intero Mezzogiorno con l'Albania che, pur esprimendo flussi modesti in valore assoluto, registra un'intensità degli scambi a livello pro capite molto rilevante;
- la Turchia, invece, escludendo i prodotti energetici, presenta il più elevato valore assoluto dei flussi commerciali con il Mezzogiorno tra i 12 paesi dell'area Med (*cartina 2*); in termini pro capite tale valore si riduce in modo sensibile (*cartina 4*) denotando un forte potenziale di crescita dell'interscambio con questo Paese.



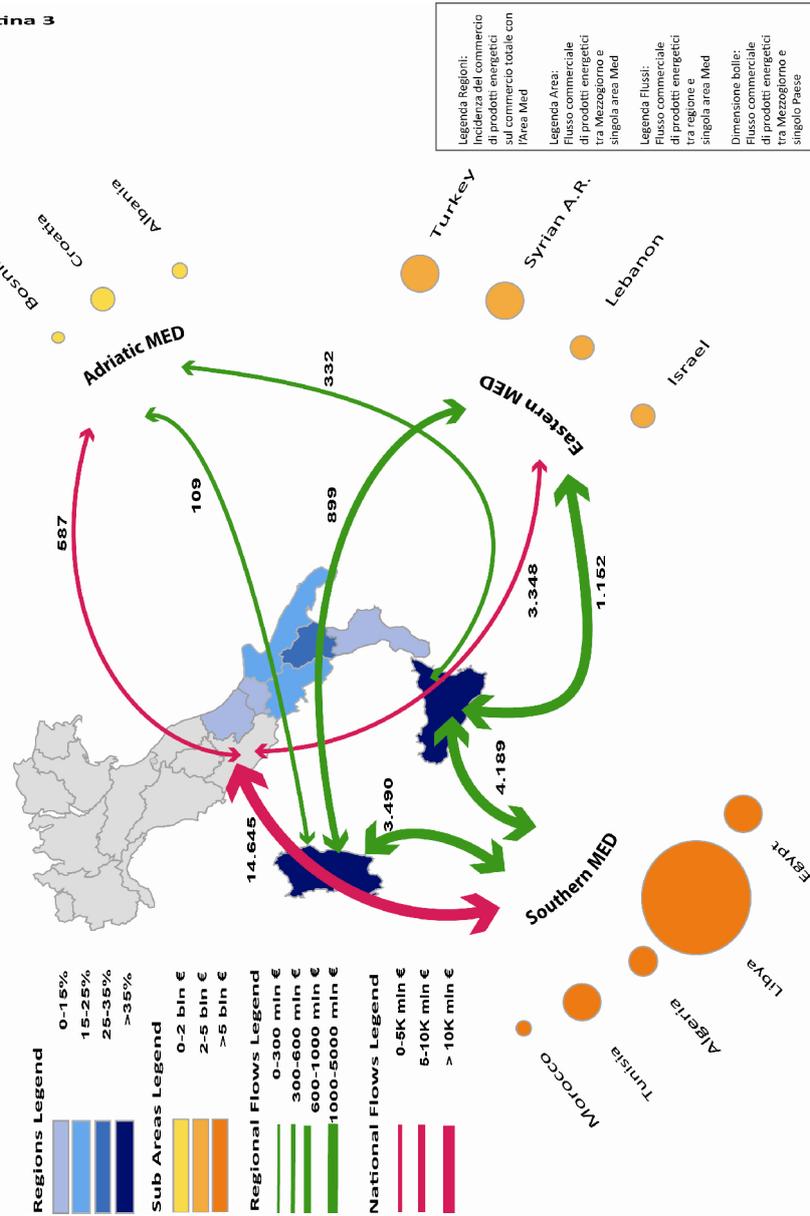
**INTERSCAMBIO DI PRODOTTI MANIFATTURIERI NON ENERGETICI CON I PAESI DELL'AREA MED**

Cartina 2



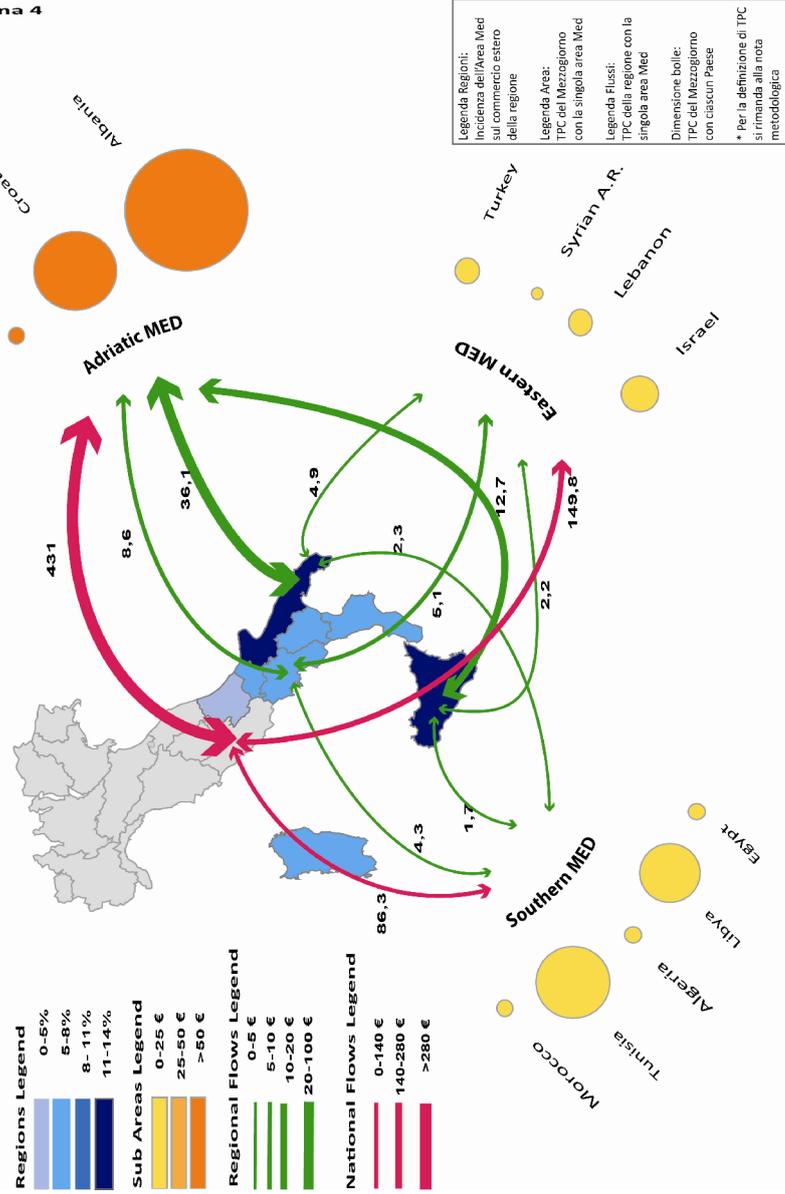
Cartina 3

**INTERSCAMBIO DI PRODOTTI ENERGETICI CON I PAESI DELL'AREA MED**



Cartina 4

**TPC\* DI PRODOTTI MANIFATTURIERI NON ENERGETICI CON I PAESI DELL'AREA MED**



### *Quadro sinottico*

1. L'Italia ha forti relazioni commerciali con l'area Med, più di ogni altro Paese europeo: è, infatti, il primo partner commerciale con 63,3 miliardi di euro nel 2010, un valore quasi doppio rispetto al 2001. Nelle proiezioni al 2013 l'interscambio cresce a 82,3 mld di euro.
2. Nell'ambito degli scambi commerciali dell'Italia con l'area Med, l'area *Southern Med* è quella che assume il peso maggiore (60%); seguono, nell'ordine, le aree *Eastern Med* e *Adriatic Med*.
3. Una componente importante è rappresentata dai prodotti energetici che rappresentano oltre il 43% dell'interscambio dell'Italia con l'area Med.
4. Escludendo i prodotti energetici:
  - a. Il principale partner commerciale dell'area Med è la Germania; l'Italia si colloca al terzo posto subito dietro alla Francia, in seconda posizione con 35,9 mld di euro. Le stime al 2016 indicano una crescita dell'interscambio a 56,7 mld di euro.
  - b. Si ridimensiona il peso dell'area *Southern Med* per l'Italia; l'area *Eastern Med* diventa la più importante per valore degli scambi commerciali (45% del totale dell'area Med).
5. Le relazioni commerciali del Mezzogiorno con l'area Med sono particolarmente intense: 15,4 miliardi di euro; l'incidenza sul totale italiano (28,3%) è più che doppia rispetto al peso del Mezzogiorno sul totale dell'interscambio italiano con l'estero.
6. L'area *Southern Med* è quella con il peso maggiore nell'ambito delle relazioni commerciali del Mezzogiorno con l'area Med (66%); seguono, nell'ordine, le aree *Eastern Med* e *Adriatic Med*.
7. L'interscambio di prodotti energetici costituisce una componente molto rilevante delle relazioni commerciali del Mezzogiorno con l'area Med (oltre 70%).
8. Escludendo i prodotti energetici:
  - a. Si riduce l'incidenza dell'interscambio del Mezzogiorno sul totale italiano (12%).
  - b. Si ridimensiona il peso dell'area *Southern Med* e aumenta l'incidenza dell'area *Eastern Med*: l'incidenza di entrambe è pari a circa il 41% del totale dell'area Med.
9. Per quanto riguarda le regioni del Mezzogiorno, Sicilia e Sardegna risultano, rispettivamente, al primo e secondo posto per valore dell'interscambio totale con l'area Med, grazie alla loro specializzazione nel commercio di prodotti energetici.
10. Escludendo i prodotti energetici, Campania e Puglia risultano ai primi due posti per valore degli scambi commerciali con l'area Med.

### *Nota metodologica*

Questo capitolo esamina l'andamento dei flussi commerciali dell'Italia - in rapporto ai suoi principali *competitor* europei- e del Mezzogiorno con i paesi che si affacciano sul Mediterraneo che non sono membri dell'Unione Europea. Di seguito si presenta:

- Il criterio di aggregazione territoriale che definisce le tre aree in cui sono raggruppati i paesi del mediterraneo oggetto di analisi;

- le diverse tipologie di dati cui si fa riferimento;
- le fonti utilizzate per l'analisi.

I paesi analizzati sono quelli che si affacciano sul Mediterraneo non facenti parte dell'Unione Europea. Nello specifico:

- i paesi della sponda meridionale del Mediterraneo (nel capitolo *Southern Med*): Marocco, Algeria, Libia, Tunisia ed Egitto;
- i paesi che si affacciano sulla sponda sud-orientale del Mediterraneo (nel capitolo *Eastern Med*): Israele, Libano, Siria e Turchia;
- i paesi della sponda adriatica (nel capitolo *Adriatic Med*): Albania, Bosnia Erzegovina e Croazia.

#### *Le tipologie di dati*

In relazione al *paragrafo 1* l'interscambio commerciale è stato analizzato con riferimento al *totale delle merci*, al *totale di merci ad esclusione dei prodotti energetici*, ai soli *prodotti energetici*.

Per quanto riguarda i settori energetici, sono stati considerati tali quelli contrassegnati con il codice 3 (Mineral fuels, lubricant and related materials) della Standard International Trade Classification (SITC).

Nel *paragrafo 2* l'interscambio commerciale è stato analizzato con riferimento al *totale di merci e servizi*, al *manifatturiero al netto dei prodotti energetici*, ai soli *prodotti energetici*.

Per l'interscambio di prodotti energetici sono stati utilizzati i seguenti settori: BB05-Carbone (esclusa torba); BB06-Petrolio greggio e gas naturale; CD-Coke e prodotti petroliferi raffinati; D-Energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata.

Il Trade Per Capita (TPC) viene calcolato rapportando il valore dell'interscambio manifatturiero- al netto dei prodotti energetici - al totale della popolazione residente nel Paese considerato; esso misura l'intensità delle relazioni commerciali con ciascun Paese/Area analizzata al di là della dimensione demografica del Paese/Area.

Il valore dell'interscambio dell'Italia con l'area Med all'interno del *paragrafo 2* è calcolato come somma dell'interscambio delle regioni meridionali e centrosettentrionali con le medesime aree; si esclude, pertanto, il dato relativo a "regioni diverse o non specificate".

I grafici e le tabelle sono riportati nella sola versione inglese.

#### *Le fonti utilizzate*

Per la produzione del capitolo sono state utilizzate le seguenti fonti:

- *paragrafo 1.1*, banca dati delle Nazioni Unite: UnctadStat;
- *paragrafo 1.2*, Eurostat;
- *paragrafo 2*, Istat (banca dati Coeweb).



## CAPITOLO II LE PROSPETTIVE ECONOMICHE E GLI SVILUPPI POLITICI DEI PAESI DELL'AREA MENA<sup>1</sup>

### *Introduzione - La primavera araba un anno dopo*

A quasi un anno dall'inizio del movimento di protesta noto come "Primavera Araba", vi è ancora incertezza sulla direzione politica ed economica nella quale si muoverà in futuro il mondo Arabo. I possibili sviluppi sono guardati con particolare attenzione per il ruolo strategico di alcuni paesi della regione sia di natura politica sia di natura economica, tenuto conto che dal Medio Oriente viene una consistente quota del gas e del petrolio mondiali, che dal Mar Mediterraneo e dal Golfo Persico passano rilevanti rotte per il commercio internazionale e che i paesi dell'area danno origine a importanti investimenti finanziari esteri e flussi migratori.

In questa nota viene proposta una prima valutazione degli sviluppi in corso sotto tre principali angoli visuali: 1) Le prospettive economiche dei diversi paesi; 2) Gli sviluppi in campo politico 3) L'evoluzione dei rapporti con l'Unione Europea.

In generale le spinte al cambiamento hanno interessato principalmente i paesi a reddito medio-basso, con problemi di assorbimento di una larga forza lavoro in eccesso, soprattutto giovanile ed intellettuale, relativamente più aperti verso l'esterno da un punto di vista economico e collocati sulla sponda del Mediterraneo. Il movimento di protesta che ha preso avvio a partire dallo scorso mese di dicembre 2010 nei paesi del Medio Oriente e del Nord Africa ha portato alla caduta di regimi al potere da decenni in Tunisia, Egitto (nei quali è stata avviata una fase di consultazioni elettorali dalla quale tra circa un anno dovrà uscire una nuova organizzazione dello Stato) e in Libia (dove la guerra civile si è appena conclusa e la fase di stabilizzazione deve ancora iniziare) e a violente azioni di protesta in Siria e Yemen. Anche le monarchie assolute dei ricchi paesi petroliferi del Golfo e le monarchie costituzionali di Giordania e Marocco sono state interessate da richieste di riforme e domanda di maggiore democrazia. In questi paesi, caratterizzati da relativa maggiore solidità istituzionale sancita da profondi legami delle monarchie con le tribù locali, i Governi sono sinora riusciti a contenere il malcontento attraverso misure a sostegno della crescita, aumenti dei salari e dei sussidi e avvio, seppure in modo molto graduale, di un percorso di riforme politiche.

<sup>1</sup> Il Capitolo è stato realizzato dal Servizio Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo, Ufficio International Economics. Autori: Gianluca SALSECCI (Responsabile e Coordinatore del Capitolo) e Giancarlo FRIGOLI, con la collaborazione di Raffaella DONNINI (Paragrafo 3 "L'evoluzione dei rapporti con la UE") dell'Ufficio International Regulatory and Antitrust Affairs Intesa Sanpaolo Eurodesk.

Il modello di sviluppo economico, che sarà seguito dai paesi maggiormente interessati dalle trasformazioni, è una delle maggiori questioni che restano aperte. In particolare sarà importante vedere se i paesi della regione proseguiranno sulla strada dell'apertura e integrazione internazionale, della diversificazione della struttura produttiva, della crescita dei servizi, del maggior ruolo del settore privato e delle riforme dei mercati seguita in anni recenti da governi che sul piano politico sono stati invece restii al cambiamento o se invece vi sarà un ritorno verso modelli relativamente meno aperti e con estensione del ruolo dello Stato.

Da un punto di vista economico, nei paesi con struttura delle esportazioni diversificata (Egitto, Marocco, Tunisia, Giordania, Libano, Siria), l'instabilità politica sta avendo riflessi negativi sull'economia, con periodiche interruzioni dell'attività produttiva, minori i flussi dall'esterno per turismo, IDE e rimesse e maggiore cautela nelle decisioni di spesa per investimento. A questi fattori si è aggiunto di recente il peggioramento della congiuntura nei paesi avanzati, soprattutto l'Europa. Egitto, Siria e Tunisia sono attesi registrare una caduta del PIL nell'anno solare 2011, portando a una diminuzione vicino all'1% del PIL medio delle economie con esportazioni diversificate. Le economie petrolifere (Algeria, Libia e paesi del Golfo) stanno invece beneficiando dell'aumento di quotazioni e quantità esportate del gas e del petrolio mentre la parte non-oil dell'economia è sostenuta dalle misure economiche prese da quasi tutti i paesi per controllare o prevenire la protesta. L'espansione reale del PIL nei paesi esportatori di petrolio è attesa accelerare al 4,8% nel 2011.

L'espansione della spesa per salari e sussidi ha portato a un elevato deficit pubblico complessivo o al netto della componente energia e ha accresciuto la rigidità della spesa pubblica. Questa condizione nei paesi ad esportazioni diversificate crea preoccupazioni per la tenuta dei conti pubblici a fronte del più ampio ruolo ricoperto dallo Stato nell'economia durante l'attuale fase di instabilità politica.

Grazie alla favorevole congiuntura e al sostenuto andamento del mercato delle materie prime e dei flussi dall'estero negli anni scorsi i paesi del MENA avevano accumulato consistenti riserve in valuta. Nei paesi ad esportazioni diversificate le riserve stanno però calando creando preoccupazioni riguardo la capacità di questi paesi di far fronte agli impegni di finanziamento estero, qualora la fase di instabilità dovesse prolungarsi. Le turbolenze che hanno interessato la regione del MENA hanno determinato nel corso del 2011 una correzione dei corsi azionari più ampia in Egitto e in alcuni paesi petroliferi. I CDS spread si sono allargati in tutti i paesi, anche riflettendo un *trend* globale. Le valute dei paesi petroliferi del Golfo non hanno avuto particolare difficoltà nel tenere la parità fissa sul dollaro. Nel Nord Africa, il *pound* egiziano ha mostrato un *trend* al deprezzamento sul dollaro, mentre le valute di Marocco e Tunisia si sono apprezzate seguendo l'euro al rialzo. Le agenzie di rating nel corso di quest'anno hanno tagliato il rating di Bahrain, Egitto e Tunisia mentre S&P's ha messo la Giordania sotto *watch* Negativo. Il *watch* Negativo assegnato all'Oman la scorsa primavera è stato rimosso in estate a seguito delle minori tensioni politiche.

L'Unione Europea (UE) ha assunto un ruolo di primo piano nella fase di supporto alla transizione democratica nei paesi del Nord Africa e del Medio Oriente. Ai 5,7 miliardi di euro previsti per la PEV (Politica Europea del Vicinato) per il periodo 2011-13, si sono aggiunti nuovi fondi pari a 1,24 miliardi di euro per risolvere i problemi "urgenti" di questi paesi. La BEI, che dal 1° novembre 2011 può operare al di fuori dell'UE, ha aumentato di 1 miliardo di euro il budget dedicato ai paesi dell'area mediterranea che affrontano il processo di transizione democratica.

## **1. Le prospettive economiche dei paesi dell'area MENA**

La nostra analisi considera i paesi classificati dal Fondo Monetario Internazionale nella regione del MENA che nel dettaglio comprende i paesi della sponda Sud del Mediterraneo<sup>2</sup> (con l'esclusione di Israele inserito dal FMI nel raggruppamento "altre economie avanzate"), a cui vanno aggiunti Gibuti, la Mauritania e il Sudan, i paesi petroliferi del Golfo (gruppo GCC e Iran), l'Iraq e lo Yemen. All'interno del MENA si distinguono, dal punto di vista geografico, due grandi regioni: il Nord Africa e il Medio Oriente.

### *1.1 La struttura dell'economia*

L'intera area ha un peso pari a poco meno del 5% del PIL mondiale considerato sulla base delle Parità del Potere d'acquisto. Nel 2010, il MENA ha fornito il 35,5% del petrolio e il 19,3% del gas prodotti a livello mondiale. Inoltre, i paesi di questa regione contengono il 45% delle riserve di gas e il 58% di quelle di petrolio accertate a livello mondiale. Grazie soprattutto alle potenzialità estrattive inutilizzate dell'Arabia Saudita, sono in grado di aggiungere circa il 5% alla produzione mondiale di petrolio in caso di emergenza. Inoltre, gli stessi paesi hanno un peso preponderante sugli indirizzi dell'OPEC. Date queste condizioni gli stessi esercitano una forte influenza su prezzi e offerta di petrolio a livello mondiale.

Dal Nord Africa partono importanti gasdotti. Il gas Algerino arriva in Europa con due gasdotti: il Trans-Mediterraneo che raggiunge l'Italia attraverso la Tunisia e il Maghreb-Europa che rifornisce la Spagna passando per il Marocco. Il gasdotto Greenstream che dalla Libia arriva in Italia passando attraverso la Tunisia, fornisce circa il 10% del gas consumato dall'Italia. Algeria e Libia assieme forniscono circa il 15% del gas consumato dall'Unione Europea. Il gas dell'Egitto arriva in Giordania, Siria, Libano e Israele attraverso l'Arab gas pipelines e liquefatto in Europa.

<sup>2</sup> I paesi della sponda Sud del Mediterraneo sono i paesi del Nord Africa e del Medio Oriente che si affacciano sul Mediterraneo, più la Giordania e la Mauritania.

*Principali fornitori di gas EU 27*

Country	% su totale import UE
Russia	33,2
Norway	28,8
Algeria	14,7
Qatar	5
Libya	3
Trinidad and Tobago	2,4
Nigeria	2,1
Egypt	2

Tab. 1 - Fonte: Eurostat

*Produzione mondiale di gas e petrolio 2010*

	Oil		Gas	
	Million b/d*	% share	Bn m <sup>3</sup>	% share
<b>MENA</b>	29,2	35,5	618,4	19,3
<b>America</b>	20,8	25,9	987,3	31
<b>CIS</b>	13,1	16	724,4	22,6
<b>China</b>	4,1	5,2	96,8	3
<b>Other countries</b>	14,9	17,4	766,8	24,1
<b>World</b>	<b>82,1</b>	<b>100</b>	<b>3193,7</b>	<b>100</b>

\*b/d = barrels per day

Tab. 2 - Fonte: British Petroleum

L'area del Nord Africa include economie poco diversificate basate quasi esclusivamente sull'estrazione di petrolio e gas, come l'Algeria e la Libia, ed economie di trasformazione sufficientemente diversificate quali l'Egitto, il Marocco e la Tunisia che hanno raggiunto un discreto grado di sviluppo sia nel settore manifatturiero, in particolare l'industria della trasformazione alimentare, tessile e meccanica che in quello dei servizi (soprattutto turistici) e hanno sviluppato importanti relazioni commerciali con l'Europa. In queste economie una quota rilevante della forza lavoro è ancora impegnata in agricoltura, un settore poco automatizzato, quindi fortemente dipendente dalle condizioni climatiche e che mantiene un peso significativo nel PIL

Pure nell'area del Medio Oriente dal punto di vista della struttura dell'economia si distinguono due sotto gruppi, i paesi esportatori di petrolio e gas (gruppo GCC, Iran, Iraq, Yemen), e quelli con economie più diversificate basate soprattutto sui servizi, tra i quali hanno rivestito sempre più importanza quelli legati al turismo. Tra le economie dove non prevale o è del tutto assente l'attività di estrazione, il Libano, nonostante la travagliata storia politica, resta un'isola di eccellenza finanziaria alimentata dai capitali della diaspora dei libanesi residenti all'estero e dei ricchi paesi del Golfo, mentre Giordania e Siria, economicamente più arretrate, hanno una discreta base manifatturiera in cui prevalgono le industrie della trasformazione alimentare, della lavorazione dei prodotti petroliferi e la chimica. Tutti questi tre paesi hanno intensi rapporti di natura commerciale finanziaria con i paesi petroliferi del Golfo dove tra

l'altro sono impegnati numerosi lavoratori emigrati e da dove proviene una quota rilevante dei flussi turistici e degli investimenti diretti dall'estero (IDE), per cui le rispettive economie dipendono fortemente dalla congiuntura nei paesi petroliferi.

I paesi esportatori di petrolio grazie alla favorevole congiuntura attraversata dal mercato delle risorse energetiche hanno accumulato ingenti riserve finanziarie in buona parte investite nei Fondi Sovrani per le generazioni future o da utilizzare nelle fasi meno favorevoli. Parte di questi capitali sono stati poi indirizzati ad importanti investimenti in infrastrutture, nella sanità e nell'istruzione ed a finanziare piani di diversificazione dell'economia verso i servizi di trasporto, commercio e finanziari. Gli stessi paesi sono inoltre stati interessati da un notevole sviluppo immobiliare residenziale e di insediamenti per il terziario. Questo modello di diversificazione durante la crisi finanziaria di fine 2008 – inizio 2009 ha esposto le economie alla caduta delle quotazioni delle attività finanziarie e immobiliari. I governi, in particolare quelli degli Emirati Arabi Uniti e del Kuwait, sono così dovuti intervenire per sostenere i conglomerati e le istituzioni finanziarie in difficoltà.

*La struttura dell'economia*

	Oil (*)	Gas (*)	Agriculture (**)	Services(**)	Manufacturing (**)
	M b/d 2010	Bn m <sup>3</sup> 2010	% GDP 2010	% GDP 2010	% GDP 2010
<b>Oil-exporting countries</b>					
<b>North Africa</b>					
Algeria	1,81	80,4	8,3	30,6	n.d.
Libya	2,4	15,8	2,6	34,6	n.d.
<b>Middle East</b>					
S. Arabia	10	83,9	2,6	35,6	n.d.
Bahrain	0,19	13,1	0,5	42,4	n.d.
Emirates	2,85	51	0,9	43,6	n.d.
Iran	4,24	138,5	10,9	47,9	n.d.
Iraq	2,46	1,3	9,7	27,3	n.d.
Kuwait	2,51	11,6	0,3	51,7	n.d.
Oman	0,87	27,1	1,6	47,5	n.d.
Qatar	1,56	116,7	0,1	31,9	n.d.
Yemen	0,26	6,2	8,3	53,3	n.d.
<b>Countries with diversified exports</b>					
<b>North Africa</b>					
Egypt	0,74	61,3	14,1	48,3	15,6
Morocco	-	-	14,8	46,6	15,3
Tunisia	0,08	-	8	61,9	16,5
<b>Middle East</b>					
Jordan	-	-	4,4	65,2	19,7
Lebanon	-	-	4,7	79,4	n.d.
Syria	0,385	n.d.	17,2	56,1	9

Tab. 3 - Fonte: (\*) IEA, British Petroleum. Il dato della produzione include pure NGLs (\*\*) EIU; Statistiche nazionali

## 1.2 L'andamento del reddito e dell'occupazione

Sia tra i paesi esportatori di petrolio che tra quelli ad economia più diversificata, si possono fare ulteriori distinzioni in base al reddito e alla condizione occupazionale. Per quanto riguarda il reddito, anche se nel complesso i paesi petroliferi hanno un reddito medio molto alto, paragonabile a quello dei paesi avanzati, alcuni tra di essi sono nella categoria di reddito "medio" o "medio-bassa" perché molto popolati (Algeria e Iran) o perché hanno economie poco sviluppate (Iraq e Yemen).

La quasi totalità dei paesi ad esportazioni diversificate sia del Nord Africa che del Medio Oriente hanno un reddito medio basso (unica eccezione il Libano che ha un reddito medio alto). Inoltre quelli più popolati del Nord Africa come l'Egitto e il Marocco hanno una quota significativa della popolazione che vive in condizioni di povertà e una rilevante parte della forza lavoro impegnata in agricoltura.

Dal punto di vista occupazionale, i paesi con esportazioni diversificate come pure quelli petroliferi molto popolati come l'Algeria e l'Arabia Saudita hanno elevati tassi di disoccupazione, molto più alti tra la popolazione giovane e istruita. Questa condizione alimenta flussi migratori verso l'Europa ma anche verso i paesi petroliferi del Golfo che soffrono di una carenza di forza lavoro, in quanto relativamente poco popolati (Emirati, Qatar) o con scarsa corrispondenza tra domanda e offerta interna di lavoro (Arabia Saudita). Inoltre, l'elevata disoccupazione, soprattutto tra la popolazione giovane e istruita, crea frustrazione a causa di aspettative non corrisposte.

*Reddito, popolazione e disoccupazione (2010)*

	Nominal GDP	% weight	Per capita GDP	Income bracket (*)	Population	Unemployment	Unemployed 15-24 year-olds (**)
	Bn USD		PPP USD		Million	% workforce	% workforce
<b>Oil-exporting countries</b>							
<b>North Africa</b>							
Algeria	151	6,5	8210	Upper middle income	35,9	10	24,3
Libya	79,2	3,7	18850	Upper middle income	6,5	n.d.	n.d.
<b>Middle East</b>							
S. Arabia	447,7	19,3	22890	High income	27,1	10,8	n.d.
Bahrain	20,8	1	24220	High income	1,2	n.d.	n.d.
Emirates	297,6	12,8	56500	High income	6,7	n.d.	n.d.
Iran	418,3	18	11980	Upper middle income	75,1	13,2	22,3
Iraq	91,7	3,9	4060	Lower middle income	31,4	n.d.	n.d.
Kuwait	126	5,4	39250	High income	3,5	n.d.	n.d.
Oman	57,9	2,5	23800	High income	3,3	n.d.	n.d.
Qatar	128,1	5,2	68160	High income	1,7	0,5	n.d.
Yemen	32,6	1,4	2920	Lower middle income	24,3	n.d.	n.d.

Countries with diversified exports							
<b>North Africa</b>							
Egypt	214,5	9,2	5910	Lower middle income	84,6	8,9	25
Morocco	90,8	3,9	4710	Lower middle income	32,4	9,1	17,4
Tunisia	40,4	1,7	8720	Lower middle income	10,4	13	31,6
<b>Middle East</b>							
Jordan	24,9	1,1	5270	Lower middle income	6,4	12,5	24
Lebanon	39,8	1,4	13380	Upper middle income	4,3	n.d.	20,9
Syria	56,5	2,4	4780	Lower middle income	22,5	8,3	19,5
<b>Total</b>	<b>2319,8</b>	<b>100</b>					

Tab. 4 - Fonte: EIU; (\*) Banca Mondiale. (\*\*) Divisione Statistica delle Nazioni Unite, statistiche nazionali

### 1.3 Le prospettive di crescita

Nel quinquennio 2004-08 i paesi del MENA hanno registrato tassi di crescita sostenuti (5,7% medio nel quinquennio). I paesi esportatori di petrolio (PIL medio +5,7%) hanno beneficiato della favorevole congiuntura del mercato delle materie prime energetiche. La crescita nei paesi ad esportazioni diversificate (PIL medio è 5,6%) è stata favorita dallo sviluppo delle relazioni economiche con l'estero, principalmente con l'Unione Europea e con i paesi del Golfo e da una serie di riforme finalizzate ad accrescere il ruolo del settore privato nell'economia, a dare maggiore flessibilità al mercato del lavoro (sino ad allora fortemente protetto) e a favorire gli afflussi di investimenti esteri. Alcuni settori, principalmente quello finanziario, del turismo e dello sviluppo immobiliare sono stati interessati da processi di privatizzazione e dall'intervento del capitale straniero. I flussi dall'estero sotto forma di IDE, turismo e rimesse dei lavoratori emigrati provenienti soprattutto dall'Europa e dai paesi del Golfo hanno dato una significativa spinta alle economie di paesi quali l'Egitto, la Giordania, il Marocco e la Tunisia.

La crisi finanziaria e la conseguente recessione mondiale di fine 2008-09 ha colpito principalmente i paesi petroliferi, interessati sia dalla caduta delle esportazioni di gas e petrolio che dalle difficoltà dei settori finanziario e immobiliare, principalmente gli Emirati Arabi Uniti e il Kuwait, mentre la crescita ha tenuto maggiormente nei paesi ad economia diversificata grazie alla loro limitata integrazione finanziaria con l'economia mondiale, a un mix di esportazioni collocata nella fascia bassa di prodotti al consumo più resistenti al calo della domanda mondiale che aveva colpito principalmente i beni di investimento e al buon andamento della domanda interna sostenuta dalla generosa politica salariale e dei sussidi e dagli investimenti dello Stato in infrastrutture e abitazioni per soddisfare la domanda di una popolazione in forte crescita.

<i>PIL reale</i>					
	2004-08	2009	2010	2011E	2012E
% chg. in real terms					
<b>Oil-exporting countries</b>					
<b>North Africa</b>					
Algeria	3,6	2	3,3	4,6	3,8
Libya	6,6	-2,3	4,2	n.c.	n.c.
<b>Middle East</b>					
S. Arabia	4	0,1	4,1	6,5	3,5
Bahrain	6,9	3,1	4,4	1,8	3,3
Emirates	7,8	-3,2	3,2	3,3	3,8
Iran	5,4	3,5	3,2	2,5	3,4
Iraq	4,1	4,2	0,8	9,5	12,6
Kuwait	7,3	-4,6	3,4	5,7	5,4
Oman	6,5	1,1	4,5	4,4	4,8
Qatar	17,4	12	16,6	18,7	6
Yemen	3,7	3,8	8	-2,5	-0,5
<b>Countries with diversified exports</b>					
<b>North Africa</b>					
Egypt	5,9	4,5	5,6	-1,6	4,9
Morocco	4,7	4,7	3,6	3,8	3,3
Tunisia	5,3	3,1	3,7	-0,7	3
<b>Middle East</b>					
Jordan	6,7	2,3	3,1	3	3,8
Lebanon	5,1	8,5	7,5	1,5	3,6
Syria	5,6	6	3,2	-6	-2,3
<b>Oil producers</b>	<b>5,7</b>	<b>1,3</b>	<b>4,1</b>	<b>4,8</b>	<b>4</b>
<b>Diversified</b>	<b>5,6</b>	<b>4,7</b>	<b>4,9</b>	<b>-0,8</b>	<b>2,6</b>
<b>MENA</b>	<b>5,7</b>	<b>2,2</b>	<b>4,3</b>	<b>3,5</b>	<b>3,7</b>

Tab. 5 - Fonte: EIU, FMI, Studi Intesa Sanpaolo (\*) Il dato dell'Egitto per omogeneità è stato ricalcolato sull'anno solare

La crescita del PIL è tornata ad accelerare nel 2010 sia nei paesi esportatori di petrolio che in quelli ad economie diversificate. Nei paesi ad economia diversificata questo recupero si è interrotto nel 2011 con il sopraggiungere della instabilità politica che, oltre a portare ad interruzioni dell'attività produttiva, ha frenato i flussi dall'esterno per turismo, investimenti diretti (IDE) e rimesse e introdotto una estrema cautela nelle decisioni di spesa per investimento. A questi fattori negativi si è aggiunto il peggioramento della congiuntura nei paesi avanzati, soprattutto l'Europa, che sono importanti mercati e dove è anche impiegata una rilevante quota della forza di lavoro emigrata. Egitto e Tunisia poi sono stati in aggiunta fortemente colpiti dalla crisi Libica, che occupa un largo numero di lavoratori provenienti da questi paesi. Egitto Siria e Tunisia sono attesi registrare una caduta del PIL nell'anno solare 2011, portando a una diminuzione del PIL complessivo delle economie ad esportazioni diversificate vicina all'1%.

<i>Rapporti con l'estero</i>					
	2010	2010	2004-08	2010	2010
	Oil & gas	Tourism	FDI	FDI	Remittances
	% of export		% of GDP		
<b>Oil-exporting countries</b>					
<b>North Africa</b>					
Algeria	97	7,3	1,3	1,5	1,8
Libya	97,2	3,2	3,4	4,8	
<b>Middle East</b>					
S. Arabia	74,5	6,3	4,7	6,3	
Bahrain	71	16,9	10,3	0,7	
Emirates	29,4	11,3	5,7	1,3	
Iran	77,5	6	1	0,4	
Iraq	98,2	n.d.	1,3	3,4	
Kuwait	92,1	5,8	0,1	0,1	
Oman	56,9	6,7	4,5	4	
Qatar	80,4	4	2,9	4,4	
Yemen	83,8	7,6	n.d.	n.d.	
<b>Countries with diversified exports</b>					
<b>North Africa</b>					
Egypt	44	17,5	6,2	3,1	5,8
Morocco	-	18,9	2,8	2,4	8,0
Tunisia	-	17,6	5,2	3,4	5,0
<b>Middle East</b>					
Jordan	-	20,2	13,1	7,2	14
Lebanon	-	33,7	12,1	12,5	6,3
Syria	34,1	14	n.d.	n.d.	2,4

Tab. 6 - Fonte: EIU; Banche centrali (\*) Il dato del turismo indica il contributo totale (diretto e indiretto) di viaggi e turismo al PIL calcolato dal World Travel & Tourism Council

La progressiva stabilizzazione del quadro politico è attesa determinare una espansione reale del PIL totale delle economie ad esportazioni diversificate del 2,6% nel 2012. Le prospettive per la maggior parte di questi paesi dipendono fortemente dagli sviluppi della situazione politica, data la vulnerabilità delle economie ai flussi dall'esterno (turismo, rimesse e IDE) e i limitati spazi di manovra della politica fiscale, a causa degli elevati deficit e delle crescenti difficoltà di finanziamento.

Lo sviluppo nei paesi ad esportazione diversificata, seppur sostenuto, non è stato sufficiente né ad assorbire tutta la forza lavoro che entra periodicamente sul mercato né ad eliminare ampie zone di povertà. Inoltre, l'espansione della spesa per salari e sussidi ha portato a un elevato deficit pubblico e ha accresciuto la rigidità della spesa stessa. Questa condizione crea preoccupazioni per la tenuta dei conti pubblici a fronte del maggior ruolo dello Stato nell'economia durante l'attuale fase di instabilità politica.

Negli anni scorsi i paesi del MENA hanno accumulato consistenti riserve in valuta grazie alla favorevole congiuntura del mercato degli idrocarburi e ai consistenti flussi dall'estero. Prima delle recenti turbolenze politiche, nei paesi ad esportazione

diversificata gli ampi deficit commerciali determinati dalla sostenuta domanda interna sono stati più che bilanciati dalle partite invisibili quali le rimesse e i proventi da turismo e per quanto riguarda la parte finanziaria gli IDE, gli investimenti di portafoglio (soprattutto in Egitto) e la raccolta in valuta delle banche (Libano). Nella fase attuale di incertezza le riserve stanno però calando creando preoccupazioni riguardo la capacità di questi paesi di far fronte agli impegni di finanziamento estero, qualora la fase di instabilità dovesse prolungarsi.

Nel dettaglio, è atteso per l'**Egitto** un graduale recupero dell'economia nel corso del 2012 favorita dall'attesa stabilizzazione della situazione politica interna. A causa dello sfavorevole effetto confronto con la seconda metà dello scorso anno solare quando l'economia marciava a ritmo sostenuto, il PIL è previsto diminuire su base tendenziale nel semestre luglio-dicembre 2011 mentre dovrebbe tornare ad espandersi in quello successivo. Il PIL è atteso aumentare nel complesso del 2,5% in termini reali nell'anno fiscale 2012 (+4,9% nell'anno solare). Nel medio-lungo periodo la crescita dipenderà in modo cruciale dagli indirizzi di politica economica adottati dal prossimo governo. Ove prosegua la progressiva apertura verso l'esterno dell'economia con rafforzamento del processo di integrazione regionale e internazionale del Paese, la dinamica del PIL potrebbe riportarsi su tassi in linea con il trend del quinquennio 2004-08 (intorno al 6%).

In **Tunisia** negli ultimi mesi non sono mancate manifestazioni e scioperi che hanno avuto un impatto negativo sull'attività economica, ma la situazione si sta avviando verso la normalità e il PIL è previsto tornare a crescere su base tendenziale nel 4° trimestre 2011. Le stime più recenti del Governo e del FMI (WEO sett 2011) indicano per quest'anno una crescita zero (EIU è più pessimista e prevede una contrazione dello 0,7%). Nel 2012, è previsto un significativo recupero, in buona parte determinato dal favorevole effetto base, anche se il tasso di crescita, stimato attorno al 3%, resterà lontano dal 6% necessario ad assorbire la nuova forza lavoro ed a favorire un graduale rientro dell'elevata disoccupazione. Il rischio al ribasso per la crescita è però elevato data l'incertezza riguardo l'evoluzione del quadro politico domestico, e la significativa dipendenza dell'economia della Tunisia dalla congiuntura in Europa e dalla stabilizzazione dello scenario politico in Libia.

In **Marocco** la dinamica del PIL presenta una certa volatilità dovuta all'elevato peso del settore agricolo molto dipendente da condizioni climatiche. La ripresa della produzione agricola e il buon andamento di alcuni settori non agricoli, soprattutto quelli dipendenti dalla domanda di servizi turistici (gli arrivi dall'estero sono aumentati del 6,7% nei primi sei mesi del 2011) e dalla logistica (soprattutto il movimento merci via mare grazie all'espansione del porto di Tangeri), che bilanceranno, almeno in parte, il più contenuto andamento di manifatturiero e minerario frenati dalla domanda estera, sono attesi determinare una crescita del PIL vicina al 4,0% nel 2011, in accelerazione rispetto al 3,6% del 2010. La crescita del settore non-agricolo è comunque prevista frenare attorno al 3,5% nel 2011, dal 4,7% del 2010. Nel 2012, il settore non agricolo risentirà maggiormente della debolezza delle economie mature, determinando, nell'ipotesi di una performance del settore agricolo invariata, una nuova decelerazione della crescita (al 3,3% secondo EIU), pur in presenza di un ulteriore sviluppo dei

servizi logistici nelle aree portuali e tenuto conto dell'entrata in funzione di una importante fabbrica di assemblaggio auto della Renault.

L'andamento dell'economia della **Giordania** mostra una significativa correlazione con quella dei paesi petroliferi del Golfo (il FMI nell'Art. IV report 09/159 del maggio 2009 ha stimato un coefficiente di correlazione tra il PIL della Giordania e quello del PIL non-oil dei paesi del gruppo GCC pari a 0,71). I paesi del Golfo occupano un gran numero di lavoratori giordani emigrati (nel periodo 2004-08 l'85% delle rimesse sono venute dai paesi GCC), assorbono una quota rilevante dell'export giordano, investono consistenti capitali (circa l'80% del totale IDE nei citati cinque anni) e alimentano circa il 40% dei flussi turistici. Il Paese dispone di poche risorse naturali (potassio dal Mar Morto e fosfati), ha limitate capacità di finanziamento della spesa pubblica e deve contare sugli aiuti dei paesi amici (pari al 5% del PIL quest'anno dalla sola Arabia Saudita) per finanziare la maggiore spesa per sussidi e le misure a sostegno dell'economia.

La situazione economica della **Siria** presenta punti in comune con quelle dei paesi citati sopra. L'economia siriana, pianificata a netta prevalenza dell'impresa pubblica, non ha le risorse per affrontare lo sforzo di diversificazione imposto dal calo strutturale del settore idrocarburi. Dal 2008 la Siria è un importatore netto di greggio. La rivolta in corso ormai da oltre sette mesi sta danneggiando il commercio, il settore manifatturiero e il turismo che avevano sostenuto la crescita economica negli ultimi anni bilanciando il calo dell'attività di estrazione di petrolio. Il PIL è atteso diminuire di circa il 6% in termini reali nel 2011 e diminuire ulteriormente nel 2012 per il prolungarsi della fase di instabilità politica.

Le economie petrolifere stanno beneficiando dell'aumento di quotazioni e quantità esportate del gas e del petrolio (quotazione media per l'OPEC basket 107 nei primi 10 mesi del 2011 contro 78 nel 2010) mentre le parti non-oil delle economie sono sostenute dalle misure economiche prese da quasi tutti i paesi per controllare o prevenire la protesta. I provvedimenti includono consistenti aumenti dei salari e dei sussidi per i disoccupati, trasferimenti *una tantum*, investimenti in infrastrutture, nella sanità e nell'istruzione. I paesi del Golfo, inoltre, appaiono in condizioni migliori che nel 2008-09 per affrontare l'impatto sulla parte non-oil dell'economia del deterioramento del quadro esterno. La ristrutturazione dei conglomerati (soprattutto negli Emirati) e delle società di investimento (in Kuwait) in difficoltà ha fatto importanti passi avanti, la posizione delle banche è migliorata, non vi sono segni di bolle sul mercato immobiliare, dove i prezzi sembrano aver toccato il punto di minimo, e su quello azionario. L'espansione reale del PIL nei paesi esportatori di petrolio è attesa accelerare al 4,8% nel 2011 grazie sia alla parte energia e a quella non energia.

Nel 2012 è prevista una frenata del settore energia per la più contenuta domanda mondiale mentre la parte non energia continuerà ad essere spinta dalle misure prese per affrontare l'emergenza politica ed è prevista registrare tassi di espansione in linea con quelli del 2011. I paesi petroliferi hanno visto invece crescere la capitalizzazione dei Fondi Sovrani che per il totale dei paesi considerati a fine 2010 era stimata pari superiore a 1.600 miliardi di dollari (108% del PIL complessivo di paesi del Golfo, Algeria e Libia). Nei paesi esportatori di petrolio la crescita della spesa pubblica ha

fatto aumentare a dismisura il deficit pubblico non-oil e ha alzato significativamente la quotazione del petrolio che pareggia i conti pubblici. Secondo stime di IIF, il prezzo del petrolio medio di *breakeven* dei conti pubblici per i paesi del gruppo GCC è salito da 55 dollari al barile nel 2008 a 80 dollari al barile nel 2011. Per l'Algeria, sempre IIF stima un prezzo di *breakeven* attorno ai 100 dollari.

<i>Riserve, Saldo corrente e finanziamento</i>			
Jun 2011		2011E	2012E
Reserves(*)	USD Bn	Current balance/GDP	Foreign financing USD Bn
<b>Oil-exporting countries</b>			
<b>North Africa</b>			
Algeria	173,9	8,7	
Libya	170	n.d.	
<b>Middle East</b>			
S. Arabia	467	24,9	
Bahrain	13,8	3,3	
Emirates	842,1	7,4	
Iran	71	6,1	
Iraq	52,8	33,3	
Kuwait	318,2	29,2	
Oman	20,2	10,3	
Qatar	103,8	30,2	
Yemen	5	-7,8	
<b>Countries with diversified exports</b>			
<b>North Africa</b>			
Egypt	22,7	-2,6	15,4
Morocco	21,3	-8,1	8,8
Tunisia	8	-7,9	10,2
<b>Middle East</b>			
Jordan	11,4	-4,8	3,2
Lebanon	30,7	-31,8	17,9
Syria	16,9	-4,1	3,8

Tab. 7 - Fonte: EIU, SWFI, IMF. (\*) Inclusi i Fondi Sovrani

In **Algeria** la parte non-oil dell'economia, spinta dagli interventi di spesa pubblica per prevenire il dissenso, è attesa crescere di oltre il 5% in termini reali sia quest'anno che il prossimo, determinando tassi di espansione reale del PIL complessivo del 4% o superiori.

In **Arabia Saudita**, le misure fiscali, in particolare gli aumenti salariali, maggiori sussidi ai disoccupati, elargizioni *una tantum*, investimenti nella sanità, nell'istruzione e abitazioni civili sono attese dare una forte spinta alla parte non-oil dell'economia sia nel 2011 che nel 2012. La parte idrocarburi, prevista crescere di quasi il 10% nel 2010 per sopperire al venir meno della produzione libica, è attesa frenare sensibilmente nel 2012, anche per la prevista frenata della domanda mondiale. Per cui il tasso di crescita del PIL, visto al 6,5% nel 2011, potrebbe dimezzarsi nel 2012.

<i>Saldo Stato</i>		
	2011E	2004 – '08
	State balance /GDP	State balance /GDP
<b>Oil-exporting countries</b>		
<b>North Africa</b>		
Algeria	-2,9	9,5
Libya	n.d.	n.d.
<b>Middle East</b>		
S. Arabia	13,4	19,1
Bahrain	0,5	5,1
Emirates	3,1	7,7
Iran	6	12,5
Iraq	18	0,3
Kuwait	21,8	23,7
Oman	1	1,1
Qatar	12,5	10,9
Yemen	-9,5	-2,5
<b>Countries with diversified exports</b>		
<b>North Africa</b>		
Egypt	-9,7	-8,3
Morocco	-6	-2,1
Tunisia	-9,1	2,1
<b>Middle East</b>		
Jordan	-10,8	-8,9
Lebanon	-8,9	-10,2
Syria	-8	-3,8

Tab. 8 - Fonte: EIU

Quest'anno l'economia degli **Emirati Arabi Uniti** è attesa beneficiare della maggiore estrazione di gas e petrolio, mentre è probabile che altri settori trarranno vantaggio dalla relativa stabilità politico-sociale del Paese rispetto alle tensioni che stanno interessando altri paesi del Medio Oriente, alcuni vicini come il Bahrain e lo Yemen. Questa condizione dovrebbe rendere gli Emirati, soprattutto Dubai, una *location* più attraente per i servizi alle imprese internazionali, favorendo il dirottamento verso gli Emirati di flussi commerciali, turistici e finanziari con benefici per tutta l'economia. In aggiunta, la crescita riceverà un sostegno dalla maggiore spesa in infrastrutture, soprattutto in Abu Dhabi, nel comparto dei servizi sanitari, e negli Emirati del Nord. In prospettiva, sull'economia pesano ancora i residui problemi finanziari dei conglomerati fortemente indebitati e le difficoltà del settore immobiliare. In particolare, vi è eccesso di offerta residenziale e commerciale a Dubai e residenziale ad Abu Dhabi con i prezzi scesi di circa il 50% dal picco toccato nel 2008. Nel complesso, il surplus di offerta residenziale è stimato attorno al 30%. Inoltre, essendo Dubai un importante hub per il commercio della regione e verso l'Asia, il terziario è destinato a risentire dell'attesa frenata dell'economia mondiale.

#### 1.4 Le ripercussioni sui mercati finanziari

I paesi petroliferi detengono ingenti attività finanziarie estere attraverso i cosiddetti Fondi di Investimento Sovrani. Stime, ancorché non ufficiali, indicano in oltre 1.600 miliardi di dollari lo Stock di Fondi dei paesi del MENA. A questi Fondi vanno poi aggiunte le riserve in valuta detenute dalla Banca centrale. I Fondi hanno investimenti soprattutto nei paesi maturi. I Fondi Sovrani dei paesi petroliferi si sono sempre comportati come investitori stabili che hanno un'ottica di lunghissimo periodo. Questa strategia d'investimento dovrebbe essere confermata, anche a fronte di profondi rivolgimenti politico-istituzionali.

#### Fondi Sovrani: capitalizzazione settembre 2011

	USD Bn
UAE	788
S. Arabia	472
Kuwait	296
Qatar	85
Libya (*)	70
Algeria	57
Bahrain	9
Oman	8
Iran	23
China	1415
Russia	143
Norway	571

Nota: (\*) In Italia, la Libia (considerando le partecipazioni sia di LIA che quelle della Banca centrale) detiene quote in Finmeccanica 2%, Unicredit 2,59%+4,99%, Fiat 2%, Juventus 7,5%, Olcese 21,7, ENI tra l'1% ed il 2%.

Tab. 9 - Fonte: SWF Institute

Le turbolenze che hanno interessato la regione del MENA hanno determinato nel corso del 2011 una correzione dei corsi azionari più ampia in Egitto e in alcuni paesi petroliferi. I CDS spread si sono allargati in tutti i paesi, anche riflettendo un *trend* globale. Gli aumenti più consistenti si sono avuti nei paesi del Nord Africa, maggiormente investiti dal cambiamento. Le agenzie di rating nel corso di quest'anno hanno tagliato il rating di Bahrain, Egitto e Tunisia mentre S&P's ha messo la Giordania sotto *watch* Negativo. Il *watch* Negativo assegnato all'Oman la scorsa primavera è stato rimosso in estate, a seguito delle minori tensioni politiche.

Per quanto riguarda il tasso di cambio, nei primi dieci mesi del 2011, le valute dei paesi petroliferi del Golfo non hanno avuto particolare difficoltà nel tenere la parità fissa sul dollaro. Nel Nord Africa, il *pound* egiziano ha mostrato un *trend* al deprezzamento sul dollaro, giustificato dalla maggiore inflazione rispetto ai principali partner commerciali, mentre le valute di Marocco e Tunisia si sono apprezzate seguendo l'euro al rialzo. Il Marocco segue un regime di cambio fisso rispetto a un paniere in cui l'euro pesa l'80%. La difesa della parità nei paesi del Nord Africa, favorita da mercati valutari molto controllati, ha però comportato un consistente drenaggio di riserve valutarie.

*Performance mercato azionario*

	2011*	2010
Qatar	2,6	25,7
US S&P	0,3	12,8
S. Arabia	-6,6	8,4
Tunisia	-8,2	19,1
Morocco	-11,2	21,2
MSCI EM	-12,1	11,7
Jordan	-14,5	-2,4
Eurostoxx	-16,1	-0,1
Kuwait	-16,8	17,5
Dubai	-17	-7,5
Bahrain	-18,5	-2,4
UAE	-19,3	-1,8
Egypt	-37,5	14,1

Nota: (\*) periodo 1 gennaio – 3 novembre. Tab. 10 - Fonte: Thomson Reuters – Datastream

*Spread e rating*

	CDS 5a		Rating (*)	
	03.11.11	31.12.10	03.11.11	31.12.10
S. Arabia	115	74	AA-	AA-
Bahrain	375	185	BBB	A-
Dubai	425	440	nd	nd
Abu Dabi	111	94	AA	AA
Egypt	450	243	BB-/N	BB+
Jordan	Nd	nd	BB/N	BB
Kuwait	Nd	nd	AA	AA-
Lebanon	395	305	B	B
Morocco	255	126	BBB-	BBB-
Oman	145	74	A	A
Qatar	111	70	AA	AA
Tunisia	270	120	BBB-	BBB

Nota: (\*) S&P's. Tab. 11 - Fonte: Bloomberg

*Tasso di cambio vs USD*

	2011(*)	2010
Iran	4,9	4,5
Egypt	2,8	5,8
Algeria	0,2	8,2
Tunisia	-0,9	3,5
Kuwait	-2	-2
Morocco	-2,1	5,7
Libya	-2,2	0,8
Arabia	Fixed exchange rate	
UAE	Fixed exchange rate	
Qatar	Fixed exchange rate	
Oman	Fixed exchange rate	
Bahrain	Fixed exchange rate	
Euro	-2,4	6,5

Note: il segno (-) indica un apprezzamento (\*) 1 gennaio – 3 novembre. Tab. 12 - Fonte: Thomson Reuters - Datastream

## 2. Gli sviluppi politici

### 2.1 L'assetto politico dei paesi del Mena

#### Forme di Governo

Paese	Forma di governo	Recenti sviluppi politici
<b>Paesi esportatori di petrolio</b>		
<b>Nord Africa</b>		
Algeria	Repubblica Presidenziale	Il Presidente Bouteflika è stato eletto per un terzo termine di 5 anni nel 2009. Periodiche ma contenute proteste.
Libia	Repubblica popolare	Si è appena conclusa, con la caduta di Gheddafi al potere dal 1968, la guerra civile.
<b>Medio Oriente</b>		
Arabia Saudita	Monarchia	Abdullah regna dal 2005 e si trova in precarie condizioni di salute, il successore designato, Principe Sultan, è morto di recente. Ministro dell'Interno è il Principe Nayef probabile prossimo designato. Il potere della dinastia appare solido. Qualche timida apertura. Le manifestazioni sono vietate. Ampie risorse sono state devolute per contenere il malcontento.
Bahrain	Monarchia costituzionale	Hamad regna dal 1999. Forti tensioni, tuttora in corso, tra classe al potere sunnita e popolazione a maggioranza sciita. Repressione della protesta con l'intervento delle forze del gruppo GCC.
Iran	Repubblica Presidenziale Islamica	Ahmadinejad è stato rieletto nel 2009 tra proteste, manifestazioni anche violente e arresti tra gli oppositori. Le prossime elezioni sono previste nel 2013. Il Paese attraversa una fase di calma. Il Movimento di protesta appare indebolito dalla repressione mentre emergono contrasti tra il Presidente e la Suprema guida religiosa.
Iraq	Repubblica Parlamentare	Un debole governo di unità nazionale si è insediato lo scorso dicembre, nove mesi dopo le elezioni. Il ritiro delle truppe USA annunciato per fine anno rappresenta un banco di prova per la tenuta dell'esecutivo. Si osservano azioni di gruppi insurrezionali.
Kuwait	Emirato Costituzionale	Nonostante i continui contrasti tra governo e Assemblea Nazionale (sciolta più volte), il quadro Istituzionale, garantito dall'Emiro, appare solido. L'Assemblea elettiva ha una rappresentanza femminile.
Oman	Monarchia	Il sultano Qaboos è al potere dal 1970. Si sono avute proteste per una migliore distribuzione della ricchezza e contro la corruzione ora rientrate. Si sono tenute di recente Elezioni del Al Shura, Consiglio Consultivo. E' stata modificata la Legge sull'elezione dell'Emiro.
Qatar	Emirato	Lo sceicco Hamad è sul trono dal 1995. Il quadro istituzionale è stabile, buoni sono i rapporti con USA e Iran. Il benessere diffuso aiuta a prevenire la protesta.
Emirati Arabi Uniti	Federazione di Emirati	L'Emiro regna dal 2005. Non è intervenuta alcuna protesta. Il quadro istituzionale è solido. Vi è stata scarsa partecipazione alle elezioni del Consiglio Nazionale Federale.
Yemen	Repubblica Presidenziale	Il Paese, caratterizzato da divisioni tribali, povertà, periodiche proteste anche violente e azioni terroristiche, è in profonda crisi politica. Il quadro istituzionale è debole, con rischi di disintegrazione. Il Presidente Saleh, al potere dal 1978, si è appena rimesso da un attentato.

(continua)

<i>Forme di Governo</i>		
<b>Paese</b>	<b>Forma di governo</b>	<b>Recenti sviluppi politici</b>
<b>Paesi a esportazioni diversificate</b>		
<b>Nord Africa</b>		
Egitto	Repubblica Presidenziale	Fase di incertezza politica dopo la caduta di Mubarak. Un lungo processo elettorale che dovrebbe concludersi entro un anno con le elezioni presidenziali inizierà a fine novembre sotto la supervisione dell'esercito.
Marocco	Monarchia costituzionale	Proteste contro il malgoverno ma il ruolo del re Mohammed non è messo in discussione. Una riforma che limita i poteri del sovrano approvata in un referendum nel mese di luglio.
Tunisia	Repubblica Presidenziale	Ennahda, un partito di ispirazioni islamica moderato, ha ottenuto la maggioranza relativa nelle elezioni dell'Assemblea Costituente e si appresta a guidare il nuovo governo.
<b>Medio Oriente</b>		
Giordania	Monarchia costituzionale	Periodiche dimostrazioni contro la corruzione e per riforme politiche. La posizione del re Abdullah, che resta popolare, non viene messa in discussione dal Fronte Nazionale per le Riforme, una coalizione tra partiti di sinistra, musulmani moderati, sindacati e indipendenti.
Libano	Repubblica Parlamentare	Un nuovo governo sostenuto dalle fazioni pro siriane e iraniane si è insediato dopo una lunga crisi lo scorso luglio. Rimangono profonde divisioni su base religiosa alimentate dai paesi vicini.
Siria	Repubblica Presidenziale	Dura repressione delle proteste da parte del regime della famiglia Assad (padre prima, figlio poi) al potere dal 1970. Quadro economico e sociale simile a quello di Egitto e Tunisia ma il controllo del potere appare più saldo, grazie al sostegno dell'esercito legato al regime da vincoli di clan (Alawiti).

Tab. 13 - Fonte: Viewswire, Thomson Reuters

Dal punto di vista dell'assetto politico-istituzionale, il quadro nei paesi sia del Nord Africa sia del Medio Oriente appare abbastanza variegato. Accanto a repubbliche presidenziali come l'Algeria, Egitto, Siria Tunisia e Yemen e a monarchie costituzionali quali Bahrain, Giordania e Marocco con assemblee legislative

liberamente elette, dove però il potere effettivo viene (nel caso di Egitto e Tunisia è meglio dire veniva in quanto le rispettive Costituzioni sono in corso di revisione) tuttavia esercitato dal Presidente o dal Sovrano, vi sono monarchie ereditarie fondate sulle tribù, prevalentemente nei paesi petroliferi del Golfo, dove le Assemblee elettive, ove esistono, hanno poteri quasi esclusivamente consultivi. In Libano e in Iraq si svolgono elezioni, qualificate come democratiche dalle Nazioni Unite e da altre organizzazioni intergovernative quali l'OSCE. I principali ruoli di potere sono poi ripartiti su base religiosa o tribale. L'Iran è una repubblica Presidenziale Islamica. Le elezioni si svolgono a suffragio universale ma i candidati devono essere prima approvati da un Consiglio di Sorveglianza formato da religiosi. La Libia, che sotto Gheddafi si definiva una Repubblica Popolare pur non esistendo una Assemblea eletta, è attesa darsi una nuova Costituzione una volta che il nuovo corso politico si sarà stabilizzato.

## *2.2 Le cause della protesta*

Il movimento di protesta che ormai da quasi un anno sta scuotendo il Medio Oriente ha, sino ad oggi, portato alla caduta di due Presidenti e dei rispettivi regimi al potere da decenni, in Egitto e Tunisia, ad una guerra civile in Libia che si è appena conclusa con la fine cruenta di un dittatore che era alla guida del Paese da oltre quaranta anni, a forti tensioni interne con scontri anche sanguinosi che stanno mettendo in forse la tenuta di un regime autoritario al potere da più di quaranta anni in Siria e a espressioni più o meno intense di dissenso a cui i vari governi hanno risposto con concessioni sul piano politico e con misure di sostegno economico in Algeria, Marocco e Giordania.

Sulla scia degli eventi, l'effetto contagio è giunto nei paesi del Golfo. Qui però, ad eccezione del Bahrein e dello Yemen, le proteste sono state limitate e non si sono trasformate in rivolte di massa. Le monarchie del Golfo sono riuscite a contenere il dissenso interno grazie al consistente aumento della spesa pubblica finanziata dalla rendita petrolifera. L'Arabia Saudita, ha ad esempio stanziato due pacchetti economici del valore complessivo di circa 130 miliardi di dollari. Inoltre, l'Arabia Saudita, che all'interno del GCC detiene la leadership politica, economica e religiosa, ha spinto per un ruolo politico di stabilizzazione più attivo per questa organizzazione, che ha portato all'intervento delle truppe della coalizione in Bahrain e all'offerta a Giordania e Marocco di entrare a farne parte.

Il modello seguito dai governi del Medio Oriente si è basato sinora su uno stretto controllo delle leve del potere politico ed economico da parte dello Stato direttamente o attraverso un'élite con stretti legami o familiari o tribali o economici con la classe politica dominante. La gestione si è caratterizzata per autoritarismo in campo politico con repressione del dissenso e limitazioni alla libertà di espressione e un mix di apertura verso l'esterno, riformismo, liberismo, incentivi alla iniziativa privata e di interventismo in campo economico. Lo Stato, per mantenere il consenso, ha garantito servizi essenziali minimi e generosi sussidi alla popolazione e ha premiato con ampi aumenti salariali specifici segmenti della società, quali i lavoratori pubblici, l'esercito, le forze di sicurezza.

Questo sistema è entrato in crisi principalmente per l'impossibilità, nonostante una crescita economica sostenuta, di soddisfare la domanda di condizioni di vita migliori di una popolazione.

Mano a mano che la popolazione giovanile è aumentata (in molti paesi la popolazione giovanile è pari ai due terzi del totale) ed è diventata più istruita, l'urbanizzazione è cresciuta e i rapporti con il mondo esterno si sono intensificati (grazie anche allo sviluppo dei nuovi strumenti di comunicazione), le aspettative di miglioramento delle condizioni di vita si sono ampliate per quantità e qualità. Accanto alle necessità economiche sono venute ad assumere una importanza anche le aspirazioni di libertà, giustizia sociale ed è cresciuto il malcontento per gli abusi, la corruzione e gli eccessi delle classi politiche dominanti.

L'aumento dei prezzi a livello internazionale di alimentari ed energetici, bilanciato solo parzialmente dai sussidi, ha particolarmente colpito vasti strati delle popolazioni che vivono in condizioni di povertà soprattutto nelle campagne e nelle regioni periferiche o che si trovano ai margini dello sviluppo nei centri urbani. L'elevata inflazione su beni durevoli e non durevoli ha penalizzato anche i ceti medi urbani.

La disoccupazione è un problema cronico in molti paesi delle regioni, con elevati tassi di natalità, alta concentrazione abitativa (in quanto una buona parte del territorio è desertico), ed economie relativamente poco sviluppate. Il tasso di disoccupazione è particolarmente elevato tra la popolazione giovanile (oltre il 30% in Tunisia, attorno al 20% in Algeria, Egitto, Giordania, Marocco e Siria tra i cittadini di età compresa tra i 15 e i 24 anni), soprattutto quella istruita. Il problema si è accentuato con la crisi economica nei paesi occidentali che ha ridotto le opportunità per chi è disposto a emigrare.

La ricchezza delle persone vicine al potere o visibile nelle strutture turistiche per gli stranieri, le vessazioni della burocrazia e la corruzione estesa a tutti i livelli hanno alimentato un diffuso malcontento, soprattutto tra le classi medie. Un potere fondato sull'appartenenza a una tribù o a una setta religiosa determina un senso di esclusione per chi non ne fa parte, tanto più pericoloso se chi resta ai margini è la maggioranza della popolazione come gli sciiti in Bahrain o intere regioni come la Cirenaica in Libia.

Infine, la lunga permanenza al governo si è rivelata un elemento di particolare debolezza, in quanto, oltre ad aver creato inefficienza, corruzione e aver indebolito la percezione di quanto stava accadendo nel Paese, ha permesso di individuare un chiaro responsabile di tutti i mali. Tra le domande più forti della protesta vi è la richiesta di maggiore democrazia e di maggiore controllo e responsabilità da parte di chi governa.

Le forze del cambiamento hanno interessato principalmente i paesi a reddito medio più basso, con problemi di assorbimento di una larga forza lavoro in eccesso, soprattutto giovanile ed intellettuale, e relativamente più aperti verso l'esterno collocati sulla sponda Sud del Mediterraneo.

Nei paesi petroliferi del Golfo il benessere economico e la legittimità storica delle monarchie sancite da profondi legami tribali hanno permesso di contenere il dissenso.

In questa area, i maggiori pericoli per la tenuta della struttura del potere politico sembrano venire più da ingerenze esterne o da lotte per la successione che dalle sporadiche, e molto contenute per numero di partecipanti, manifestazioni. Del resto, in

questi paesi la protesta non è mai arrivata a mettere in discussione le casa regnanti che anzi sono considerate un fattore di garanzia. Eccezioni in questo quadro di relativa stabilità sono costituite del Bahrain, dove la protesta è alimentata da divisioni sul piano religioso, e dall'Oman dove vi è stata qualche manifestazione per chiedere più democrazia e maggiore potere per l'Assemblea elettiva. Il Sovrano/Sultano, che resta comunque popolare, ha risposto con diversi rimpasti di governo.

La legittimità e la popolarità della monarchia è un importante elemento di stabilità anche per Marocco e Giordania dove le condizioni di povertà in cui si trova una parte consistente della popolazione, l'elevata disoccupazione giovanile, le scarse possibilità di avanzamento sociale e le limitate risorse dello Stato, privo di consistenti entrate dalle materie prime, creano un terreno fertile per la protesta.

### *2.3 Le prospettive politiche*

#### **Egitto**

L'Egitto sta attraversando un periodo di incertezza politica che appare destinato a protrarsi per gran parte del 2012.

Il calendario politico prevede l'inizio di una lunga fase elettorale il prossimo 28 novembre con il primo turno delle elezioni dell'Assemblea del Popolo (Camera Bassa) in nove province incluse tutte le principali (Il Cairo, Alessandria e Port Said). Il ballottaggio in queste province è fissato per il 5 dicembre. Il 14 dicembre voteranno nove altre province (ballottaggio il 21 dicembre) e il 3 gennaio (ballottaggio il 10 gennaio) le rimanenti. L'Assemblea, composta da 498 membri si riunirà per la prima volta la seconda metà di gennaio. La Camera Alta o Consiglio della Shura, che avrà 270 deputati, sarà eletta anch'essa in tre fasi tra il 29 gennaio e l'11 marzo 2012. Le due Assemblee riunite in seduta comune a fine marzo/inizio aprile 2012, sceglieranno i 100 componenti del gruppo di lavoro che dovrà redigere la nuova Costituzione. Questo processo dovrebbe durare al massimo sei mesi, dopo di che la nuova Costituzione sarà oggetto di referendum popolare entro quindici giorni dalla redazione. Una volta approvata la nuova Costituzione, inizierà il processo che nei due mesi successivi porterà all'elezione del nuovo Presidente.

Vi è grande incertezza sulle forze e sugli indirizzi politici che potranno prevalere in Egitto dopo le elezioni. La rappresentatività dei gruppi politici di ispirazione laica, di formazione recente, è di difficile valutazione. Sembrano invece beneficiare di più ampie basi di consenso alcuni movimenti di ispirazione religiosa che, seppur repressi dal passato regime, hanno una presenza più radicata nella società grazie anche all'azione socio-assistenziale perseguita da molto tempo. Tra questi, i "Fratelli Mussulmani", su posizioni politicamente meno radicali, e i Salafiti, ritenuti più radicali, che vedono con favore uno Stato basato sui principi dell'Islam.

Nel breve-medio periodo, l'attuale fase di trasformazione del quadro politico continuerà a riflettersi sulle decisioni di spesa e peserà su diversi settori, soprattutto quelli più dipendenti dalla domanda estera. Di recente sono emerse preoccupazioni riguardo le prospettive di crescita dell'economia mondiale a seguito delle difficoltà

dell'area euro, con cui l'Egitto ha diversi e profondi legami economici, e alla frenata di altre economie mature, *in primis* gli Stati Uniti.

### **Tunisia**

Lo scorso 23 ottobre, circa nove mesi dopo la rivolta popolare che ha portato alla caduta del presidente Ben Ali, i tunisini sono andati alle urne per eleggere l'Assemblea che avrà un anno di tempo per riscrivere la Costituzione del Paese. Tra gli oltre 100 partiti che hanno partecipato a queste elezioni, secondo dati ufficiosi, Ennahda, un partito di ispirazione islamica guidato da Rached El Ghanouchi, un dissidente del regime precedente che ha vissuto per molti anni in esilio, ha ottenuto la maggioranza relativa dei seggi (90 su 217) e si appresta a formare un governo di coalizione alleandosi con alcuni degli altri nove partiti che si sono divisi il resto dei seggi.

Ennahda è considerato su posizioni islamiche moderate e ha spesso richiamato come modello le politiche seguite dal partito di ispirazione islamica che governa da tempo in Turchia.

### **Libia**

Dopo la recente fine della guerra civile, il Consiglio Nazionale di Transizione che ha condotto la lotta contro il vecchio regime, ha assegnato ad Abdurrahim El-Keib, un accademico che ha vissuto per lungo tempo all'estero, il mandato di formare il nuovo governo. Questo governo dovrà portare il Paese all'elezione dell'Assemblea Costituente entro otto mesi. Il Paese, governato da un regime dittatoriale da oltre quaranta anni, deve costruire quasi dal nulla le istituzioni dello Stato. E' probabile che l'aiuto esterno, decisivo per la caduta di Gheddafi, continui sotto forma di assistenza tecnica. Una volta raggiunto un certo grado di stabilizzazione politica, il Paese dispone comunque di ampie risorse nei Fondi Sovrani gestiti dalla LIA (L'Autorità Libica per gli Investimenti) e sotto forma di riserve valutarie per finanziare la ricostruzione.

### **Algeria**

I fattori che hanno portato alla caduta dei regimi in alcuni paesi del mondo arabo, vale a dire elevata disoccupazione giovanile, carenze abitative, assenza di concrete prospettive occupazionali per la parte più istruita della popolazione, malcontento per la corruzione e l'inefficienza del settore pubblico, che esercita uno stretto controllo sull'economia del Paese, sono presenti anche in Algeria.

Ciononostante, la protesta non ha raggiunto neppure lontanamente il livello di estensione e violenza che si è vista in altri paesi e si è spenta rapidamente senza significativo impatto sull'economia. La posizione del Presidente Bouteflika, al potere dal 1999 e che concluderà il suo terzo mandato nel 2014, appare abbastanza salda. Il Governo, che grazie ai proventi dalle esportazioni di gas e petrolio dispone di ampie risorse, ha risposto al malcontento sia con misure economiche (ampi tagli delle imposte sui beni soggetti a rincari, generosi aumenti salariali nel pubblico impiego, progetti di sviluppo abitativo finanziati dallo Stato) sia con riforme tese a garantire una maggiore libertà di espressione per i media. Inoltre, è stato tolto lo stato di assedio in vigore dagli anni Novanta, quando il Paese arrivò alle soglie della guerra civile dopo l'annullamento da parte dei militari delle elezioni vinte da forze di ispirazione islamica.

Infine, è stata permessa, seppur con diverse limitazioni, la formazione di nuove forze politiche.

## **Marocco**

Nel corso di quest'anno, il Marocco è stato interessato da diverse manifestazioni di protesta. A differenza di quanto è avvenuto in altri paesi del Medio Oriente, la protesta non si è spinta a chiedere un cambiamento di Governo o di assetto istituzionale, ma ha domandato al Re di combattere la corruzione e di limitare l'influenza della burocrazia e dell'élite al potere. La legittimità che tutti sembrano riconoscere alla monarchia costituisce un fattore di stabilità politica. La frammentazione della rappresentanza parlamentare (21 partiti si dividono i 325 seggi della Camera dei Rappresentanti, la cui rielezione è in calendario a novembre) e le difficoltà del movimento di protesta, in cui sono presenti gruppi d'ispirazione islamica e gruppi laici, di arrivare a una piattaforma comune e di eleggere un leader/portavoce, di fatto garantiscono la tenuta dell'attuale quadro politico-istituzionale e rafforzano il ruolo del Re. Inoltre, il Marocco è avanti rispetto ad altri paesi della regione sulla strada delle riforme. A luglio è stata approvata una riforma costituzionale che dà maggiori poteri al Governo e al Parlamento.

Povertà e disoccupazione, particolarmente elevata tra la popolazione giovanile, restano potenziali cause di tensioni sociali. Secondo stime delle Nazioni Unite una quota consistente (circa il 20%) della popolazione viene ancora sostenuta dai sussidi. Il tasso di disoccupazione, stimato attorno al 9%, secondo stime ufficiali, tra i diplomati e laureati, raggiunge il 50%.

## **Giordania**

La situazione sociale ed economica della Giordania mostra diverse similarità con quelle di Egitto e Tunisia, ma il quadro politico-istituzionale appare più solido. I profondi problemi economici (ampio deficit di bilancio, disoccupazione, povertà diffusa, crescita bassa, mancanza di risorse energetiche, ecc.) costituiscono un terreno fertile per la protesta. A fronte di questi fattori di vulnerabilità, la monarchia giordana appare detenere tra la popolazione una legittimità che non avevano i regimi di Egitto e Tunisia. Le forze politiche di opposizione, neanche quelle di ispirazione islamica e, di recente, i movimenti di protesta non hanno mai messo in discussione la forma monarchica. La dinastia hashemita gode di popolarità tra la maggioranza autoctona della popolazione, soprattutto quella che vive nella regione dell'East Bank e può contare sul sostegno e la lealtà delle Forze Armate, la cui ossatura è costituita da componenti delle tribù. Un certo malcontento è invece riscontrabile tra la minoranza della popolazione di origine palestinese, emarginata dalla gestione.

## **Siria**

La Siria è un Paese eterogeneo sotto vari punti di vista: sotto il profilo etnico ha una cospicua minoranza curda, che conta circa il 10% della popolazione; a livello religioso ha una discreta presenza di cristiani, una maggioranza, circa il 75%, di musulmani sunniti e un'importante minoranza sciita, circa il 15% della popolazione. Tale minoranza è afferente alla corrente degli alawiti e proprio tale comunità (storicamente basata nella città portuale di Lattakia e di cui fa parte la famiglia degli Assad), tramite legami di tipo familiare, controlla le posizioni chiave del Paese. Le strutture militari siriane sono molto legate alle élite di potere. L'opposizione è frammentata e divisa tra socialisti, comunisti, partiti curdi, Fratelli musulmani, esponenti della società civile e non è riuscita a definire un programma comune. D'altra parte, si rafforzano le spinte

indipendentiste dei curdi e delle tribù beduine (le 16 tribù principali costituiscono l'11% della popolazione siriana). Infine, le potenze esterne, interventiste sulla Libia, stanno trattando con estrema cautela la questione siriana. Dato il ruolo strategico giocato dalla Siria nella regione, vi è la preoccupazione che la caduta di Al-Assad porti alla disgregazione del Paese e possa riaccendere i conflitti in Medio Oriente (israelo-palestinese e guerra civile in Libano). Con il peggioramento della situazione economica cresce la probabilità che la classe media delle città, sinora molto vicina al regime, duramente colpita nelle proprie attività si unisca alle forze che hanno dato il via alle manifestazioni e richieda un cambio di regime.

#### **Baharain**

La famiglia dell'Emiro, mussulmana sunnita, occupa i principali ministeri governativi. La maggioranza della popolazione (70%) è mussulmana sciita e non si sente adeguatamente rappresentata nell'esecutivo. La popolazione sciita si ritiene anche economicamente e socialmente discriminata. Questa condizione ha alimentato periodiche tensioni sociali che si sono accentuate con lo scoppio della Primavera Araba. Lo scorso marzo il Governo ha dichiarato lo stato di emergenza e ha chiesto l'invio di truppe da parte del Consiglio di Cooperazione del Golfo (GCC) per presidiare i punti nevralgici del Paese. Queste azioni, assieme alla repressione, sono per ora riuscite a reprimere il dissenso, che resta però diffuso. Le elezioni tenutesi a fine settembre per rimpiazzare i membri del movimento di ispirazione islamica al-Wefaq che si erano dimessi per protestare contro la repressione hanno visto una scarsa partecipazione, inferiore al 20%.

#### **Yemen**

Lo Yemen, dove da tempo sono in corso conflitti tra governo centrale e regioni periferiche (di natura tribale nel Nord, separatista al Sud) e dove operano gruppi terroristici di matrice fondamentalista, da mesi è teatro di periodici scontri tra sostenitori e oppositori del Presidente e di manifestazioni di protesta represses nel sangue. Per calmare la rivolta, il presidente Saleh in carica da 33 anni di recente rientrato in patria dall'Arabia Saudita dove era ricoverato dopo un attentato, ha proposto di tenere elezioni presidenziali entro l'anno (due anni prima della scadenza) precedute da un referendum su una nuova Costituzione e da elezioni parlamentari. Il Paese, profondamente diviso su basi tribali e in fazioni che rappresentano interessi economici e gruppi militari (Saleh è l'uomo forte della fazione più forte), rischia seriamente di approfondire nell'anarchia.

#### **Arabia Saudita**

L'Arabia Saudita, Paese di riferimento del mondo arabo in quanto custode dei luoghi sacri del mondo musulmano, è un importante alleato dell'Occidente e si è affermato nel tempo come potenza regionale che contende all'Iran le zone di influenza sia nel Golfo sia in altre aree instabili del Medio Oriente (Afghanistan, Iraq, Libano). E' il primo produttore di petrolio al mondo e l'unico Paese appartenente al cartello dei paesi esportatori (OPEC) in grado di aumentare produzione di greggio in misura significativa, sopperendo così ad eventuali interruzioni produttive in altri paesi.

L'Arabia Saudita non è stata sino ad ora investita dalla protesta che sta interessando da alcuni mesi il Medio Oriente. Nel Paese non si sono verificati disordini degni di

nota, a parte qualche manifestazione nelle regioni orientali contro le discriminazioni a danno degli sciiti. Il Governo ha svolto una efficace azione preventiva finalizzata a contenere eventuali fattori di malcontento, sia con interventi di repressione contro le poche voci di opposizione, sia approvando misure economiche quali: generosi aumenti dei salari e dei sussidi di disoccupazione; maggiori aiuti per l'acquisto di abitazioni; nuovi investimenti in infrastrutture. I rischi di una diffusa protesta che porti a profondi cambiamenti politici appaiono contenuti.

Il potere della dinastia Al Saud si basa su storici legami tribali. L'opposizione, tra l'altro poco organizzata nel Paese, chiede riforme e maggiore libertà di espressione ma non ha mai chiesto un rovesciamento della monarchia. Il sistema tribale, pur poco propenso ad accettare cambiamenti del quadro istituzionale, ha tuttavia mostrato nel tempo flessibilità e capacità di gestire lo sviluppo dell'economia. L'apparato di sicurezza, fortemente legato alla famiglia regnante appare solido e in grado di impedire che un eventuale protesta dilaghi sino ad arrivare a minacciare lo *status quo*. In Arabia Saudita non sono riconosciuti diritti politici: è illegale formare partiti e manifestare ed è negata la libertà di stampa e di espressione.

I motivi di malcontento per la situazione economica sono limitati. Il tasso di disoccupazione tra i nativi supera il 10% ed è particolarmente elevato tra la popolazione giovanile a istruzione medio-alta (20-25%). Questa condizione è però dovuta alla poca rispondenza tra domanda e offerta e agli scarsi incentivi a cercare comunque un'occupazione a causa dei generosi sussidi di cui beneficiano i nativi disoccupati. Il Paese occupa, infatti, oltre sei milioni di lavoratori stranieri. Il reddito medio è nettamente più elevato di quello dei paesi del Nord Africa. Il Governo dispone di ampie risorse per finanziare programmi per la riduzione della disoccupazione, per sostenere piani di sviluppo abitativo e altri programmi sociali, quali quelli a favore della sanità e dell'istruzione. Non mancano comunque motivi di preoccupazione per la casa regnante.

L'estendersi della protesta nei paesi vicini con regimi politici simili potrebbe prima o poi avere ripercussioni sull'Arabia Saudita. I governanti guardano con sospetto al ruolo che potrebbe giocare l'Iran nell'alimentare il dissenso della minoranza sciita della popolazione che, tra l'altro, risulta concentrata in un'area di grande importanza strategica dove sono localizzati i più importanti giacimenti petroliferi. All'interno, crescono le istanze per una maggiore liberalizzazione della società. La recente protesta delle donne contro il divieto di guidare è un segnale in questo senso. Lo sviluppo del sistema di informazione sta avendo una funzione importante nell'alimentare le spinte al cambiamento. L'età avanzata del sovrano Abdullah e la recente scomparsa dell'erede designato, il Principe Sultan, crea incertezza riguardo la successione, sebbene non vi siano dubbi riguardo la continuità del regno degli Al Saud.

Di fronte alle sfide poste dalla protesta che sta scuotendo il Medio Oriente, il regime Saudita ha risposto con un maggiore attivismo sul piano esterno, guidando l'intervento delle forze del Consiglio di Cooperazione del Golfo (GCC) in Bahrain, ritenuto il punto focale dello scontro tra mondo islamico sunnita e Iran sciita, e spingendo per far aderire altri paesi, nello specifico il Marocco e la Giordania, al GCC in modo da legarli maggiormente ai paesi del Golfo. Sul piano domestico, la resistenza

ai cambiamenti sociali, a causa soprattutto del ruolo del Paese di custode dei luoghi sacri dell'Islam e della conseguente forte influenza dei religiosi, appaiono invece forti.

### **Kuwait**

Negli ultimi anni l'Emiro e i Governi hanno mostrato una cauta apertura verso le riforme, finalizzate a rendere l'economia più moderna e meno dipendente dal petrolio, come è avvenuto in altri paesi del Golfo. La maggioranza dei membri dell'Assemblea Nazionale Unicamerale per i tre quarti eletti ma che fanno riferimento a raggruppamenti religiosi o tribali (i partiti politici non sono permessi), ha teso ad ostacolare i processi di apertura, temendo che le riforme economiche, le liberalizzazioni e gli investimenti stranieri contribuiscano a rescindere i tradizionali legami dell'elettorato indebolendo la loro base di potere. Il rapporto conflittuale tra esecutivo ed Assemblea ha causato cinque scioglimenti della stessa (l'ultimo nel 2009) e periodiche crisi di governo. L'attuale Gabinetto, che ha giurato lo scorso maggio, è il settimo presieduto dallo Sceicco Nasser Mohammed, che è diventato primo ministro nel 2006. Il movimento di protesta ha solo lambito il Kuwait. A fine settembre circa 2000 persone si sono radunate di fronte all'Assemblea per protestare contro la corruzione. Il Governo ha subito approvato una legge contro la corruzione che prevede controlli sui movimenti di denaro e pene severe per i corrotti.

### **Emirati Arabi Uniti**

Gli Emirati sono stati sino ad oggi immuni dalle tensioni politico – sociali che hanno interessato diversi paesi del Medio Oriente. La popolazione nativa è modesta (meno di un milione su un totale di 8,2 milioni di abitanti) e oltre l'85% della forza lavoro è composta da immigrati. Il tasso di disoccupazione tra la popolazione autoctona è però elevato (14% nel 2009) ed è concentrato tra i giovani (dove il tasso di disoccupazione si avvicina al 25%) e negli Emirati del Nord, dove vivono l'80% dei disoccupati. I consistenti ricavi dalla vendita di gas e petrolio assicurano un elevato standard di vita e permettono di finanziare un generoso sistema di sussidi per i disoccupati, di sicurezza sociale e di trasferimenti alla popolazione per acquistare beni essenziali come la casa. Abu Dhabi e Dubai, gli Emirati economicamente più importanti e più sviluppati, presentano una società aperta e tollerante e si sono dotati di un avanzato sistema di infrastrutture e servizi che li hanno resi attraenti locazioni per le società straniere che guardano ai mercati del Medio Oriente e dell'Asia e per i flussi turistici, commerciali e finanziari. Qualche preoccupazione riguardo possibili tensioni sociali sussiste per le condizioni di relativo sottosviluppo degli altri Emirati dislocati nella parte Nord che hanno beneficiato in misura minore della crescita economica del Paese e dove il tasso di disoccupazione tra la popolazione locale è più alto. Le Autorità Centrali sono subito intervenute per prevenire un eventuale contagio della protesta annunciando nuovi investimenti in infrastrutture nella parte Nord del Paese, aumentando del 70% le pensioni dei militari e tenendo fermi dal 1° giugno i prezzi di un ampio numero di beni di largo consumo. La consistente presenza di lavoratori stranieri e la loro scarsa tutela crea qualche preoccupazione per l'ordine pubblico. Nel Paese, l'unica manifestazione di dissenso è stata la presentazione da parte di un gruppo di cittadini, in gran parte intellettuali e professionisti, di una petizione per chiedere maggiore democrazia.

### 3. L'evoluzione dei rapporti con la UE

#### 3.1 Una Politica di Vicinato Europea rinnovata

*“The political reality in the Neighborhood region has changed. North Africa and the Middle East are witnessing a historic call for reforms. The peoples of this region have taken a courageous stand to defend their rights and to introduce democracy and social reforms. The EU must rise to the challenge and help these peoples achieve their legitimate goals”.*

*Stefan Füle, European Commissioner for Enlargement and European Neighborhood\**

*\*Policy Round table discussion, organized by Members of the European Parliament (Brussels, 14 June 2011)*

I recenti eventi rivoluzionari che hanno colpito alcuni paesi del Nord Africa e del Medio Oriente hanno visto l'Unione Europea (UE) assumere un ruolo di primo piano nella fase di supporto alla transizione democratica, in particolare di Tunisia, Egitto e Libia. Impegnata nella regione del sud del Mediterraneo da tempo<sup>3</sup>, la Commissione europea ha sentito la necessità di reagire immediatamente per dare una risposta tempestiva alle richieste di sostegno di questi paesi, rimodellando, sulla base delle nuove necessità emerse, la Politica Europea di Vicinato (PEV), nata nel 2004, in risposta alle esigenze dell'epoca<sup>4</sup>.

Il primo passo è stato segnato dalla pubblicazione, nel marzo 2011, della Comunicazione della Commissione europea. Un Partenariato per la democrazia e la prosperità condivisa con il Mediterraneo meridionale, che illustra una politica di relazione innovativa con i paesi della regione, basata sull'approccio *more for more*: i partner che avanzano più rapidamente sulla via delle riforme politiche ed economiche dovrebbero poter contare su un maggiore sostegno europeo.

La Commissione ha successivamente pubblicato “Una nuova risposta ad un Vicinato in mutamento<sup>5</sup>”, contenente delle proposte concrete per un nuovo approccio alla PEV con i seguenti obiettivi: sostegno al progresso, alla realizzazione della democrazia; ad uno sviluppo economico e sociale sostenibile, alla creazione di un partenariato regionale efficace, a una politica semplificata e coerente.

<sup>3</sup> Nel novembre del 1995 ha avuto luogo, a Barcellona, la Conferenza Euro-Mediterranea dei Ministri degli Affari Esteri, che ha segnato il lancio del Partenariato Euro-Mediterraneo, anche noto come Processo di Barcellona. Si trattava della prima politica globale dell'UE per l'intera regione.

<sup>4</sup> Ovvero, l'allargamento dell'UE a dieci nuovi paesi dell'Europa orientale e meridionale, allo scopo di evitare l'insorgere di nuove linee divisorie nel continente.

<sup>5</sup> COM(2011) 303 definitivo, 25 maggio 2011.

La PEV continuerà, in futuro, a incoraggiare i paesi partner ad adottare politiche tese a una crescita più forte e inclusiva, incluso il supporto volto a migliorare l'ambiente imprenditoriale.

In materia di crescita economica e creazione di occupazione, la Commissione europea propone di:

- Organizzare iniziative per attrarre gli investitori stranieri: ad esempio, “conferenze di investitori” per chiarire le priorità d’investimento dei singoli paesi; fornire sicurezza legale agli investitori attraverso uno schema rafforzato per la protezione degli investimenti.
- Esaminare, con la BEI - Banca Europea per gli Investimenti e altri *stakeholder*, il ruolo del FEI - Fondo Europeo per gli Investimenti nei paesi partner e considerare quelle misure, incluse le garanzie, volte a promuovere gli investimenti diretti delle PMI europee;
- Contribuire a fornire soluzioni ai problemi di povertà e disoccupazione attraverso programmi pilota a sostegno dello sviluppo agricolo e rurale;
- Rafforzare il dialogo macro-economico con i paesi partner e migliorare l’efficacia dello strumento di Assistenza Macro Finanziaria, che potrà essere mobilitato per assistere i partner a risolvere difficoltà di breve termine in materia di bilancia dei pagamenti;

In materia di rafforzamento dei legami commerciali, la Commissione europea intende:

- Negoziare un’area di libero scambio (DCFTA - Deep and Comprehensive Free Trade Area) con l’obiettivo di procedere a un graduale smantellamento delle barriere commerciali per attuare la convergenza regolamentare in settori prioritari per il commercio<sup>6</sup>. Per i partner più avanzati, il DCFTA potrebbe portare a una progressiva integrazione economica con il mercato interno dell’UE<sup>7</sup>;
- Nel breve periodo, per i partner non ancora in grado di impegnarsi in un DCFTA, potranno essere adottate altre misure per facilitare i rapporti commerciali, ad esempio estendendo le concessioni commerciali, oppure attraverso gli ACAA’s<sup>8</sup>.

In materia di cooperazione settoriale la Commissione europea intende proporre ai propri partner di:

<sup>6</sup> Regole sanitarie e fitosanitarie, benessere degli animali, procedure doganali e di frontiera, concorrenza ed appalti pubblici.

<sup>7</sup> Il Consiglio dei Ministri europei del Commercio riunitosi nel settembre 2011, ha rilevato l'importanza di concludere con il Marocco un accordo in materia di agricoltura, prodotti agricoli trasformati e prodotti della pesca. Inoltre, per dare un segnale “forte” ai paesi considerati i principali attori della “primavera araba” (Tunisia, Marocco, Egitto e Giordania), ha manifestato il proprio supporto alla Commissione europea nella sua intenzione di presentare dei progetti di mandato per la negoziazione di accordi relativi a zone di libero scambio "globali e approfonditi" con questi paesi, allo scopo di integrarli progressivamente nel mercato comune. L'idea è di avviare negoziazioni separate per ciascun Paese target e con esiti che potrebbero essere diversi a seconda dei progressi da ciascuno conseguiti: in sostanza, l'avvio dei negoziati dipenderà dall'interesse e dallo stato di preparazione di ciascun partner.

<sup>8</sup> Agreements on Conformity Assessment and Acceptance of industrial products.

- Realizzare uno “Spazio comune per la conoscenza e l’innovazione”; rafforzare la cooperazione nel settore del cambiamento climatico, procedere ad una progressiva integrazione del mercato dell’energia, creare un nuovo quadro per la cooperazione nei trasporti in particolare estendendo ai paesi partner le reti di trasporti trans-europee (TEN-T); attuare una maggior cooperazione nel settore degli affari marittimi e sostenere lo sviluppo di un’economia digitale;
  - Facilitare la partecipazione ai programmi comunitari già aperti per i paesi partner.
- In materia di migrazione e mobilità:
- Perseguire il processo di facilitazione del rilascio dei visti, per alcuni partner selezionati, e di liberalizzazione per i partner più avanzati; rafforzare i partenariati di mobilità già esistenti e svilupparne di nuovi, in particolare con Marocco, Tunisia ed Egitto; esortare gli Stati membri ad utilizzare pienamente le opportunità offerte dal “Codice dei visti UE”.

### 3.2 Il nuovo impegno finanziario dell’UE

Ai 5,7 miliardi di euro previsti per la PEV per il periodo 2011-2013<sup>9</sup>, si potrebbero aggiungere, in provenienza da altre linee di bilancio dell’UE, nuovi fondi pari a 1,24 miliardi di euro per risolvere i problemi “urgenti” dei nostri vicini.

Nello specifico, per dare concreta attuazione alla Comunicazione Una nuova risposta a un Vicinato in mutamento, la Commissione ha adottato un nuovo “pacchetto” di misure composto da quattro decisioni a supporto di alcune aree d’intervento (democrazia, crescita, creazione di posti di lavoro, microfinanza ed educazione superiore...):

1. Il Programma “SPRING” (Support for Partnership, Reform and Inclusive Growth): si propone di offrire sostegno alla transizione democratica e ad una crescita sostenibile ed inclusiva nonché allo sviluppo economico nei paesi del partenariato meridionale<sup>10</sup>. Con un budget di 350 milioni di euro per il periodo 2011-12, l’iniziativa si rivolgerà inizialmente a Tunisia, Egitto, Giordania e Marocco, e sarà modellato sulla base delle esigenze di ogni Paese partner;

<sup>9</sup> Per quanto riguarda il “post 2013”, nel giugno 2011, la Commissione Europea ha presentato la sua proposta per le prospettive finanziarie pluriennali (2014-20). In ambito PEV, si parla dell’introduzione di un nuovo Strumento Europeo per il Vicinato (ENI – European Neighbourhood Instrument) che dovrebbe poter beneficiare di un incremento pari a 4,7 miliardi di euro, rispetto al presente settennio, per un budget totale di 16,1 miliardi di euro, a favore sia dei paesi del Partenariato orientale che di quello meridionale. Obiettivo dello Strumento sarà sostenere una cooperazione politica più profonda, una cooperazione economica più integrata con l’UE e il supporto alla transizione democratica. Il sostegno verrà fornito sulla base del principio *more for more*, così come illustrato nella Comunicazione della Commissione europea “Una nuova risposta ad un Vicinato in mutamento”.

<sup>10</sup> A questo proposito, alcuni dei risultati attesi per questi due obiettivi prevedono, rispettivamente: libertà fondamentali e diritti umani, libertà di associazione, miglioramento nella regolamentazione del business, incremento nel numero delle PMI - Piccole e Medie Imprese.

2. Una Misura speciale a favore della Tunisia, con un budget di 20 milioni di euro, per incrementare l'occupazione, i posti di lavoro, migliorare le condizioni di vita degli abitanti delle aree urbane delle regioni più povere e aumentare l'accesso ai servizi di microfinanza;
3. Il Programma "Erasmus Mundus", che crea occasioni di mobilità per studenti ed accademici e lo scambio di conoscenze e competenze tra l'UE e i suoi vicini, godrà di un budget aggiuntivo di 20 milioni di euro per il periodo 2011-13 e potrà erogare, già per il prossimo anno accademico, 750 nuove borse di studio per gli studenti della regione, oltre alle 1.200 già pianificate;
4. Lo Strumento di Vicinato per la Società Civile, con un budget di 22 milioni di euro per il periodo 2011-13, si propone, ad esempio, di rafforzare la capacità della società civile nel promuovere le riforme e favorire un approccio inclusivo alle riforme aumentando il coinvolgimento degli attori non statali nel dialogo politico nazionale e nell'implementazione dei programmi bilaterali.

Inoltre, il 1° novembre 2011 è entrato in vigore il nuovo mandato della BEI che legittima la sua azione esterna all'UE. A questo proposito, è previsto un rafforzamento del suo supporto in favore dei paesi dell'area mediterranea che affrontano il processo di transizione democratica grazie a un incremento nel budget ad essi dedicato pari a 1 miliardo di euro.

### 3.3 I donatori internazionali e la "Partnership di Deauville"

Nel maggio del 2011, i *leader* del G8 si sono riuniti a Deauville, in Francia, per discutere anche della crisi nel Mediterraneo. E' proprio in questo frangente che è stata adottata la "Partnership di Deauville" con l'obiettivo di fornire aiuto politico, economico e finanziario ai paesi MENA desiderosi di avviare un processo di democratizzazione. Inizialmente rivolto ad Egitto e Tunisia ma con l'obiettivo di aprirsi a tutti i paesi della regione, il Partenariato si fonda su due pilastri: il sostegno politico per promuovere le riforme democratiche e il sostegno economico per aiutare i paesi interessati a riformare le proprie economie, attrarre gli investimenti, incrementare i flussi commerciali e creare occupazione.

A seguito della riunione dei Ministri delle Finanze del Partenariato del settembre 2011 tenutasi a Marsiglia, è stato lanciato formalmente il "pilastro economico", ora esteso anche al supporto di Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti, Kuwait, Qatar e Turchia<sup>11</sup>. Il gruppo "allargato" delle istituzioni finanziarie porta il sostegno complessivo a un totale di più di 38 miliardi di dollari per il periodo 2011-13, in favore

<sup>11</sup> Al Partenariato partecipano anche nove istituzioni finanziarie internazionali e regionali: African Development Bank, Arab Fund for Economic and Social Development, Arab Monetary Fund, European Bank for Reconstruction and Development, European Investment Bank, Islamic Development Bank Group, International Monetary Fund, OPEC Fund for International Development, World Bank Group.

non solo di Egitto e Tunisia, ma anche di Giordania e Marocco, oltre alle risorse che potranno essere messe a disposizione dal FMI (Fondo Monetario Internazionale). Per meglio monitorare gli aiuti internazionali, è stata inoltre creata una piattaforma comune di coordinamento degli Istituti Finanziari Internazionali<sup>12</sup>.

La prossima riunione del Partenariato avrà luogo nel 2012, sotto la presidenza statunitense.

#### **Certificazione dell'analista e altre importanti comunicazioni**

Gli analisti finanziari che hanno redatto il presente documento dichiarano che le opinioni, previsioni o stime contenute nel documento stesso sono il risultato di un autonomo e soggettivo apprezzamento dei dati, degli elementi e delle informazioni acquisite e che nessuna parte del proprio compenso è stata, è o sarà, direttamente o indirettamente, collegata alla strategia di investimento raccomandata o proposta in questo documento. La presente pubblicazione è stata redatta da Intesa Sanpaolo S.p.A. Le informazioni qui contenute sono state ricavate da fonti ritenute da Intesa Sanpaolo S.p.A. affidabili, ma non sono necessariamente complete, e l'accuratezza delle stesse non può essere in alcun modo garantita. La presente pubblicazione viene a Voi fornita per meri fini di informazione ed illustrazione, ed a titolo meramente indicativo, non costituendo pertanto la stessa in alcun modo una proposta di conclusione di contratto o una sollecitazione all'acquisto o alla vendita di qualsiasi strumento finanziario. Il documento può essere riprodotto in tutto o in parte solo citando il nome Intesa Sanpaolo S.p.A. La presente pubblicazione non si propone di sostituire il giudizio personale dei soggetti ai quali si rivolge. Intesa Sanpaolo S.p.A. e le rispettive controllate e/o qualsiasi altro soggetto ad esse collegato hanno la facoltà di agire in base a/ovvero di servirsi di qualsiasi materiale sopra esposto e/o di qualsiasi informazione a cui tale materiale si ispira prima che lo stesso venga pubblicato e messo a disposizione della clientela. Intesa Sanpaolo S.p.A. e le rispettive controllate e/o qualsiasi altro soggetto ad esse collegato possono occasionalmente assumere posizioni.

<sup>12</sup> Per quanto riguarda il caso specifico della Tunisia, il 28-29 settembre 2011 ha avuto luogo il primo incontro della *task force* congiunta Tunisia - UE il cui scopo è quello di identificare sfide e bisogni del Paese nella sua fase di transizione alla democrazia e che intende lavorare in stretta sinergia con la Piattaforma di coordinamento degli aiuti del Partenariato di Deauville.

**PARTE SECONDA**  
**FLUSSI FINANZIARI:**  
**I FONDI SOVRANI E LE RIMESSE DEGLI IMMIGRATI**

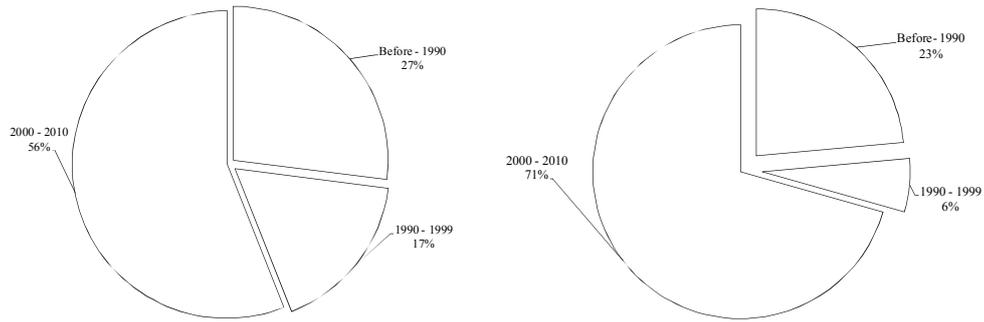


GLI INVESTIMENTI DEI FONDI SOVRANI DELL'AREA MENA  
IN EUROPA E IN ITALIA**1. I Fondi Sovrani veicolo di investimento pubblico**

I Fondi Sovrani o FoS sono definibili come veicoli di investimento pubblico posseduti e controllati dai governi dei relativi paesi. Sono generati da avanzi fiscali, eccedenze derivanti da privatizzazioni, vendita (diretta o indiretta) di materie prime e riserve di valuta straniera. Si differenziano dalle riserve ufficiali gestite dalle autorità di politica monetaria e dalle imprese di stato in senso tradizionale o dai fondi pensione governativi formati con i contributi dei lavoratori. Coerentemente con la definizione data, i fondi sovrani sono nati storicamente in quei paesi che possono vantare importanti giacimenti di materie prime da esportare (tipicamente *commodity*, come petrolio o gas) o eccedenze della bilancia commerciale derivanti dal settore manifatturiero (come nei casi di Cina e Singapore). Possono assumere la forma di fondi, di riserve o di vere e proprie società e sono gestiti allo scopo di generare utili che possano servire sia per contrastare la volatilità delle entrate fiscali o dei cicli economici, sia come strumenti di programmazione economica. Questi capitali sono usati in maniera crescente per aumentarne la competitività o diversificare il tessuto economico-produttivo di uno Stato, oppure accantonati per conservare parte dei guadagni presenti a vantaggio delle generazioni future. Dagli anni Novanta il numero di questi fondi è aumentato in maniera significativa, passando da poco più di una dozzina a più di una cinquantina. L'allargamento del loro perimetro ha incluso paesi che non possono vantare le eccedenze monetarie sopra descritte (ad esempio la Francia), ma che pur di avvalersi di simili strumenti hanno accantonato a questo scopo parte del budget statale. Siamo dunque di fronte a uno strumento in espansione: basti pensare che più della metà fra i 50 fondi più importanti al Mondo è stata costituita negli ultimi dieci anni. Gli oggetti su cui investono si stanno via via diversificando, ma sono generalmente titoli di stato, strumenti finanziari come azioni, obbligazioni, derivati, nonché beni reali come immobili ed aziende. Nel settembre del 2011 l'autorevole SWF Institute stimava il capitale gestito dai primi cinquanta FoS del Mondo pari a 4.761 miliardi di dollari. Come si può notare dal grafico 2, già nel 2008 l'ammontare dei fondi aveva superato il tetto dei 4 miliardi di dollari.

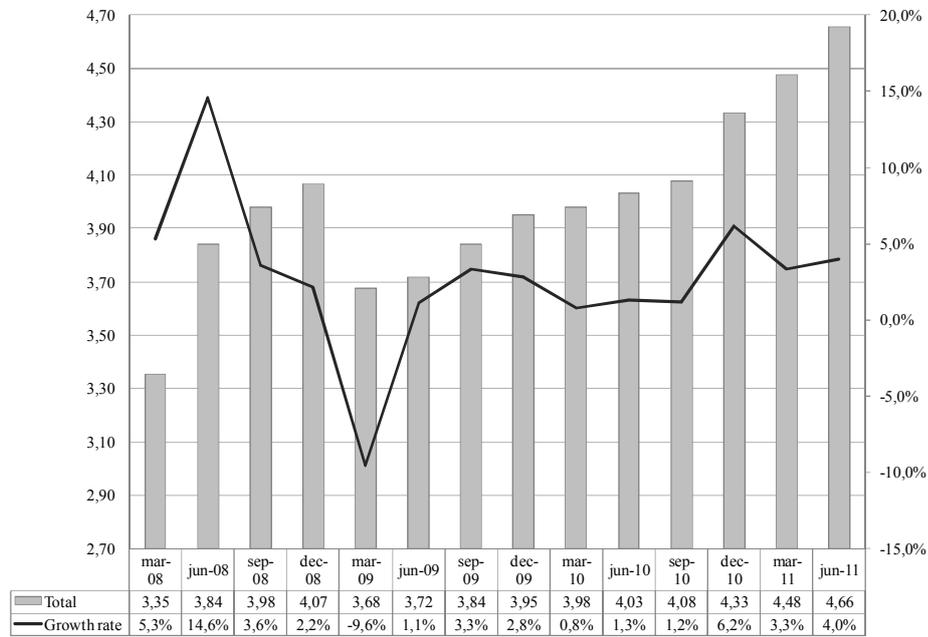
La crisi economica mondiale ha fatto sentire i suoi effetti anche su questi strumenti, che hanno registrato una contrazione nel primo trimestre del 2009, allorché il valore del capitale complessivo è sceso a 3.680 miliardi di dollari, con una flessione di poco inferiore ai dieci punti percentuali (-9,6%). Dopo la flessione del primo trimestre del 2009 però, il totale delle risorse è cresciuto ininterrottamente per ben 10 trimestri, fino ad arrivare ai 4.761 miliardi di dollari del terzo trimestre del 2011.

*Scomposizione dei fondi sovrani per anno di costituzione. Confronto fra i primi cinquanta al mondo e l'area MENA, 2010*



Graf. 1 - Fonte: SWF Institute

*Totale capitali gestiti dai maggiori Fondi Sovrani mondiali. Valori in migliaia di miliardi di dollari, tasso di crescita tendenziale. 2008 – 2011*



Graf. 2 - Fonte: SWF Institute

Nel 2011 i maggiori fondi gestiti da governi e banche centrali del Mondo sono circa una cinquantina<sup>1</sup>, con *paesi* come la Cina e Abu Dhabi che ne gestivano più di uno a testa. In questo capitolo forniremo un'ampia panoramica del fenomeno relativo ai Fondi Sovrani ed in particolare ci concentreremo su quelli appartenenti agli Stati dell'area MENA<sup>2</sup>. L'area MENA comprende quei *paesi* che si affacciano sulla parte sud del Mediterraneo e del Medio Oriente: dalla Mauritania alla Siria, tutta la Penisola arabica, Iraq e l'Iran<sup>3</sup>.

L'area oggetto della nostra analisi è stata la maggior protagonista della nascita e dello sviluppo di questi veicoli di investimento: fra i primi dieci fondi per data di fondazione, se ne trovano quattro di area MENA, tutti costituiti prima degli anni Ottanta. In particolare il primo FoS in assoluto è nato in Kuwait, dove nel 1953 ancora prima dell'indipendenza dalla Gran Bretagna, si creò un fondo di risparmio per la gestione delle rendite derivanti dai diritti di estrazione del petrolio.

L'area arabo mediterranea presenta la più alta concentrazione di FoS al Mondo. Più della metà dei suoi *paesi* (undici su venti<sup>4</sup>) ne possiede almeno uno. I *paesi* MENA che si sono già dotati di questo strumento sono: l'Algeria, l'Arabia Saudita, il Bahrain, gli Emirati Arabi Uniti, l'Iran, il Kuwait, la Libia, la Mauritania, l'Oman, il Qatar e la Siria.

Tutti i fondi di quest'area del Mondo hanno accumulato eccedenze monetarie grazie ai loro giacimenti di idrocarburi. Ricadono quindi sotto la definizione di fondi *commodity*, i cui proventi derivano dall'esportazione (o dai diritti di estrazione) del petrolio e in due casi (Oman e Mauritania) anche del gas.

Stilando una classifica mondiale dei più grandi FoS per valore dei capitali gestiti, si trovano tre fondi MENA fra i primi dieci e sei fra i primi quindici. A loro volta i primi quindici FoS dei paesi compresi fra il Mediterraneo sud orientale e la penisola araba hanno un capitale complessivo di circa 1.750 miliardi di dollari, corrispondenti al 37% del capitale totale attribuito ai primi cinquanta Fondi Sovrani nel Mondo. Se poi si calcola il peso dell'area MENA sul totale dei FoS di natura *commodity*, il peso di quelli arabo-mediterranei sale a due terzi<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> Fonte: SWF Institute.

<sup>2</sup> Acronimo di Middle East and North Africa.

<sup>3</sup> La lista dei paesi Mena come da elenco ufficiale del Fondo Monetario Internazionale comprende: Algeria, Bahrain, Djibouti, Egitto, Repubblica Islamica dell'Iran, Iraq, Jordan, Kuwait, Libano, Libia, Mauritania, Marocco, Oman, Qatar, Arabia Saudita, Sudan, Siria, Tunisia, Emirati Arabi Uniti e lo Yemen.

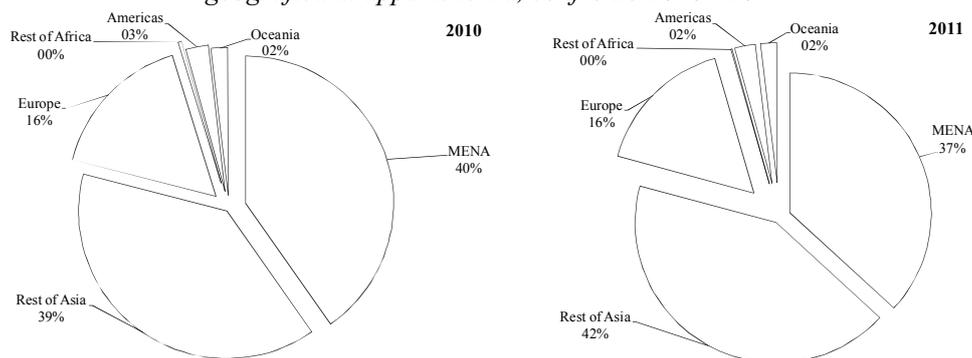
<sup>4</sup> Considerando i paesi che fanno parte dell'UAE (gli Emirati Arabi Uniti) come un'unica entità.

<sup>5</sup> Dati SWF Institute, aggiornati a marzo del 2010.

*Elenco dei principali Fondi Sovrani nell'area MENA, a ottobre del 2011*

Country	Fund name	Size (Billion dollars), October 2011	Size (Billion dollars), June 2011	2010 worldwide ranking	Date of foundation
EAU - Abu Dhabi	Abu Dhabi Investment Authority	627,0	627,0	1	1976
Arabia Saudita	SAMA Foreign Holdings	415,0	472,5	4	nd
Kuwait	Kuwait Investment Authority	202,8	296,0	6	1953
Qatar	Qatar Investment Authority	65,0	85,0	12	2005
Libia	Libyan Investment Authority	133,0	70,0	14	2006
EAU - Abu Dhabi	International Petroleum Investment Company	14,0	58,0	15	1984
Algeria	Revenue Regulation Fund	54,8	56,7	16	2000
Iran	Oil Stabilisation Fund	23,0	23,0	25	1999
EAU - Dubai	Investment Corporation of Dubai	19,6	19,6	27	2006
EAU - Abu Dhabi	Mubadala Development Company	23,4	13,3	31	2002
Bahrain	Mumtalakat Holding Company	9,1	9,1	33	2006
Oman	State General Reserve Fund	8,2	8,2	34	1980
Arabia Saudita	Public Investment Fund	5,3	5,3	37	2008
EAU - Ras Al Khaimah	RAK Investment Authority	1,2	1,2	43	2005
Mauritania	National Fund for Hydrocarbon Reserves	0,3	0,3	47	2006
EAU	Emirates Investment Authority		nd		2007
Oman	Oman Investment Fund		nd		2006
EAU - Abu Dhabi	Abu Dhabi Investment Council		nd		2007

Tab.1 - Fonte: elaborazioni Step Ricerche su SWF Institute e altre fonti

*Scomposizione percentuale della capitalizzazione dei Fondi Sovrani per area geografica di appartenenza, confronto 2010 - 2011*

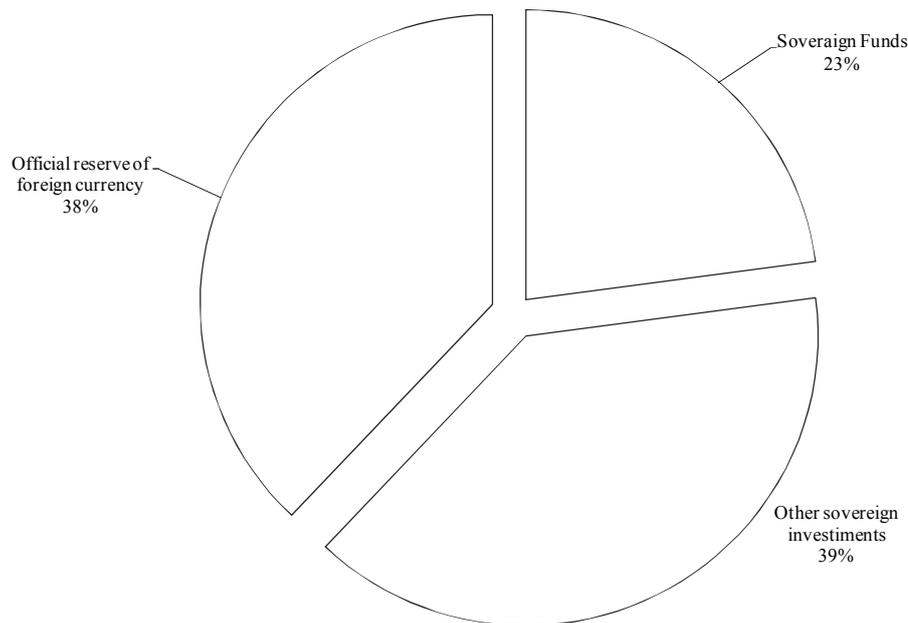
Graf. 3 - Fonte: elaborazioni Step Ricerche su dati SWF Institute e altre fonti

I Fondi Sovrani si possono considerare alla stregua di veri e propri investitori esteri capaci di impiegare quantità di denaro anche considerevoli. Basti pensare che nel 2008 la Kuwait Investment Authority ha acquistato azioni della Citygroup per 12,5 miliardi di dollari. Una ricerca della Deutsche Bank, che ha analizzato le transazioni dei FoS dal

1995 al 2009, sostiene che i due terzi delle stesse hanno comportato investimenti pari o superiori ai 2 miliardi di euro. Per avere un'idea della loro importanza è bene confrontare il loro potenziale di investimento con quello di altre istituzioni come banche, assicurazioni, fondi pensione ecc.

Per dimensione complessiva i FoS fanno sicuramente parte dei maggiori aggregati monetari mondiali. Valgono il doppio degli hedge funds, pesano fra l'8 ed il 10% della capitalizzazione borsistica mondiale e fra il 10 ed il 20% degli *asset* gestiti dai fondi pensione o dalle compagnie di assicurazione internazionali. Al di là delle mere comparazioni quantitative è bene rilevare come una caratteristica peculiare dei Fondi Sovrani sia quella di concentrare il loro patrimonio nelle mani di un ristretto numero di soggetti: i primi quindici amministrano capitali per più di 4.200 miliardi di dollari, poco meno dell'90% del totale.

*Scomposizione percentuale per tipologia di veicolo di investimento sovrano, 2009*



Graf. 4 - Fonte: stime IFSL, OECD, FMI

La riprova dell'importanza che questi veicoli di investimento rivestono oramai sui mercati mondiali è stata fornita dalla recente crisi economico finanziaria, allorquando fra il 2007 ed il 2008 i Fondi Sovrani sono intervenuti acquistando azioni di alcune fra le principali istituzioni finanziarie internazionali per un valore attorno ai 70 miliardi di dollari<sup>6</sup>. Queste iniezioni di nuovo capitale hanno garantito la sopravvivenza di

<sup>6</sup> Thomson Financial.

istituzioni finanziarie statunitensi, svizzere e britanniche come Merrill Lynch, UBS, la già citata Citygroup, Morgan Stanley, Barclays.

Vi sono poi altri veicoli di investimento sovrani, come i fondi pensione pubblici, i fondi di investimento governativi, i fondi per lo sviluppo e le aziende pubbliche controllate dai governi. Per il 2010 IFSL<sup>7</sup> Research stima il totale degli asset detenuti da questi veicoli di investimento sovrani in 6.800 miliardi di dollari, cresciuti del 4,6% rispetto al 2009. I due terzi di questi fondi sarebbero detenuti da Stati Uniti, Giappone, Corea, Svezia e Canada. A questi vanno poi aggiunte le riserve ufficiali di valuta estera, diverse da quelle investite nei FoS, che nel 2009 valevano 6.300 miliardi di dollari.

## 2. Il potenziale di crescita dei Fondi Sovrani dell'area MENA

I FoS sono dunque veicoli di investimento che rivestono un ruolo sempre più di primo piano nel panorama finanziario mondiale. Un ruolo destinato a crescere nei prossimi anni, anche in virtù del aumento dei prezzi delle materie prime, principale fonte di reddito dei FoS MENA.

Il trend del prezzo del petrolio è storicamente correlato con la nascita e la crescita di importanza dei Fondi Sovrani, specie nell'area mediterranea e in quella mediorientale. Basti pensare che il primo importante periodo di sviluppo di questo strumento si ha durante gli anni Settanta, quando il prezzo del barile di petrolio passa da 5 a 35 dollari, con il conseguente accumulo di riserve monetarie da parte dei paesi detentori di giacimenti di petrolio. Allo stesso modo, anche la caduta dei prezzi del greggio (siamo negli anni Ottanta, quando un barile torna a costare 20 dollari) contribuisce alla creazione di riserve, come lo State General Reserve Fund dell'Oman (nato nel 1980). Questa correlazione si è potuta osservare anche in tempi più recenti.

Prima della crisi economico finanziaria del 2007-2008, parallelamente al aumento del prezzo del barile di petrolio (passato dai 60 dollari dell'agosto del 2005 ai 150 del luglio del 2008), si è registrato sia un aumento del numero dei fondi (da trenta a più di cinquanta), sia del patrimonio complessivo gestito (dagli 800 miliardi di dollari del 2005 ai 4.067 miliardi del dicembre del 2008), così come gli investimenti attuati.

Osservando l'andamento del numero di operazioni ed il volume delle stesse operate dai FoS dell'area compresa fra il Medio Oriente e il Nord Africa, si ha la riprova di quanto appena sostenuto.

A partire dal biennio 2004-2005 il numero delle operazioni portate a termine dai FoS-MENA in tutto il mondo è cresciuto in maniera esponenziale: 5 nel 2003, 16 l'anno successivo, 29 nel 2005 e 57 nel 2006, fino ad arrivare a sfiorare il centinaio di transazioni nel 2008.

Solo la crisi economico-finanziaria ha rallentato questa dinamica, specie nel 2010 dopo che i Fondi arabo-mediterranei avevano accusato perdite attorno al 20-25% del

<sup>7</sup> IFSL: International Financial Services London.

valore degli asset detenuti, a seguito della nota caduta dei mercati. Tipicamente i Fondi che hanno contenuto le perdite sono stati quelli di più vecchia costituzione, grazie a portafogli maggiormente diversificati e un profilo di rischio più prudente.

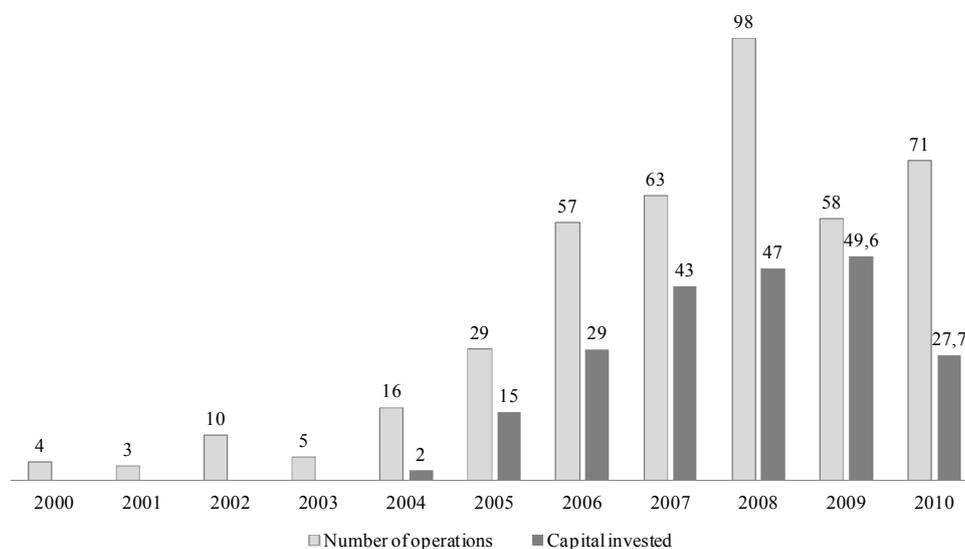
*Andamento del prezzo del petrolio, gennaio 1997 – agosto 2011.  
(Media settimanale del prezzo FOB complessivo di tutti gli Stati.  
Media ponderata per i barili commercializzati stimati)*



Graf. 5 - Fonte: EIA

I FoS-MENA hanno registrato un calo del volume dei capitali investiti con un anno di ritardo rispetto al resto del Mondo (il 2010 anziché il 2009), dato che parte dell'attività di investimento è connessa ai dividendi che si incassano in ritardo rispetto all'anno di loro formazione. A partire dal 2010 hanno privilegiato un maggior numero di operazioni con una taglia media più contenuta rispetto agli ultimi anni. Nel 2010 l'operazione tipo ha avuto un ammontare di poco inferiore ai 400 milioni di dollari, il valore medio più basso dal 2005.

*Andamento del numero delle operazioni e del valore totale del capitale investito dai principali FoS-MENA (Capitale investito espresso in miliardi di dollari)*



Graf. 6 - Fonte: Monitor - FEEM SWF Transaction Database

Per renderci conto delle potenzialità prossime future dei FoS-MENA si può poi osservare la tabella 2, dove vengono censite le riserve di petrolio accertate per Paese, che valgono svariati miliardi di barili. Al ritmo produttivo attuale alcuni Stati hanno davanti un futuro legato al petrolio per un numero di anni compreso fra i 60 ed i 120 anni. Altri, al contrario potrebbero veder esaurire questa ricchezza nell'arco dei prossimi 20 o 30 anni, spingendoli ad accelerare la diversificazione delle loro economie.

*Riserve accertate in miliardi di barili di petrolio negli Stati MENA. Produzione giornaliera e anni rimanenti di estrazione, 2010*

Country	Reserve (billion of barrels)	Daily production (billion of barrels)	Rest of years (at current production rate)
Saudi Arabia	264,6	8,9	81
Iran	151	4	101
Kuwait	101	2,3	121
Emirati Arabi	97,8	2,4	112
Libya	46	1,7	76
Qatar	25,4	1,1	63
Algeria	13,4	1,7	22
Oman	5,5	0,816	20
Bahrain	0,124	0,048	7
Mauritania	0,1	0,016	18
Total	705	23,0	

Tab. 2 - Fonte: CIA Factbook

Abbiamo iniziato a tratteggiare alcune delle caratteristiche, come le potenzialità di investimento, che rendono i Fondi Sovrani degli interessanti target per gli operatori (pubblici e privati) che devono attrarre investimenti.

Attraverso di loro passano non solo le politiche di investimento degli Stati osservati, ma spesso anche le politiche di sviluppo industriali e infrastrutturali, che non di rado privilegiano gli investimenti esteri.

Se si scompongono gli affari fatti dai FoS nel decennio scorso fra quelli destinati al mercato interno e a quelli esteri, emerge come in otto anni su dieci, i FoS abbiano preferito allocare almeno il 60% dei propri investimenti all'estero. Percentuale che cresce nella seconda metà del decennio mantenendosi stabilmente sopra ai due terzi del totale. Gli investitori più votati all'estero sono proprio i FoS dell'area MENA. Questi ultimi, secondo una ricerca promossa dall'Harvard Business School<sup>8</sup>, investono nel proprio Paese una percentuale media ponderata del 9%, che diventa un 16% se si allarga il campo di osservazione a tutta l'area mediorientale. Una tendenza che negli ultimi anni è mutata a causa delle perdite registrate in seguito alla crisi economica e finanziaria. Queste hanno spinto alcuni Fondi (ad esempio il Mubadala di Abu Dhabi) fra il 2008 ed il 2009 a una maggior attenzione verso il mercato interno (o dell'area arabo mediterranea), anche per la necessità di aiutare alcune imprese ivi presenti. Gli investimenti che ricadevano all'interno del perimetro degli Stati MENA sono arrivati a pesare più del 30% del totale (2009), ma già nel 2010 gli impieghi destinati a quest'area si erano ridotti ad una quota del 6%.

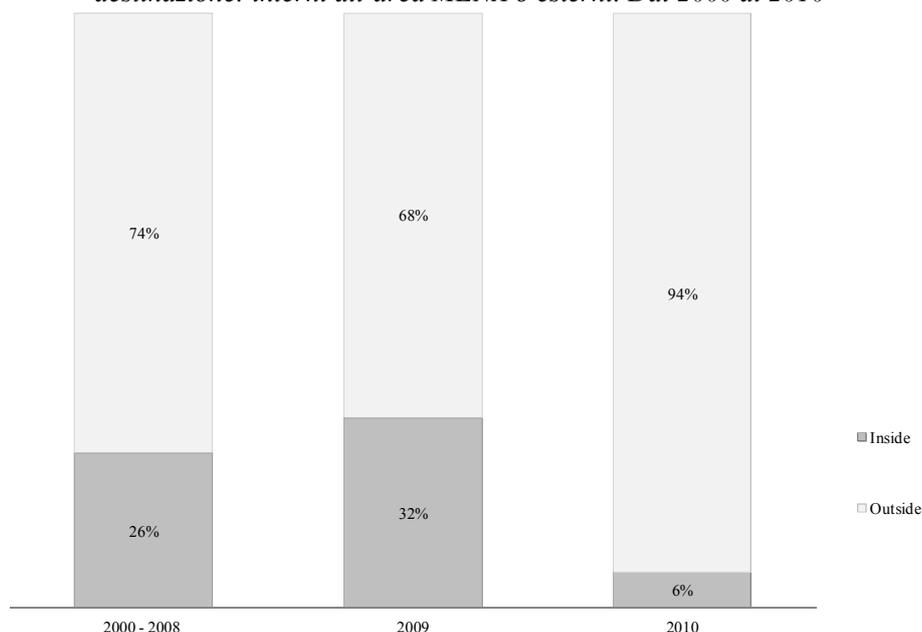
Tradizionalmente, i Fondi Sovrani non sono istituzioni che forniscono credito agli investitori, ma investono direttamente (o indirettamente) i propri capitali. Per via della loro natura pubblica, fino ad anni recenti, erano orientati ad investimenti con orizzonte temporale di lungo termine e profilo di rischio medio basso. Ancora nel 2008 il Fondo Monetario Internazionale li definiva come “fondi di investimento creati o posseduti da Stati sovrani al fine di detenere attività in valuta estera con un orizzonte temporale d'investimento di lungo periodo”. Essi privilegiano quindi i ritorni sugli investimenti, preoccupati di minimizzare il costo opportunità delle immobilizzazioni di valuta.

Al contrario gli interventi di politica monetaria di tipo tradizionale, hanno il fine di stabilizzare il corso della valuta e tenere sotto controllo l'inflazione. Pertanto le strategie della gestione delle riserve ufficiali prediligono strumenti caratterizzati da alta liquidità, orizzonte temporale breve ed un profilo di rischio più basso possibile.

Come accennato, i FoS sono sorti storicamente con l'obiettivo primario della stabilizzazione delle entrate fiscali e la sterilizzazione delle fluttuazioni dei prezzi della *commodity* da cui il singolo stato trae i propri ricavi. L'esempio tipico ci è fornito dal più anziano di essi, il Kuwait Investment Authority, ma nell'area MENA si trova anche il Revenue Regulation Fund algerino.

<sup>8</sup> Bernstein, S., Josh Lerner, and Antoinette Schoar (2009) “The Investment Strategies of Sovereign Wealth Funds”, Harvard Business School Finance Working Paper No. 09-112.

*Scomposizione percentuale sul totale degli investimenti dei FoS-MENA, per Paese di destinazione: interni all'area MENA o esterni. Dal 2000 al 2010*



Graf. 7 - Fonte: Monitor - FEEM SWF Transaction Database

All'obiettivo di stabilizzazione delle entrate si è poi aggiunto quello di riserva finanziaria per le generazioni future. Preoccupati per la non rinnovabilità delle risorse naturali, gli Stati hanno cominciato a risparmiare una quota delle entrate, per trasferire parte delle stesse alle generazioni future. Mantenendo valido l'indirizzo originario, il Kuwait Investment Authority ha seguito esattamente questa evoluzione, creando il Future Generation Fund.

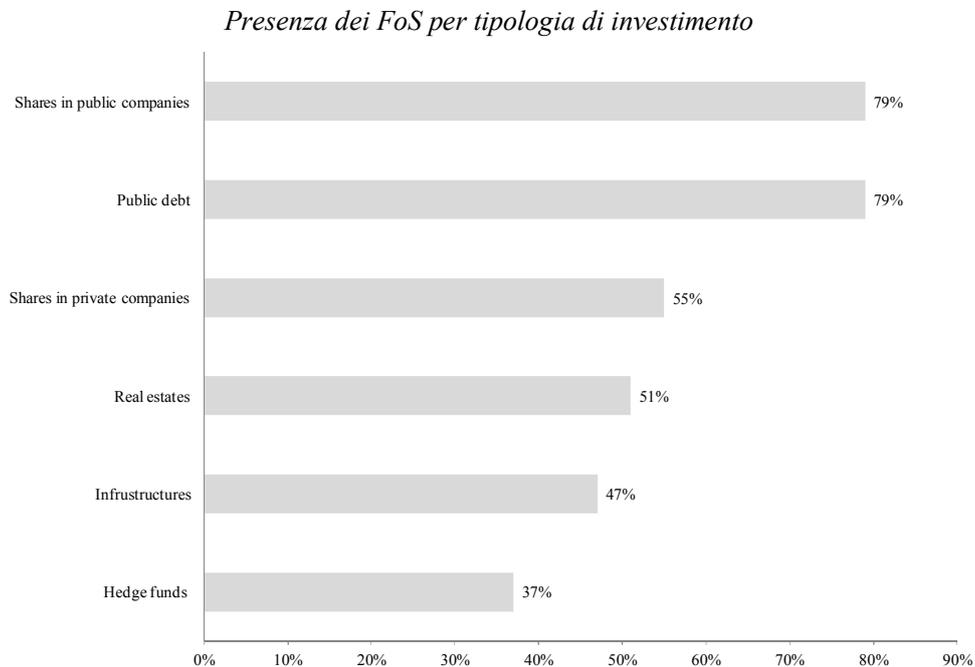
Un altro modo di gestire i risparmi accumulati è quello di creare dei fondi pensione, che supportino ed integrino il sistema pensionistico del Paese. Questi si distinguono dai fondi pensione tradizionali, perché nascono da un'eccedenza accantonata a questo proposito dai Governi e non dai contributi dei lavoratori. Sono tipicamente promossi dai paesi preoccupati dal progressivo invecchiamento della loro popolazione: Norvegia, Irlanda, Francia, ma anche Russia e Cina.

Vi sono poi fondi simili che gestiscono una parte crescente del portafoglio come se fossero fondi di investimento privati, votati a massimizzare il ritorno sugli investimenti. I target di rendimento possono essere anche del 8% all'anno, con una posizione maggiormente propensa al rischio rispetto a quella tradizionale. Non è poi raro che questi si avvalgano di strumenti esterni come gli hedge fund.

Altri Fondi condividono lo stesso indirizzo, che mira a diminuire la dipendenza dell'economia e del budget governativo dal petrolio, ma tendono a raggiungere questo scopo attraverso lo sviluppo socio economico e industriale del Paese. Il loro obiettivo

non è quindi il semplice dividendo, ma la tessitura di relazioni di scambio con economie estere, che abbracciano aspetti come la tecnologia, la formazione, la modernizzazione e altri settori della vita economica e sociale.

Parallelamente al mutamento e sviluppo delle mission dei FoS, si sono diversificati anche gli oggetti sui quali essi investono. La natura pubblica dei fondi ha dapprima spinto gli stessi a privilegiare investimenti con ritorni certi di medio lungo periodo: un oggetto tipico era rappresentato dai titoli di stato emessi da paesi considerati solvibili. Nonostante questi asset siano ancora fortemente presenti in molti dei loro portafogli (circa quattro su cinque), sempre più spesso sono preferiti beni alternativi, che garantiscano ritorni maggiori o un'attiva politica industriale (diretta o indiretta). Ormai lo stock di capitali allocati in azioni ha superato quello in titoli di Stato o altri titoli a reddito fisso. Contemporaneamente stanno crescendo di importanza gli investimenti in aziende pubbliche, così come in infrastrutture, e le acquisizioni di azioni di società private. Nell'ultimo decennio si è poi assistito ad operazioni che hanno coinvolto hedge funds e strumenti derivati.



Graf. 8 - Fonte: Prequin

*Scomposizione del totale degli investimenti dei FoS-MENA, per area di destinazione. Dal 2000 al 2010 (il valore del Italia per il 2010 è stimato da Step Ricerche sulla base di informazioni di mercato sulle transazioni avvenute)*

	MENA	Europe	Russia and Central Asia	Asia - Pacific	North America	South America	Sub- Saharian Africa
2000 - 2008	25,7%	34,6%	0,8%	6,7%	28,9%	0,1%	3,2%
2009	31,7%	56,5%	0,2%	2,2%	8,5%	0,8%	0,2%
2010	6,1%	27,1% (Italy 15%)	3,6%	48,7%	3,6%	9,7%	1,1%

Tab. 3 - Fonte: Monitor - FEEM SWF Transaction Database

Rispetto alla destinazione di questi investimenti assistiamo allo spostamento del baricentro fra Asia e paesi di più antica industrializzazione, nell'arco di uno o due semestri. Se prendiamo in considerazione gli investimenti attuati dai FoS-MENA nell'ultimo decennio ci rendiamo conto di come la prima destinazione estera sia l'Europa. Dal canto suo il Nord America negli ultimi due anni ha perso di importanza a vantaggio dei paesi Asiatici che si affacciano sul Pacifico, tanto che questi ultimi nel 2010 hanno attratto la metà dei capitali impegnati. Durante la crisi (dal 2007 al 2009) si è potuto osservare un movimento verso i paesi a più antica industrializzazione, che offrivano prezzi più accessibili per asset strategici e prestigiosi, sia finanziari che industriali. Nonostante l'attivismo dei FoS-MENA rivolto a diverse istituzioni finanziarie occidentali in difficoltà, questi sono intervenuti in misura relativamente inferiore rispetto ad altri (gli asiatici su tutti), riportando perdite più contenute. Fra le 10 acquisizioni di organismi finanziari, che hanno registrato i maggiori scostamenti dal valore iniziale dell'investimento, solo 3 hanno riguardato i FoS dell'area arabo-mediterranea, che in un caso<sup>9</sup> hanno persino registrato un guadagno. I Fondi di altre zone del Mondo hanno avuto performance peggiori. Nello spazio di un anno e mezzo, i soli FoS di Singapore hanno visto diminuire il valore degli asset acquistati per una cifra pari a 22 miliardi di dollari, con una flessione percentuale del 70% circa. Queste esperienze non sembrano aver scoraggiato i FoS dal continuare a operare nel settore finanziario, che presenta opportunità di ritorni sugli investimenti più ampi e rapidi rispetto a quelli garantiti dagli asset tradizionali. Anche nel 2010 il settore finanziario ha rivestito il ruolo di protagonista: cinque fra le dieci maggiori operazioni di acquisizione da parte dei Fos di tutto il Mondo sono avvenute in questo comparto. Fra le prime dieci operazioni, sei sono state condotte da FoS-MENA di cui 4 nel settore finanziario, una in quello retail (l'acquisizione del 100% di Harrods da parte del Fondo del Qatar) e l'ultima nel campo delle costruzioni. I Fondi che perseguono fini legati allo sviluppo economico sono maggiormente interessati a investimenti nei comparti strategici dell'energia e dei trasporti, delle materie prime, delle nuove tecnologie o nel settore immobiliare. Il settore manifatturiero, quello della moda e del turismo stanno rivestendo poi un'importanza crescente.

<sup>9</sup> L'acquisto di una quota di OMX AB da parte del fondo di Dubai.

*Le 10 maggiori operazioni<sup>10</sup> compiute dai FoS nel 2010*

Rank	Date	Transaction object	Target country	Target field	Fos denomination	FoS country	Size of deal (millions of dollars)	Size of stake (%)
1	9/24/2010	Petrobras	Brazil	Energy	FSB	Brazil	7.077	Unreported
2	7/16/2010	Agricultural Bank of China Banco Santander Brazil SA (unit of Banco Santander SA)	China	Finance	QIA	Qatar	2.800	Unreported
3	10/18/2010	Parkway Holdings Ltd	Brazil	Finance	QIA	Qatar	2.719	5%
4	8/18/2010	Unicredit SPA	Singapore	Healthcare	Khazanah	Malaysia	2.600	77%
5	6/16/2010	Harrods Ltd.	Italy	Finance	IPIC	United Arab Emirates	2.300	4.99%
6	05/07/2010	Agricultural Bank of China	United Kingdom	Retail	QIA	Qatar	2.227	100%
7	7/14/2010	Agricultural Bank of China	China	Finance	NCSSF	China	2.195	Unreported
8	7/16/2010	Arabtec Holdings PJSC	China	Finance	KIA	Kuwait	1.900	Unreported
9	01/09/2010	AES Corporation	United Arab Emirates	Construction	IPIC	United Arab Emirates	1.748	Unreported
10	3/15/2010		United States	Energy	CIC	China	1.581	15.82%

Tab. 4 - Fonte: Sovereign Wealth Fund Transaction Database

I cambiamenti che stanno avvenendo all'interno dei FoS non riguardano solo le loro mission e gli oggetti sui quali investono, ma anche la loro stessa governance e le fonti del loro finanziamento. Non sono pochi quelli che hanno cominciato a raccogliere capitali direttamente sul mercato, come il Mubadala o il Mumtalakat (Bahrain), che ha recentemente raccolto 1,85 miliardi di dollari. Parallelamente si assiste alla creazione di imprese, possedute e controllate dai Fondi, denominate Sovereign Wealth Enterprises (SWE). Queste due pratiche, che spesso possono essere abbinate, hanno lo scopo di alleviare le rigidità e le prudenze dovute al carattere pubblico dei Fondi, ottenendo una maggiore flessibilità e ad esempio la possibilità di effettuare investimenti con un profilo di rischio più elevato rispetto a quello tradizionale.

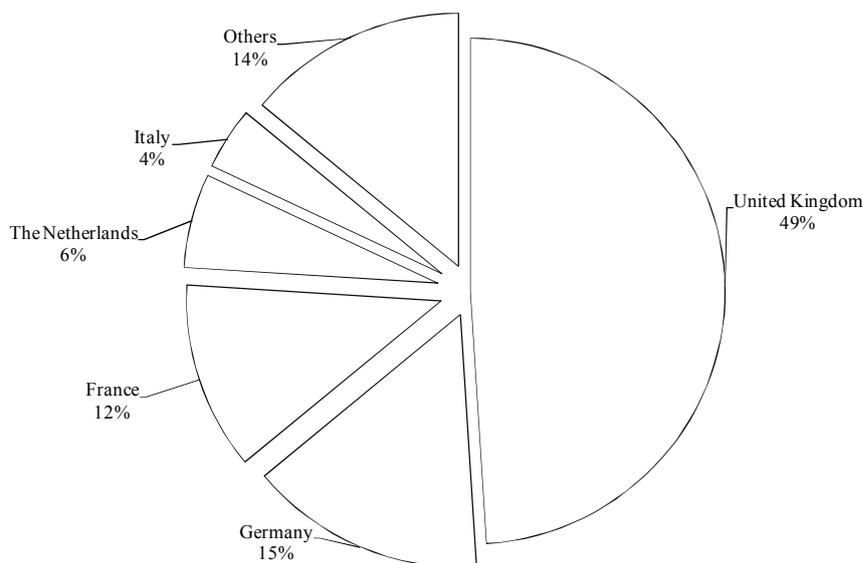
### 3. I principali Fondi MENA presenti in Italia e i margini di crescita

Detto che l'Europa è la destinazione più ambita dai Fondi Sovrani e in particolare da quelli MENA, resta da capire dove questi investano all'interno di questo continente. Ad oggi la City di Londra costituisce il luogo di atterraggio preferito dai fondi sovrani, in primis dell'area MENA: circa la metà degli investimenti dei FoS destinati all'Europa ricadono entro i confini del Regno Unito. A Londra molti dei più importanti FoS mondiali, come il Kuwait Investment Authority, la Brunei Investment Agency, l'Abu

<sup>10</sup> Sono solo gli accordi commerciali e non le acquisizioni sul mercato.

Dhabi Investment Authority, il Temasek Holdings e il General Investment Corporation di Singapore, hanno un ufficio di rappresentanza ed altri stanno per aprirne uno. Le ragioni sono diverse: da una parte il peso del settore finanziario sul totale degli investimenti spinge i FoS a operare nella piazza finanziaria più importante d'Europa, dall'altra le caratteristiche del sistema giuridico anglosassone e l'attenzione del governo britannico verso gli investimenti esteri sono aspetti premianti.

*Scomposizione degli investimenti dei FoS in Europa, per Paese di destinazione. Dal 1995 al giugno 2009*



Graf. 9 - Fonte: Deutsche Bank Research

La restante parte degli investimenti è destinata alla Germania (il 15% del totale), alla Francia (12%), all'Olanda (6%). L'Italia segue con il 4% degli investimenti totali. Per comprendere meglio chi e su quali oggetti si investe in Italia è bene analizzare rapidamente i principali FoS attivi sul territorio nazionale. In Italia la Libyan Investment Authority (LIA) è sicuramente il Fondo Sovrano più attivo. La LIA è un'organizzazione governativa creata nel 2006, dall'accorpamento di diversi portafogli e società di investimento statali, al fine di gestire i ricavi derivanti dalle riserve petrolifere e diversificare le entrate statali. Opera sia all'interno del continente africano, tramite la controllata Libyan Africa Investment Portfolio (LAP), sia all'estero tramite la Libyan Arab Foreign Investment Company (Lafico) e l'Oilinvest. La LIA è poi legata all'ESDF (Economic and Social Development Fund), incaricata dello sviluppo dell'economia libica. Altre istituzioni libiche che investono all'estero sono la Libyan Foreign Bank e la Libyan National Oil Company.

La LIA gestisce un capitale che si aggira attorno ai 133 miliardi di dollari, che la colloca al dodicesimo posto fra i maggiori FoS mondiali e al quarto fra quelli MENA.

A prescindere dai cambiamenti che avverranno a seguito della caduta del regime libico, fino ad ora il fondo ha avuto un basso grado di trasparenza anche se dalle dichiarazioni dei ministri libici e del governatore della Banca Centrale (che siede nel board della LIA), sappiamo che essa possiede un portafoglio più liquido della media dei FoS, persegue ritorni sugli investimenti di medio-lungo termine ed è presente nei consigli di amministrazione grazie a investimenti che solitamente superano il 2% del capitale totale delle aziende. Quest'ultima caratteristica non è comune a tutti i FoS.

Nella maggior parte dei casi essi preferiscono non pubblicizzare le proprie posizioni, a costo di una minore rappresentatività nella gestione societaria. Prima dello scoppio della guerra, la LIA aveva aumentato gli interventi all'interno dei suoi confini nazionali, costruendo case, sviluppando il settore dell'energia e delle telecomunicazioni. Le sue scelte strategiche stavano mutando anche all'estero, spostandosi da una matrice più politica ad una maggiormente commerciale: uno dei propositi dichiarati era quello di aumentare la quota di azioni detenute (portando l'ammontare di questo asset al 10% del suo portafoglio complessivo), cominciando dalle imprese che avevano sofferto in misura minore della crisi economico-finanziaria.

La LIA è nata contestualmente alla fine dell'isolamento internazionale del governo libico, costituendo uno dei principali veicoli di investimento che hanno accompagnato l'incremento dei rapporti politici e commerciali con l'Italia, culminati con la firma del trattato fra Italia e Libia nell'agosto del 2008. Oltre alle partecipazioni del fondo libico o della banca centrale in diversi settori della nostra economia come l'intrattenimento (le squadre di calcio Juventus e Triestina), o il manifatturiero (Fiat e Olcese), la Libia si è ultimamente rivolta ai settori della finanza (Banco di Roma e, dopo la fusione, Unicredit), dell'energia (ENI) e delle utilities (ENEL). Il trattato di cooperazione fra Italia e Libia ha segnato un nuovo corso, che punta a siglare delle intese di ampio respiro con le maggiori realtà industriali e finanziarie italiane per sviluppare assieme, spesso sotto forma di joint venture, investimenti tanto in Italia che nel area MENA. Un esempio ci è dato dal memorandum firmato, nell'agosto del 2009, fra la LIA e Finmeccanica, che persegue il fine di agevolare gli investimenti del gruppo industriale in Libia e nell'area MENA. I settori scelti sono quelli dell'aerospazio, dell'elettronica, dei trasporti e dell'energia. Sempre nel 2009 la LIA ha concluso un altro accordo con Mediobanca per la creazione di un fondo comune volto a investimenti in società italiane dei settori delle costruzioni, delle telecomunicazioni, del farmaceutico e del real estate.

Non è raro osservare delle operazioni congiunte (anche in Italia) fra il FoS libico e l'Abu Dhabi Investment Authority (ADIA), il più grande FoS al Mondo, forte del suo portafoglio da 627 miliardi di dollari. Quest'ultimo è attivo in Italia sin dal 1996 quando per 124 miliardi di lire acquistò l'1,7% del gruppo Mediaset, prima del collocamento in borsa. Da allora questa quota è prima salita e poi scesa poco al di sotto del 2% e il fondo ha operato altri due investimenti nel settore finanziario: uno nella Banca di Roma, poi confluita in Unicredit Group, l'altro nell'attuale UBI (Banca Popolare del Commercio e dell'Industria). Attraverso la società IPIC (International Petroleum Investment Company), l'emirato controlla un altro 5% del gruppo Unicredit.

*Principali presenze dei FoS MENA nel tessuto produttivo italiano*

FoS buyer	Country	Transaction date	Asset bought	Sector	Size of deal (millions of dollars)	Size of stake (%)
Libyan Investment Authority	Libya		Olcese	Manufacturing		30,80%
		2000	Fiat SPA	Automotive		2,00%
		2002	Juventus FC	Entertainment		7,50%
		May 2008	Enel	Utility		< 2%
			Eni	Energy		1,00%
		August 2010	UniCredit SpA	Finance		2,60%
		January 2011	Finmeccanica	Aerospace	250 million euros	2,00%
Central Bank of Libya e Libyan Foreign Bank	Libya	1998	UniCredit SpA	Finance		4,60%
Qatar Investment Authority	Qatar	2008	Hotel Gallia di Milano	Real estate	130 million euros	100,00%
Mubadala Development Company	EAU - Abu Dhabi		Piaggio Aero Industries	Aerospace		35,00%
	EAU - Abu Dhabi	(sold on March 17, 2011)	Ferrari	Automotive	Sold in 2010 and purchased by Sintonia SA	5,00%
ADIA	EAU - Abu Dhabi		Bulgari	Luxury goods		2,00%
		1996	Mediaset	Telecommunications	124 billion lire	2,00%
			Banca Popolare del Commercio e dell'Industria	Finance		4%
			Unicredit Group	Finance		1,00%
		June 2010	UniCredit SpA	Finance	2.3 billion euros	5,00%
IPIC						

Tab. 5 - Fonte: Consob, Ancitel, Monitor, SWF Institute

L'ADIA ha poi una partecipazione nel settore del lusso, detenendo il 2% di Bulgari.

Se si osservano lo stock di asset detenuti dall'ADIA si scopre come il peso delle azioni di società estere, sia pubbliche che private, abbia superato la metà del totale, mostrando una predilezione per le economie di più antica industrializzazione (che pesano fra il 35 ed il 40% dell'intero portafoglio), ma con una quota significativa (fra il 10 ed il 20%) dedicata anche alle economie emergenti. Sempre fra il 10 ed il 20% vi sono poi i titoli dei paesi stranieri. Completano il portafoglio strumenti come derivati, le small cap equities (fra l'1 ed il 5%) e partecipazioni nei settori del real estate e delle infrastrutture ed in hedge funds. Una quota attorno al 70% degli suoi asset è gestita da manager esterni. Il 60% è poi gestito passivamente, ad esempio impiegato in fondi di investimento terzi. L'ADIA è destinata a conservare il suo ruolo fra i maggiori fondi al Mondo grazie al fatto di ricevere (per legge del 2006) il 70% dei proventi provenienti dall'industria petrolifera nazionale, con l'intento di conservare la ricchezza attuale a vantaggio delle prossime generazioni. Vision e mission simili a quelle dell'ADIA sono portate avanti da un altro fondo di Abu Dhabi, il Mubadala che, pur avendo dimensioni

più contenute (la somma dei capitali posseduti nel 2010 arrivava a 23,4 miliardi di dollari contro i 627 dell'ADIA), ha l'ambizione di contribuire non solo ai ritorni economici sugli investimenti, ma anche alla diversificazione dell'economia dell'emirato. Coerentemente con questo scopo il fondo ha una strategia commerciale incentrata sugli investimenti a lungo termine e ad alta intensità di capitale. Predilige le partnership con realtà di rilievo internazionale in settori come quello aerospaziale (detiene il 35% di Piaggio Aero Industries), del life science, dell'ICT, delle infrastrutture e del real estate. Un esempio ci è fornito dal investimento fatto in Ferrari nel 2005 (quota ora riacquistata dal gruppo Fiat), che ha permesso all'emirato di ottenere visibilità internazionale e di inserirsi nei circuiti della Formula 1, nonché nel settore dell'automotive. In questo solco si colloca la scelta di costruire, all'interno dei suoi confini un parco di divertimenti dedicato al tema della velocità e legato al marchio Ferrari. Mubadala si muove sempre di più prediligendo le partnership industriali come quella siglata nel 2007 con il Gruppo Poltrona Frau che aveva lo scopo di aprire dei negozi di arredamento nell'emirato, ma soprattutto di intercettare le commesse legate agli importanti progetti immobiliari della zona del Golfo Persico, diffondendo la cultura del design di alta qualità. L'obiettivo della partnership è quello di arrivare entro i primi 4 anni (al 2011) a registrare un fatturato pari a 100 milioni di euro. Un altro accordo è poi stato trovato l'anno successivo con Alenia, controllata da Finmeccanica. L'oggetto dello stesso riguarda la realizzazione di componenti aeronautici in materiali compositi per il settore civile presso un impianto produttivo sito ad Abu Dhabi.

Tra gli altri FoS MENA operanti in Italia vi è il KIA (Kuwait Investment Authority), che spesso abbiamo citato nel corso di questo capitolo, come ente attento alla gestione diretta del business legato al petrolio. Non a caso in Italia tramite una sua controllata (la KPC) gestisce la Q8 (che a sua volta ha acquistato il 100% delle Mobil Oil Italia) e con ENI (joint venture al 50%) possiede la raffineria di Milazzo. Sempre legato agli idrocarburi è l'investimento (pari al 45% del totale) operato da Qatar Petroleum per dar vita al rigassificatore di Rovigo, inaugurato nel ottobre del 2009.

Altri settori che hanno suscitato l'interesse dai FoS sono il real estate e la cantieristica navale: lo State General Reserve Fund dell'Oman ha commissionato 5 catamarani per 90 milioni di dollari ai Cantieri Navali Rodriguez. Altre operazioni dei FoS MENA in Italia hanno coinvolto: la Qatar Investment Authority, che nel 2008 ha acquistato l'Hotel Gallia di Milano, la Dubai World che ha mostrato interesse per un investimento fra i 500 ed i 700 milioni di euro nell'area ex-Falck di Sesto San Giovanni e lo State General Reserve Fund dell'Oman, che ha aperto una trattativa per rilevare la costruzione di una torre di 80 metri a Nord di Milano. Possiamo quindi concludere che i FoS MENA prediligano gli investimenti in imprese di grandi dimensioni, con alti profitti e contraddistinte da una buona visibilità internazionale. Una caratteristica che sembra emergere specialmente negli ultimi anni è la volontà da parte dei governi nord africani o mediorientali di far ricadere parte del business, quando non del know how, sui loro stessi territori. Non è raro che in Italia i FoS, piuttosto che un ritorno dell'investimento, cerchino riscontri di tipo tecnologico o geopolitico (presenza in Europa o nella rotta degli scambi all'interno del Mediterraneo). Quest'ultima tendenza è spesso accompagnata da accordi che possono

prevedere o meno scambi di capitali fra imprese. Assistiamo quindi alla creazione di joint venture dove le imprese italiane fanno confluire conoscenze artigianali, tecniche o industriali, in cambio di capitali e dell'apertura dei ricchi mercati arabi o di quelli nord africani. È invece raro che i FoS MENA acquistino l'intero controllo di una società italiana, a meno che non ci si trovi nel campo del real estate.

#### 4. Cenni sui flussi di investimento pubblico dall'Europa verso l'Area

Fra i veicoli di investimento che prendono la direzione del Nord Africa e del Medio Oriente dall'Italia o dall'Europa, segnaliamo infine il ruolo svolto dal FEMIP<sup>11</sup> Trust Fund (FTF). Nato per volontà del Consiglio di Barcellona nel marzo del 2002, questo fondo ha l'obiettivo di rafforzare le attività della BEI<sup>12</sup> per la promozione e lo sviluppo economico e la stabilità politica e sociale dei paesi partner del Mediterraneo<sup>13</sup>.

Le due priorità del FEMIP sono da una parte il supporto al settore privato, per mezzo di iniziative in loco o di investimenti diretti esteri per progetti infrastrutturali, investimenti in capitale umano o rivolti all'ambiente; dall'altra la promozione di un ambiente favorevole all'attrazione di investimenti ed al dialogo fra le due sponde del Mediterraneo. Per raggiungere questi obiettivi il FEMIP mette a disposizione tre tipi diversi di prodotti finanziari: prestiti, private equity e assistenza tecnica. Inoltre, valuta la concessione di garanzie. I prestiti tesi allo sviluppo delle PMI dell'area del Mediterraneo sono rivolti direttamente alle PMI. Questi progetti devono avere una taglia inferiore ai 20-25 milioni di euro ed è necessario rivolgersi agli istituti finanziari o bancari locali che ricevono le linee di credito (a lungo termine) da parte della BEI<sup>14</sup>. Nel caso di promotori (pubblici o privati) di programmi di sviluppo, i progetti devono avere invece una taglia superiore ai 20-25 milioni di euro, e bisogna fare riferimento direttamente alla BEI, alla quale è opportuno presentare uno studio di fattibilità.

Gli interventi equity del FEMIP assumono diverse forme. Possono essere operati tramite la partecipazione diretta del FEMIP nel capitale delle imprese (possibilmente con una banca partner locale), avere la forma di prestiti convertibili, venture capital o di fondi di private equity, partecipazioni in fondi di garanzia o di seed capital, oppure far leva sulla creazione di istituzioni di microfinanza. Il FEMIP raggruppa tutti questi strumenti in due famiglie: il Risk Capital Facility e il FEMIP Trust Fund. Entrambi hanno lo stesso scopo: la creazione e lo sviluppo di piccole o medie imprese, capaci di generare utili. I progetti più apprezzati sono quelli che prevedono una partnership fra imprese dell'Unione Europea ed imprese dell'altra sponda del Mediterraneo. Per il triennio 2011-2013 il Trust Fund ha dichiarato che concentrerà la sua attenzione sui

<sup>11</sup> Il Fondo Euro Mediterraneo di Investimento e Partenariato.

<sup>12</sup> Banca Europea per gli Investimenti.

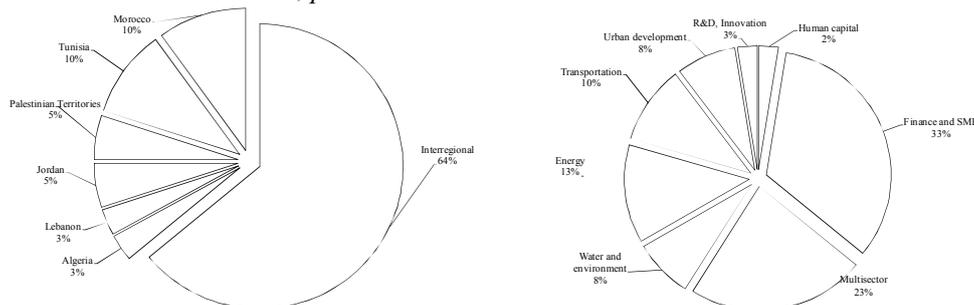
<sup>13</sup> I paesi partner del Mediterraneo sono: Algeria, Cipro, Egitto, Israele, Giordania, Libano, Malta, Marocco, Siria, Tunisia, Turchia e Autorità palestinese. Inoltre, fin dall'inizio sono state invitate la Lega degli Stati arabi e l'Unione del Maghreb arabo (UMA), così come la Mauritania.

<sup>14</sup> Una lista delle istituzioni partner è disponibile all'indirizzo internet seguente: <http://www.eib.org>

progetti riguardanti i seguenti sette settori: finanziario, idrico e dell'ambiente, energetico, dei trasporti, R&S e innovazione, sviluppo urbano e del capitale umano.

Il FEMIP Trust Fund istituito nel 2004 raccoglie le donazioni dagli stati appartenenti all'Unione Europea<sup>15</sup>, che al 31 dicembre del 2010 avevano complessivamente contribuito alla formazione del suo capitale con 34,5 milioni di euro. Con 2,5 milioni di euro, l'Italia è il quarto contribuente dopo Spagna (10 milioni), Francia (4 milioni) e Regno Unito (3 milioni). Fra il 2005 ed il 2010 il fondo ha contribuito alla realizzazione di 40 operazioni, che hanno avuto un volume d'affari pari a 26,2 milioni di euro.

*Scomposizione degli interventi di assistenza tecnica e di private equity del FEMIP Trust Fund, per destinazione e settore. Al novembre 2010*



Graf. 10 - Fonte: FEMIP Trust Fund

I Fondi Sovrani presenti nell'area arabo-mediterranea sono fra i FoS più ricchi al Mondo. Da soli gestiscono più di 1.750 miliardi di dollari di asset. A questo stock di capitali, già importante, si possono poi aggiungere le riserve di greggio presenti e già accertate nel sottosuolo degli stessi paesi, pari a centinaia di miliardi di barili di petrolio. Materia prima che verrà in gran parte utilizzata per aumentare la capitalizzazione dei FoS, strumenti in cui i governi compresi fra il Mediterraneo del sud e la Penisola araba dimostrano di credere in misura sempre maggiore.

A loro volta i FoS sono sempre più interessati a investimenti redditizi, ad acquisizioni di società straniere o ad accordi con le stesse. Il fine non è solo quello di diversificare i loro portafogli e i loro ricavi, ma anche quello di trasferire parte delle conoscenze organizzative e industriali nei loro paesi, per sviluppare un'economia sempre meno dipendente dal petrolio. Gli analisti<sup>16</sup> sono concordi nel prevedere per i prossimi anni una crescita significativa del valore degli asset amministrati dai FoS. Il Fondo Monetario Internazionale, ad esempio, nonostante le perdite causate della crisi economica e finanziaria mondiale, prevede che per il 2015 il capitale

<sup>15</sup> Al dicembre del 2010 i donatori erano: l'Austria, il Belgio, Cipro, la Commissione Europea, la Finlandia, la Francia, la Germania, la Grecia, l'Irlanda, l'Italia, il Lussemburgo, Malta, l'Olanda, il Portogallo, il Regno Unito e la Spagna.

<sup>16</sup> Fondo Monetario Internazionale, Merrill Lynch e Morgan Stanley.

complessivamente gestito dai FoS in tutto il Mondo sarà pari a 10mila miliardi di dollari, con una crescita annua attorno al 10%.

Anche scegliendo un profilo più prudente di quello dei maggiori analisti internazionali, con stime di crescita per l'area arabo-mediterranea pari al 5% annuo, si otterrebbe per il 2015 un valore complessivo gestito dai FoS MENA di poco inferiore ai 2.500 miliardi di dollari. Questa crescita sarà in parte dovuta all'aumento del valore degli asset gestiti, in parte a nuovi proventi della vendita del petrolio da far gestire ai Fondi. Ipotizzando che i Fondi arabo-mediterranei investano in nuove operazioni una porzione di questo stock pari al 5%, questi avranno ogni anno a disposizione fra gli 80 ed i 120 miliardi di dollari per nuovi investimenti. Ipotizzando, infine, che un terzo di questi investimenti abbia come destinazione l'Europa, ecco che un Paese come l'Italia potrebbe verosimilmente attrarre una quota fra i 4 ed i 10 miliardi di dollari l'anno<sup>17</sup>.

Come hanno già dimostrato gli investimenti dei FoS mediterranei negli ultimi dieci anni, il tessuto produttivo italiano presenta tutti gli ingredienti richiesti da queste economie in via di sviluppo: esperienza, managerialità, conoscenze artigianali e industriali, innovatività. D'altro canto le imprese italiane hanno necessità sia di trovare capitali per finanziare ristrutturazioni e lo sviluppo delle loro aziende, sia di ampliare il raggio dei loro sbocchi commerciali nonché quello dei loro interlocutori industriali.

In questo senso sono già in essere alcune importanti relazioni fra le due sponde del Mediterraneo, ma sia il volume degli investimenti FoS sia gli oggetti che l'Italia già intercetta presentano significativi margini di crescita. Per aumentare il grado di attrattività del nostro Paese è utile inquadrare queste relazioni nell'ambito dei protocolli fra i Governi, creando azioni sistemiche (in Italia come all'estero) che coinvolgano le istituzioni pubbliche ai loro massimi livelli, le aziende partecipate dallo stato, le filiere produttive e le dorsali di assistenza economico e finanziaria all'estero come le reti bancarie. I maggiori istituti di credito italiani sono ormai presenti in quasi tutti i paesi del sud del Mediterraneo e della Penisola araba, con filiali proprie, uffici di rappresentanza specializzati nel supporto alle imprese italiane o protagoniste di accordi di collaborazione con le banche locali. In sintesi, riteniamo improbabile che l'economia italiana possa tornare a crescere in modo sostenuto senza il contributo dell'internazionalizzazione. L'internazionalizzazione moderna riguarda non solo i flussi di merci, ma anche i flussi di servizi e i flussi di capitale. Anche se le statistiche mondiali indicano che l'Asia orientale è l'attuale motore dello sviluppo economico, esso è un continente remoto e in molti casi di difficile approccio da parte delle nostre medie imprese. Per contro, ragioni geografiche, di specializzazione settoriale e di dimensione media aziendale suggeriscono che, particolarmente in un'ottica di medio e lungo periodo, l'internazionalizzazione del Mediterraneo e nel Mediterraneo costituisca un orientamento strategico fortemente promettente. La nostra vecchia e nuova frontiera è esattamente lì.

<sup>17</sup> Tutte le ipotesi sono prudenziali e si basano sull'andamento delle variabili in esame osservato negli ultimi dieci anni.

## **1. Emigrazione dal Nord Africa**

Gli immigrati in Italia provenienti dal Nord Africa sono circa 679mila, pari al 15% degli stranieri presenti nel Paese. Si tratta della comunità più consistente proveniente da un'area non europea. Negli ultimi anni, infatti, la penisola italiana ha progressivamente assunto una posizione centrale nella geografia dei paesi ricettori dei flussi migratori ed è ormai allineata a quella che è la media europea in termini di presenza di popolazione straniera nei singoli territori. Tra i tanti aspetti che il nuovo contesto italiano, sempre più multietnico e pluriculturale, presenta, vi è quello inerente al rapporto tra migranti e rimesse. Ci si interroga sulle possibilità e capacità delle rimesse di generare sviluppo economico nei paesi di provenienza, un tema presente anche nell'agenda internazionale relativa alla finanza per lo sviluppo. Con l'obiettivo di sostenere il processo di valorizzazione delle rimesse e del loro impatto sui paesi in Via di Sviluppo (PVS), il Global Remittances Working Group<sup>1</sup> (GWGR) ha identificato dei principi generali che hanno la finalità di aumentare la consapevolezza nella comunità internazionale del ruolo delle rimesse e che prevedono:

1. un mercato per le rimesse trasparente e con adeguata protezione per i consumatori;
2. miglioramenti delle infrastrutture dei sistemi di pagamento che abbiano il potenziale di migliorare l'efficienza dei servizi di rimesse;
3. struttura legale e normativa che risulti essere idonea, solida, prevedibile e non-discriminatoria;
4. creazione di condizioni competitive di mercato per incoraggiare l'industria dei servizi di rimesse;
5. appropriate pratiche di governance e gestione del rischio.

La logica dei principi è particolarmente interessante, in quanto volta a promuovere e garantire la trasparenza al fine di favorire una sana competizione tra gli attori del mercato con un conseguente effetto di riduzione dei costi di trasferimento del denaro. Tale risultato produce un incremento della somma netta che arriva nel Paese di destinazione della remessa e, di conseguenza, un'accresciuta potenzialità di ricaduta sullo sviluppo. Inoltre, le esperienze e le capacità professionali acquisite dai migranti nei paesi di destinazione possono essere messe a frutto dal migrante investendo il denaro in attività imprenditoriali in patria.

Questo *braingain*, ovvero la valorizzazione del potenziale delle conoscenze formate nella diaspora, rimettendole a disposizione per progetti che possano creare sviluppo nel Paese d'origine, può condurre ad alimentare lo sviluppo produttivo del Paese di

<sup>1</sup> Il Global Remittances Working Group è supportato da alcuni dipartimenti della World Bank ed è costituito da autorità del G8 e da un International Advisory Committee (IAC) di esperti tecnici.

provenienza in misura più che proporzionale rispetto all'ammontare delle rimesse individuali versate.<sup>2</sup>

Il continente africano è interessato fin dall'epoca coloniale da vastissimi movimenti migratori, di cui la gran parte relativi a spostamenti interni<sup>3</sup>. Tuttavia, in contrasto con questa tendenza, il Nord Africa vede il 90% degli emigranti dirigersi verso mete esterne al continente, prime tra tutte l'Europa.

In base ai dati della Banca Mondiale, l'emigrazione dall'Africa settentrionale interessa più di 8 milioni di persone, che rappresentano circa il 5% della popolazione di quell'area. Una percentuale molto superiore alla media migratoria mondiale, che è pari al 3%. Si consideri, tra l'altro, che i valori dichiarati sono sottostimati rispetto alla realtà a causa delle difficoltà e delle carenze nella raccolta dati da parte di alcuni Stati.

*Incidenza dell'emigrazione nel mondo*

<b>Region</b>	<b>Emigrant stock (millions)</b>	<b>Population (millions)</b>	<b>Emigrants/Population (millions)</b>
Africa	30,6	1,032	3%
North Africa	8,7	170	5%
Sub-Saharan Africa	21,9	862	3%
East Asia and Pacific	2,7	1,974	1%
Europe and Central Asia	43	404	11%
Latin America	30,2	581	5%
South Asia	26,7	1,644	2%
<b>World</b>	<b>215,8</b>	<b>6,909</b>	<b>3%</b>

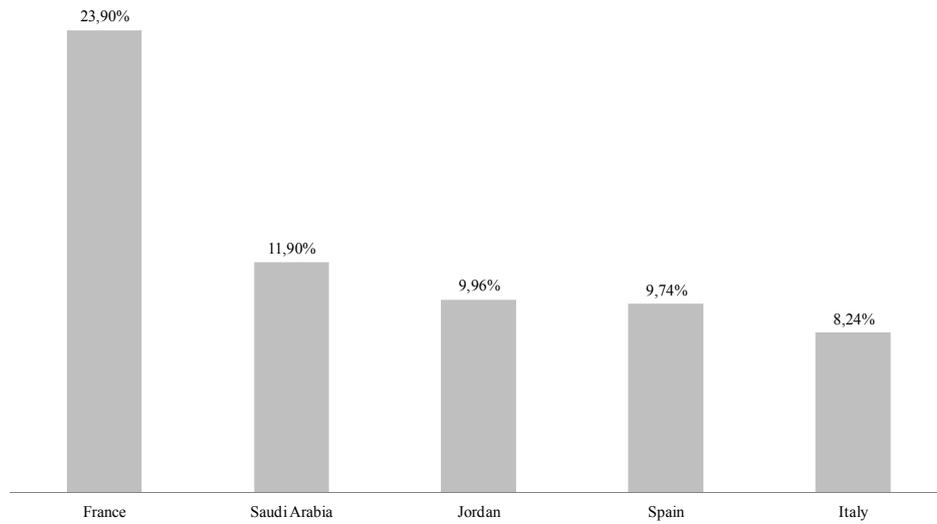
Tab.1 - Fonte: World Bank 2011

Le destinazioni principali per gli emigranti nordafricani sono la Francia, seguita da Arabia Saudita, Giordania e Spagna. Al quinto posto con la percentuale di 8,24% rispetto al totale degli emigranti considerati si trova l'Italia. L'Italia, pertanto, è al terzo posto tra le destinazioni europee. Interessante è analizzare nel dettaglio ciascun Paese che origina tali flussi. In particolare, si evidenzia come l'Italia risulti una delle destinazioni maggiormente scelte rispettivamente da Tunisini e Marocchini. Questo dato è comprovato dal numero di stranieri residenti in Italia nel 2011 che, secondo rilevazioni Istat, vede una forte componente dei Nordafricani, con una prevalente presenza di Marocchini (9,90% sul totale di stranieri), seguiti da Tunisini (2,33%) ed Egiziani (1,98).

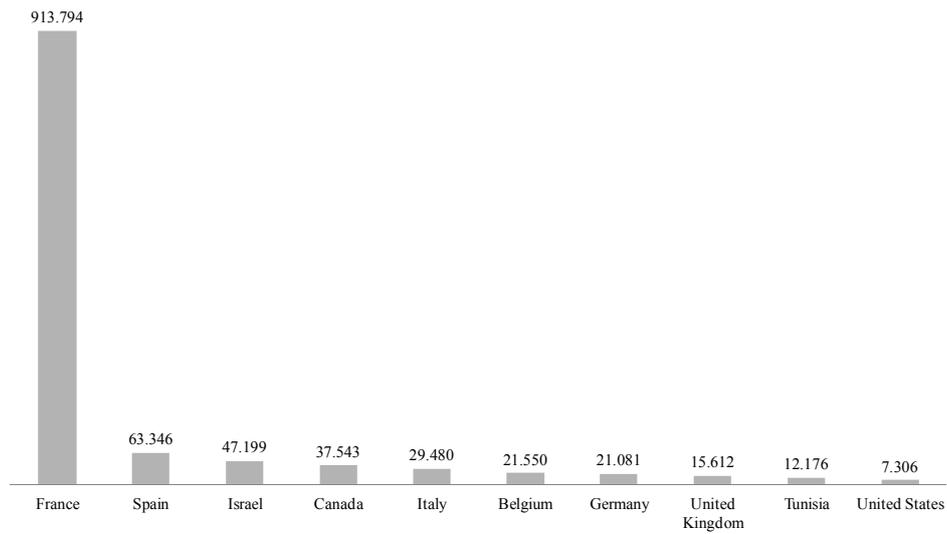
<sup>2</sup> Ferro A., Frigeri D. 2009.

<sup>3</sup> L'emigrazione intra africana, che per quanto riguarda l'area subsahariana tocca punte del 65% del totale dei movimenti migratori (rappresentando il più consistente movimento Sud-Sud del mondo), in Africa del Nord è decisamente inferiore, in quanto il 90% dei suoi emigranti sceglie destinazioni esterne all'Africa stessa.

Tale tipo di emigrazione interna è dovuta soprattutto alla ricerca di opportunità lavorative negli Stati limitrofi e, in alcuni casi, alla presenza di conflitti o emergenze. Non da meno tra le cause sono da considerarsi le problematiche legate alla creazione dei confini degli Stati in epoca coloniale, che ha spesso sorvolato sugli aspetti etnici, linguistici e culturali, dando luogo a divisioni di comunità che erano da considerarsi appartenenti allo stesso ceppo.

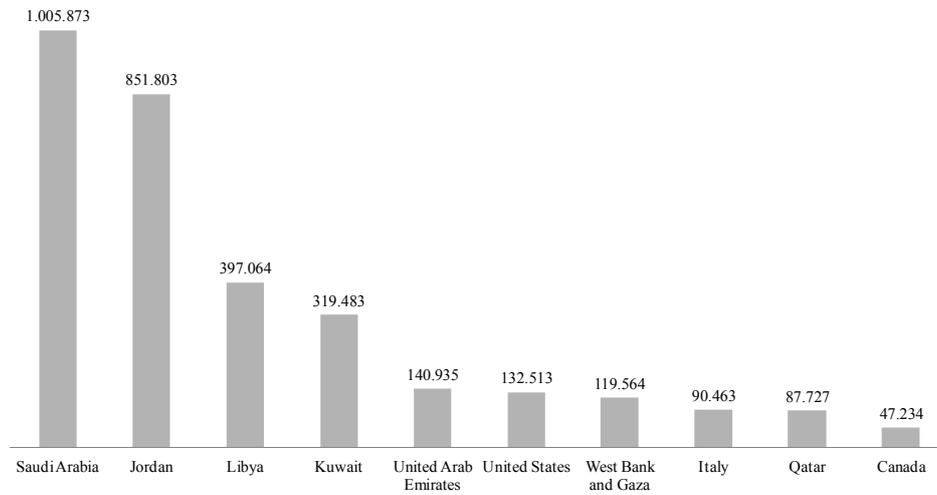
*Classifica Paesi di destinazione dal Nord Africa*

Graf. 1 - Fonte: elaborazione autore su dati Ratha and Shaw (2007) e World Bank Migration and Remittances Factbook 2011

*Classifica Paesi di destinazione dall'Algeria*

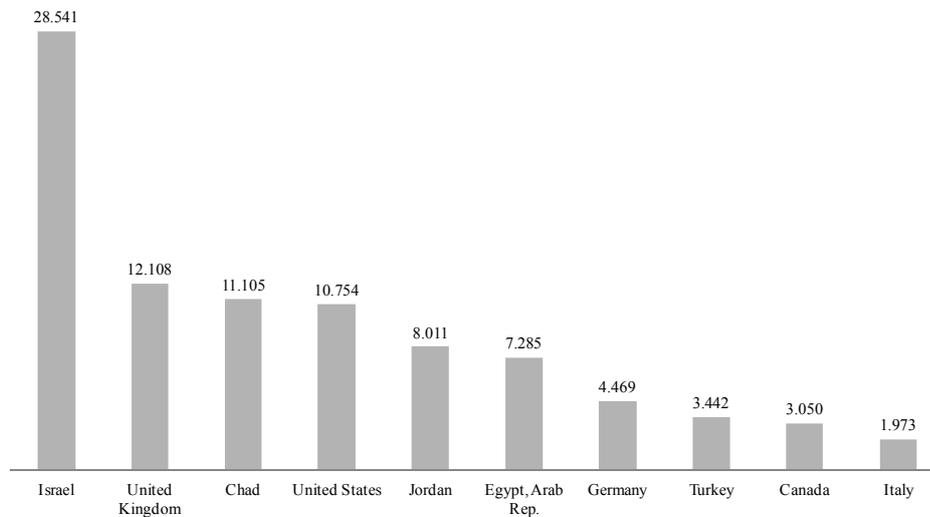
Graf. 2 - Fonte: elaborazione autore su dati Ratha and Shaw (2007) e World Bank Migration and Remittances Factbook 2011

*Classifica Paesi di destinazione dall'Egitto*

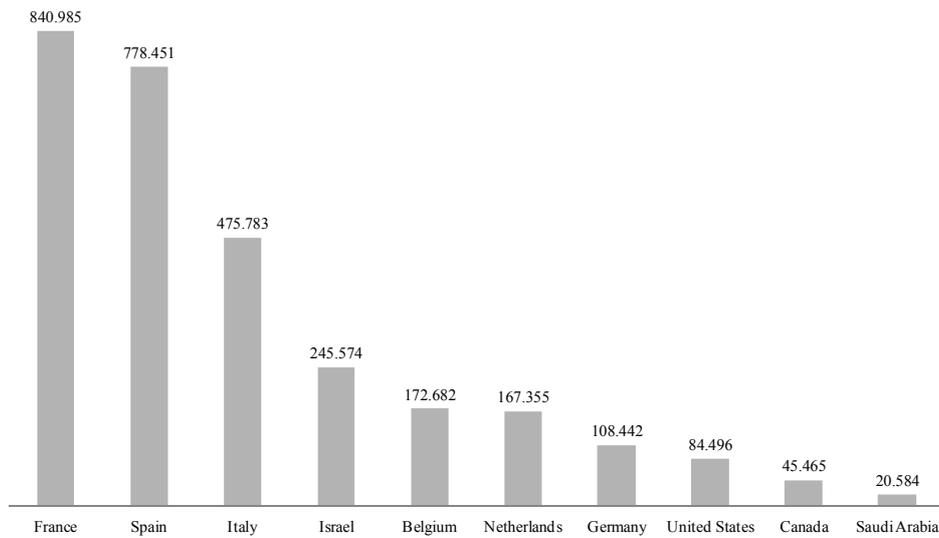


Graf. 3 - Fonte: elaborazione autore su dati Ratha and Shaw (2007) e World Bank Migration and Remittances Factbook 2011

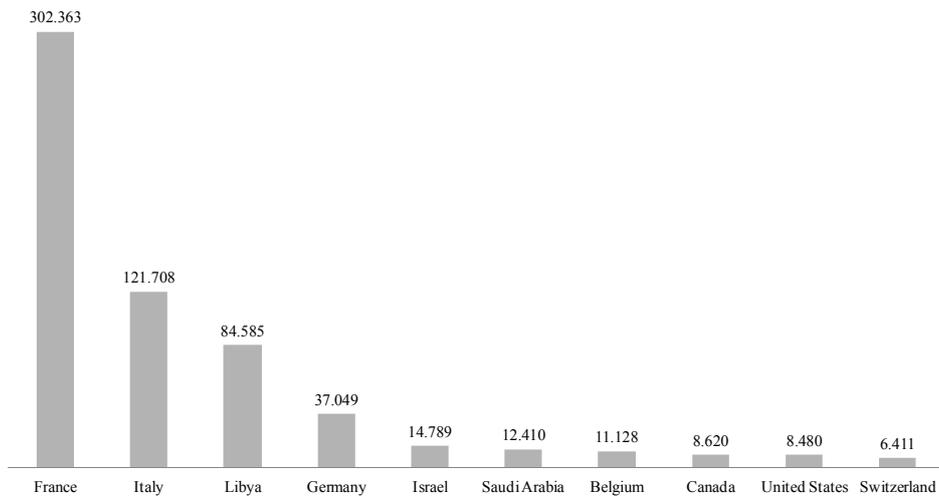
*Classifica Paesi di destinazione dalla Libia*



Graf. 4 - Fonte: elaborazione autore su dati Ratha and Shaw (2007) e World Bank Migration and Remittances Factbook 2011

*Classifica Paesi di destinazione dal Marocco*

Graf. 5 - Fonte: elaborazione autore su dati Ratha and Shaw (2007) e World Bank Migration and Remittances Factbook 2011

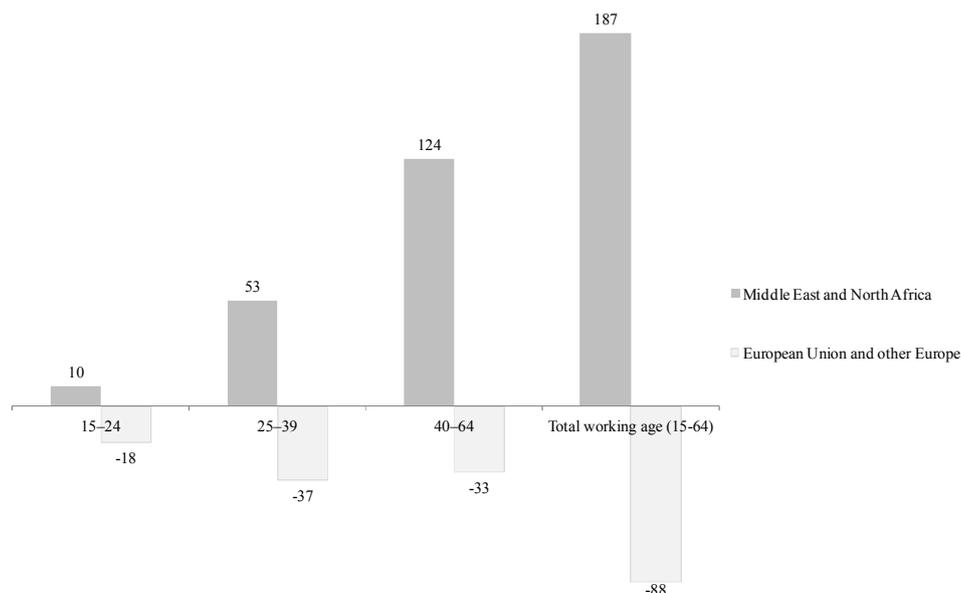
*Classifica Paesi di destinazione dalla Tunisia*

Graf. 6 - Fonte: elaborazione autore su dati Ratha and Shaw (2007) e World Bank Migration and Remittances Factbook 2011

In generale, più del 90% degli emigranti nordafricani sceglie come destinazione paesi extra-continentali, soprattutto le aree OCSE e del Medio Oriente.

Questo dato potrebbe in futuro aumentare, a causa dei cambiamenti demografici in corso. Si è calcolato che in Europa la popolazione in età da lavoro è in forte diminuzione e tale tendenza sembra essere confermata anche per il futuro<sup>4</sup>. A tale carenza potrà rispondere la forte offerta di lavoro dal Nord Africa, per i cui abitanti i più elevati redditi saranno sempre un incentivo a migrare.

*Variatione della popolazione in età lavorativa secondo proiezioni (2005-2050) nei Paesi MENA ed Europa – milioni di unità*



Graf. 7 - Fonte: Koettl 2010

## 2. Tipologie e caratteristiche delle rimesse degli immigrati

Le rimesse verso i paesi in via di sviluppo, che nel 2010 hanno raggiunto complessivamente 325 miliardi di dollari, costituiscono una voce importante per l'economia di questi stati, in quanto concorrono al sostengono dei paesi d'origine, contribuendo in tal modo al raggiungimento dei Millennium Development Goals.<sup>5</sup>

<sup>4</sup> La tendenza è confermata anche per l'Italia, per la quale il Rapporto Svimez 2011 prevede che nel 2050 gli under 30 al Sud passeranno dagli attuali 7 milioni a meno di 5 e la quota di over 75 sulla popolazione complessiva passerà dal 8,3% al 18,40%.

<sup>5</sup> I Millennium Development Goals (MDGs) sono gli obiettivi approvati dall'Assemblea Generale delle Nazioni Unite (risoluzione 55/2 del 18 settembre del 2000) e che gli Stati Membri si sono

Risulta opportuno precisare che l'analisi svolta sulle rimesse si basa sulle limitate informazioni a disposizione, in quanto, tali tipi di flussi sfuggono ad un pieno monitoraggio, seguendo spesso vie informali di trasmissione (canali familiari e amicali o i sistemi di trasferimento come l'*hawala*).<sup>6</sup> Il problema della stima del fenomeno è particolarmente rilevante in Africa, poiché, rispetto alle tendenze globali, è poco sviluppato l'uso dei canali bancari formali. Pertanto, si ritiene che i valori e gli effetti delle rimesse qui valutati siano probabilmente sottostimati rispetto alla realtà. L'emersione della parte informale del fenomeno, infatti, porterebbe al raddoppiamento delle stime effettuate sinora, rafforzando maggiormente le teorie per la promozione e tutela di questi flussi e aumentandone, pertanto, considerevolmente il peso politico ed economico.<sup>7</sup> È stato valutato che oggi nel mondo una persona su dieci è direttamente interessata dalle rimesse, come ricevente o trasmittente, e che nel 2005 circa 125 milioni di lavoratori migrati hanno sostenuto 500 milioni di familiari nel Paese d'origine tramite l'invio di denaro (una proporzione di 1 a 4).<sup>8</sup>

Le rimesse, infatti, svolgono un'importante funzione nella lotta alla riduzione della povertà e nello sviluppo dell'imprenditoria. Tale rapporto in termini numerici sarebbe rappresentato da un calo tra il 2 e 3,5% del tasso di povertà grazie ad un aumento del 10% del rapporto tra rimesse e PIL.<sup>9</sup>

I principali effetti positivi delle rimesse nei paesi di destinazione possono essere sintetizzati come segue:

- a) effetto anti-ciclico durante le crisi economiche ed effetto moltiplicatore sulla domanda di beni e servizi;
- b) aumento dell'affidabilità nei confronti dei potenziali creditori internazionali del Paese di destinazione: attraverso l'aumento delle riserve valutarie e il miglioramento degli indici di indebitamento si ottiene una diminuzione del rischio-Paese e, quindi, del costo dei prestiti sui mercati finanziari;
- c) stabilizzazione e rafforzamento dei bilanci dei nuclei familiari grazie alla diversificazione delle fonti di reddito;
- d) aumento della spesa delle famiglie per salute ed educazione;
- e) diminuzione del livello di povertà e aumento del benessere sociale e della mobilità sociale;
- f) aumento degli investimenti immobiliari ed imprenditoriali.

impegnati a raggiungere entro il 2015. Si tratta di otto obiettivi e diciotto sotto-obiettivi per sradicare la povertà e migliorare le condizioni di vita della popolazione mondiale. Nello specifico gli obiettivi sono: 1. Sradicare la povertà estrema e la fame; 2. Ottenere l'educazione primaria universale; 3. Promuovere l'eguaglianza di genere e conferire poteri alle donne; 4. Ridurre la mortalità infantile; 5. Migliorare le condizioni di salute delle madri; 6. Combattere l'HIV/AIDS, la malaria ed altre malattie; 7. Assicurare la sostenibilità ambientale; 8. Sviluppare una partnership globale per lo sviluppo.

<sup>6</sup> L'Hawala (conosciuta anche come hundi) è un sistema informale di trasferimento di valori basato sulle prestazioni e sull'onore di una vasta rete di mediatori.

<sup>7</sup> AfDB. 2008.

<sup>8</sup> IFAD. 2008.

<sup>9</sup> IFAD. 2008.

Va segnalato, d'altra parte, che le rimesse possono avere anche effetti negativi, ad esempio esercitando una pressione rialzista sui tassi di cambio del Paese verso cui sono dirette e ridurre così la competitività delle esportazioni. Tale fenomeno è comunemente noto come "*Dutch disease*".<sup>10</sup>

Prima di addentrarci nell'analisi è utile presentare un quadro dei soggetti interessati dal fenomeno. Si tratta, infatti, di considerare non solo i migranti come individui che inviano moneta, ma piuttosto un sistema dinamico composto da vari attori:

- Migranti: il loro obiettivo è massimizzare il volume delle risorse trasferite nel modo più diretto, conveniente, sicuro ed economico;
- Beneficiari: esigenze incentrate sulla regolarità e, talvolta, sulla possibilità di ottenere anticipazioni in casi di emergenza;
- Stati d'origine: massimizzazione dei flussi in entrata al fine di aumentare le risorse a disposizione e la credibilità finanziaria internazionale;
- Intermediari finanziari ufficiali: interesse ad incrementare i flussi controllati dalla loro rete, in modo da incrementare i ricavi e le possibilità di reinvestimenti;
- Intermediari finanziari non ufficiali: interesse ad incrementare i flussi controllati dalla loro rete, in modo da incrementare i ricavi attraverso le commissioni.

Ciascuno degli attori inseriti nel sistema delle rimesse presenta delle debolezze, così come analizzato dall'African Development Bank:<sup>11</sup>

Migranti:

- Mancanza di piena conoscenza dei sistemi di trasferimento di moneta, con l'eccezione per i *money transfer* (MTO);
- Tassi di cambio applicati meno vantaggiosi dei tassi ufficiali;
- Prodotti bancari e finanziari offerti dagli intermediari finanziari non rispondenti alle loro concrete esigenze;
- Scarsa conoscenza dei prodotti offerti dagli intermediari finanziari;
- Tempi di trasmissione del denaro troppo lunghi;
- Commissioni elevate rispetto all'ammontare dei trasferimenti;
- Rischiosità dei canali informali;

Beneficiari:

- Prodotti bancari e finanziari offerti dagli intermediari finanziari non rispondenti alle loro concrete esigenze;
- Scarsa copertura delle zone rurali, ove vive la maggioranza della popolazione;
- Scarsa conoscenza dei prodotti offerti dagli intermediari finanziari.

<sup>10</sup> "*This phenomenon is commonly known as the Dutch disease is an economic concept that tries to explain the apparent relationship between the major inflow of foreign currency and the decline in the economy combined with moral fallout. The theory is that an increase in revenues could tend to de-industrialise a nation's economy by raising the exchange rate, which makes the manufacturing sector less competitive and public services entangled with business interests. However, it is extremely difficult to definitively say that Dutch disease is the cause of the decreasing manufacturing sector, since there are many other factors in the very complex global economy*". The Economist. 1977.

<sup>11</sup> AfDB. 2009.

Stati d'origine:

- Inefficienza del sistema finanziario;
- Inadeguatezza di politiche e norme volte ad attrarre le rimesse in canali formali;
- Difficoltà nel controllo dei flussi per finalità di riciclaggio di denaro e finanziamento del terrorismo.

Intermediari finanziari ufficiali:

- Inadeguatezza o non esistenza di strumenti finanziari concepiti per i flussi di rimesse;
- Inadeguatezza o non esistenza di collegamenti finanziari tra i paesi ospitanti e d'origine;
- Scarsa copertura delle zone rurali nei paesi d'origine;
- Insufficienza tecnologica utile a sviluppare prodotti innovativi;
- Elevati costi e complessità di documentazione per il rispetto delle necessarie procedure burocratiche e internazionali.

Intermediari finanziari non ufficiali:

- Assenza di regolamentazione;
- Mancanza parziale o totale di documentazione necessaria per il trasferimento di moneta all'estero;
- Assenza di incentivi per l'emersione e la formalizzazione dei canali.

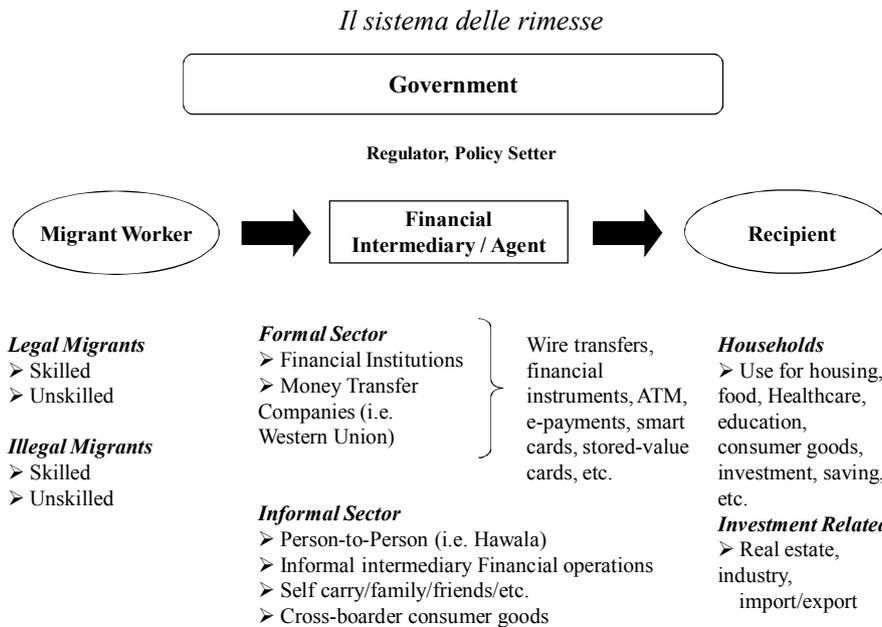
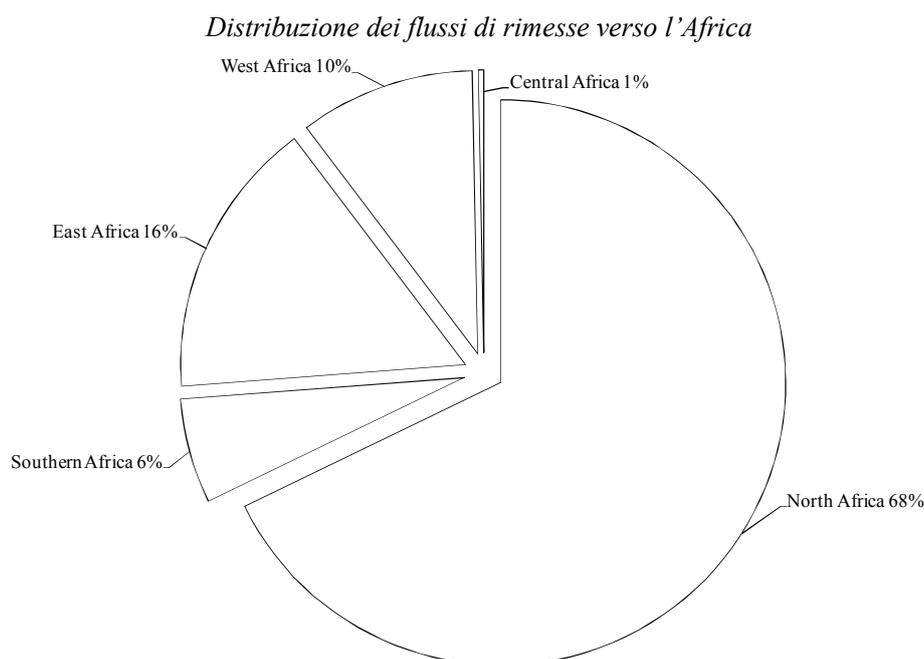


Fig. 1 - Fonte: The bank's approach to African Migrant Remittances, *African Development Bank – March 2009*

### 3. I flussi di rimesse verso il Nord Africa

L'ammontare delle rimesse mondiali verso l'Africa del Nord tra il 1990 e il 2010 è più che raddoppiato, superando i 18 miliardi di dollari annui, pari al 3,3% del PIL dell'area<sup>12</sup>. Tali flussi sono diventati, pertanto, la più importante fonte di capitale straniero, in particolar modo in occasione della crisi economica internazionale.

L'origine di tale forte incremento è da ricercarsi da un lato, nel costante aumento di popolazione migrante e nel miglioramento dei redditi dei migranti, in particolar modo se riferito al periodo precedente alla crisi internazionale, dall'altro alla sempre maggiore inclusione bancaria dei migranti che fa emergere il fenomeno attraverso il maggiore utilizzo dei canali formali. Così come mostrato nel grafico seguente, il Nord Africa è il primo destinatario del continente, tenuto conto della scarsa qualità dei dati di alcuni paesi.



Graf. 8 - Fonte: Migration and Remittances Factbook 2008, World Bank

Confrontando i valori delle rimesse con quelli degli investimenti esteri diretti (FDI), si evidenzia la portata del fenomeno e la capacità di reazione alla crisi delle prime rispetto ai secondi. Le rimesse, infatti, sono effettivamente diminuite dell'11,6%, nel 2009, ma molto più accelerato è stato il tasso di decrescita degli FDI, pari al 31%.

<sup>12</sup> Le rimesse verso il Nord Africa equivalgono al 3,3% del PIL, un dato rilevante se confrontato con quello mondiale dei paesi in via di sviluppo, pari a circa 1,9%.

Pertanto, allo stato, la voce di tali flussi risulta superiore sia rispetto a quella degli investimenti esteri sia a quella degli aiuti pubblici allo sviluppo (APS o ODA)-<sup>13</sup>.

Proprio su quest'ultimo punto è significativa la distinzione tra gli Stati del Nord – eccetto la Libia - e quelli subsahariani, in quanto gli ODA nell'area a sud del continente rappresentano il 3,7% del PIL. Per contro, in Marocco, ad esempio, nel 2009 le rimesse hanno superato i 6,2 miliardi di dollari, un importo pari ad oltre tre volte gli FDI e quasi sette volte gli ODA.

I venti di protesta della Primavera Araba e i conflitti nati negli scorsi mesi nella zona nordafricana e mediorientale hanno ovviamente avuto un impatto sui flussi migratori, che ha interessato sia, come noto, i paesi europei, ma anche e forse ancor più quelle stesse aree e i paesi limitrofi. Alcune conseguenze potrebbero riflettersi anche sulle le rimesse. In particolare, l'instabilità politica e i continui disordini potrebbero causare un rientro in patria dei migranti nordafricani presenti nei paesi confinanti e mediorientali – si considerino, ad esempio gli emigranti presenti in Giordania e Libia, soprattutto egiziani (si veda il Grafico 3) - determinando un calo dei flussi di rimesse.<sup>14</sup>

La variazione negativa potrebbe, tuttavia, essere soltanto temporanea, in quanto, nel lungo periodo un riposizionamento dei migranti, attirati da nuove opportunità lavorative nei paesi del Golfo, sarebbe in grado di ricostituire il livello precedente di rimesse.<sup>15</sup> Nuove attraenti mete potrebbero essere l'Arabia Saudita, con i suoi nuovi piani infrastrutturali, e il Qatar, che ospiterà i campionati mondiali di calcio 2022.

L'unico dato al momento disponibile, riguarda la Tunisia, che, secondo quanto dichiarato dalla Banca Centrale di Tunisi, farebbe registrare una contrazione delle rimesse del 12% nel primo quadrimestre 2011 rispetto allo stesso intervallo temporale del precedente anno. Un indizio che andrebbe però verificato nel lungo periodo.

<sup>13</sup> La definizione di aiuto pubblico allo sviluppo (APS, in inglese ODA, *Official Development Aid*) fornita dal Development Assistance Committee, afferente all'Organizzazione per la Cooperazione e lo sviluppo economico (OCSE), indica “quei flussi ai paesi in via di sviluppo e alle istituzioni multilaterali forniti da organi pubblici, inclusi i governi statali e locali, o i loro organi esecutivi, ciascuna transazione dei quali soddisfa le seguenti condizioni: a) è amministrata con l'obiettivo di promuovere lo sviluppo economico ed il benessere dei PVS; b) è a condizioni agevolate (concessionali) e contiene un elemento dono pari almeno al 25%”. Per elemento dono si intendono i trasferimenti in moneta o in natura per i quali non è richiesto un rimborso, l'assistenza tecnica, i prestiti da rimborsare che abbiano una componente dono del 25% utilizzando un tasso di sconto del 10%.

<sup>14</sup> I flussi migratori nordafricani possono essere classificati in quattro principali correnti:

1. dal Maghreb all'Europa, che si è trasformato con il tempo da migrazione lavorativa a familiare;
2. verso i Pesi del Golfo, principalmente dall'Egitto. Questa corrente è cresciuta rapidamente a seguito della crisi petrolifera del 1973, che ha determinato l'avviamento di grandi progetti infrastrutturali da parte di quei governi;
3. la corrente intra regionale verso la Libia, anche questo con la predominanza dell'Egitto;
4. la migrazione transahariana, che cresce costantemente mettendo in connessione i paesi subsahariani con il sistema di correnti nordafricano.

Per approfondimenti: de Haas, H. 2010.

<sup>15</sup> Mohapatra S., Ratha D., Silwal A. 2011.

Il declino delle rimesse dirette verso il Nord Africa è, comunque, prevalentemente dovuto all'ampia presenza di emigrati in Europa, infatti, dalla tabella 2 è possibile evidenziare la riduzione proprio nel 2009, anno in cui si è registrato un calo del PIL nei paesi europei. Secondo le ultime stime della World Bank <sup>16</sup>, tuttavia, il flusso di rimesse verso l'Africa e il Medio Oriente si è pienamente ripreso nel 2010, registrando nuovamente una crescita positiva, e per il periodo 2011-13 è prevista una ulteriore crescita, che sarà tuttavia più debole rispetto agli anni precedenti la crisi.

*Rimesse ed altri flussi di risorse dirette al Nord Africa (1990-2010)*

Resource flow (\$ billions)	1990	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010e	Percent of GDP 2009
<b>Migrant Remittances</b>	<b>7,20</b>	<b>7,00</b>	<b>6,60</b>	<b>13,10</b>	<b>18,30</b>	<b>19,80</b>	<b>17,50</b>	<b>18,20</b>	<b>3,3</b>
Official aid	7,20	3,00	2,20	2,50	3,00	3,50	..	..	0,6
Foreign direct investment	1,10	0,90	2,80	9,90	22,50	21,60	14,90	..	2,9
Private debt and portfolio equity flows	-0,1	0,0	1,2	1,7	-3,6	-0,4	-0,5	..	-0,1

Nota: e = stimato.

Tab. 2 - Fonte: elaborazione autore su dati World Development Indicators database (Dicembre 2010)

*Previsioni 2011-2013 dei flussi di rimesse verso i Paesi in Via di Sviluppo*

\$ billions	2007	2008	2009	2010e	2011f	2012f	2013f
All developing countries	278	325	308	325	349	375	404
East Asia and Pacific	71	85	86	93	99	107	117
Europe and Central Asia	39	46	35	36	39	42	46
Latin America and Caribbean	63	64	57	58	63	68	74
<b>Middle-East and North Africa</b>	<b>32</b>	<b>36</b>	<b>34</b>	<b>36</b>	<b>37</b>	<b>39</b>	<b>41</b>
South Asia	54	72	75	81	89	94	100
Sub-Saharan Africa	19	22	21	22	23	24	26
World	385	444	417	440	468	499	536
Growth rate (%)							
All developing countries	22.9%	16.8%	-5.4%	5.6%	7.3%	7.4%	7.9%
East Asia and Pacific	23.7%	20.3%	0.8%	7.4%	6.8%	8.0%	9.5%
Europe and Central Asia	38.5%	16.5%	-22.7%	1.3%	7.8%	9.4%	8.8%
Latin America and Caribbean	7.1%	2.3%	-12.3%	1.7%	8.6%	9.3%	8.6%
Middle-East and North Africa	21.5%	12.0%	-6.8%	6.2%	3.4%	5.5%	5.6%
South Asia	27.1%	32.6%	4.8%	8.2%	9.1%	5.8%	6.5%
Sub-Saharan Africa	47.1%	16.0%	-3.8%	5.5%	5.1%	5.9%	6.5%
World	21.1%	15.3%	-5.9%	5.4%	6.4%	6.7%	7.3%

Nota: e = stimato, f = previsione

Tab. 3 - Fonte: Migration and Development Brief 16, Mohapatra 2011

In generale, per tutti i paesi dell'area si stima una tenuta delle rimesse o una lieve crescita. Esse rappresentano per il Marocco il 6,9% del PIL, per la Tunisia il 5% e per l'Egitto il 3,8%, mettendo in luce l'ampia consistenza del fenomeno e l'importanza di tali fonti di reddito per questi paesi. L'Egitto e il Marocco sono i due più grandi ricettori di rimesse in Nord Africa, attraendo i tre quarti dei flussi.

<sup>16</sup> Mohapatra S., Ratha D., Silwal A. 2011.

I paesi nordafricani, inoltre, dipendono moltissimo dall'Europa (54%) e dai paesi del Golfo (27%).

*Flussi di rimesse verso i Paesi del Nord Africa, 1995-2010*

Remittance inflows (US\$ million)	1990	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010e	Remittances as a share of GDP, 2009 (%)
Algeria	352	1.120	790	2.060	2.120	2.202	2.059	2.044	1,5%
Egypt, Arab Rep.	4.284	3.226	2.852	5.017	7.656	8.694	7.150	7.725	3,8%
Libya	..	..	9	15	16	16	16	17	0,0%
Morocco	2.006	1.970	2.161	4.590	6.730	6.895	6.270	6.452	6,9%
Tunisia	551	680	796	1.393	1.716	1.977	1.964	1.970	5,0%

Tab. 4 - Fonte: elaborazione autore su dati World Development Indicators database (Dicembre 2010).

Nota: e = stimato

Nell'attuale congiuntura internazionale, nella quale i capitali esteri investiti e le fonti di finanziamento delle agenzie di cooperazione per lo sviluppo internazionali e nazionali si sono drasticamente assottigliate (cfr. Tab. 2), il dibattito su come sia possibile valorizzare il denaro che i migranti inviano nei propri paesi d'origine acquista una rilevanza ancora maggiore. Il tema richiede una particolare cautela, dal momento che non si tratta di denaro pubblico sottoposto alla gestione diretta dei decisori della politica economica, ma di flussi di denaro privato creati dai redditi da lavoro dei migranti.

Una peculiarità dal punto di vista macroeconomico che è bene considerare, è il carattere anticiclico delle rimesse rispetto all'andamento dell'economia dei paesi ricettori. La spiegazione si basa sul fatto che normalmente i trasferimenti sono a favore di soggetti appartenenti al medesimo gruppo familiare e, quindi, mediamente esulano dalle dinamiche lucrative e politiche, che possono invece influenzare altri tipi di flussi finanziari. Il rischio prociclico in una crisi può avverarsi laddove le rimesse vengano inviate con finalità di investimento o ci sia una scarsa diversificazione nelle mete migratorie.

In particolare, la capacità delle rimesse di resistere maggiormente agli shock rispetto ad altri flussi di capitali deriva da vari fattori:

- il denaro è inviato da una quantità di migranti equivalente allo stock cumulato negli anni, non solo da quelli emigrati recentemente, pertanto anche se il flusso di immigrati diminuisce, il flusso di rimesse non calerebbe immediatamente;
- le rimesse sono solo una quota del reddito del lavoratore all'estero e i migranti riducendo i costi là dove lavorano continuano a inviare denaro nel proprio Paese d'origine anche se la quantità di denaro a loro disposizione diminuisce a causa di uno shock;
- in alcuni casi, in presenza di difficoltà nel Paese di destinazione, il migrante sceglie di rientrare, portando con sé tutti i risparmi accumulati, che figurano sempre come rimesse.

La dimostrata stabilità dei flussi di rimesse<sup>17</sup> rappresenta un fattore utile ad accrescere la credibilità finanziaria e la disponibilità di risorse nei PVS, oltre che una fonte fondamentale per sostenere i consumi e gli investimenti dei residenti anche durante i periodi di crisi. Una corretta gestione e tutela delle rimesse potrebbe costituire, pertanto, una via per permettere un più facile accesso delle banche e delle imprese africane ai mercati finanziari, così come il finanziamento di progetti di sviluppo a lungo termine. Altro elemento da considerare è la correlazione con i tassi di cambio delle valute e l'inflazione. Nonostante la crescita dei flussi delle rimesse, secondo alcune stime, il loro potere di acquisto nel 2010 è sceso a causa dell'apprezzamento delle valute di alcuni paesi beneficiari e degli elevati tassi di inflazione in essi presenti. Tale situazione comporta che i migranti debbano inviare più denaro per mantenere inalterato il potere d'acquisto delle loro rimesse.<sup>18</sup>

A livello microeconomico le rimesse possono contribuire a ridurre il livello di povertà, aumentando i redditi a disposizione delle famiglie e quindi la domanda di beni. Difatti, esiste una correlazione indiretta tra incremento delle rimesse rispetto al PIL e tasso di povertà.<sup>19</sup>

#### **4. Rimesse degli immigrati dall'Italia verso il Nord Africa**

Rispetto al nostro Paese, gli ultimi dati a disposizione sui flussi di denaro in uscita, pubblicati dalla Banca d'Italia, si riferiscono al 2010. Il flusso diretto verso il Nord Africa per quattro anni consecutivi, a partire dal 2007 con un balzo ancor più negativo nella crisi del 2009, registra una sensibile diminuzione. La causa è da addebitarsi non solo alla crisi economica che erode i risparmi ed i redditi dei migranti, ma a diversi altri e più complessi fattori:

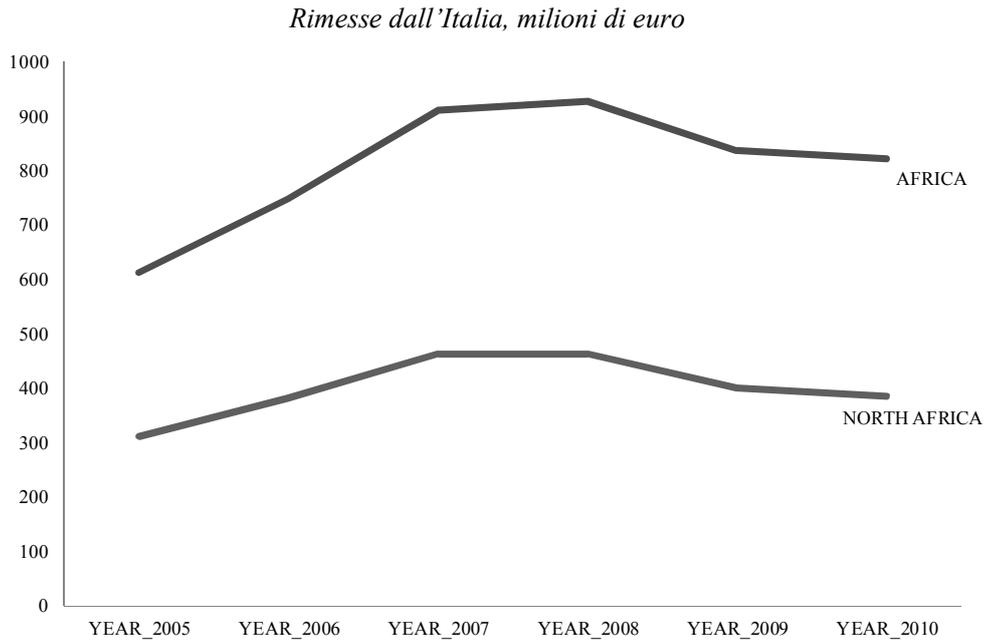
- tassi di disoccupazione persistentemente elevati;
- crescenti pressioni per stringere ulteriormente i controlli sull'immigrazione e per una maggiore selettività nelle politiche di immigrazione;
- percorsi di ricomposizione dei nuclei familiari e i processi di integrazione fanno sì che il denaro prima inviato nel Paese d'origine adesso resti nel territorio nazionale.

In base alle statistiche pubblicate nel 2010 i migranti africani residenti nel nostro Paese hanno trasferito circa 821 milioni di euro alle proprie famiglie d'origine, pari al 12,5% del totale delle rimesse dall'Italia. Erano 836 milioni nel 2009 e ben 927 milioni nel 2008, quando si è avuto il picco massimo. Nel dettaglio, per il Nord Africa l'andamento è stato simile e nel 2010 si sono trasferiti 385 milioni di euro.

<sup>17</sup> Chami R., Hakura D., Montiel P. 2009.

<sup>18</sup> Mohapatra S., Ratha D., Silwal A. 2011.

<sup>19</sup> Anyanwu J. C., Erhijakpor Andrew E. O. 2010.



Graf. 9 - Fonte: Banca d'Italia

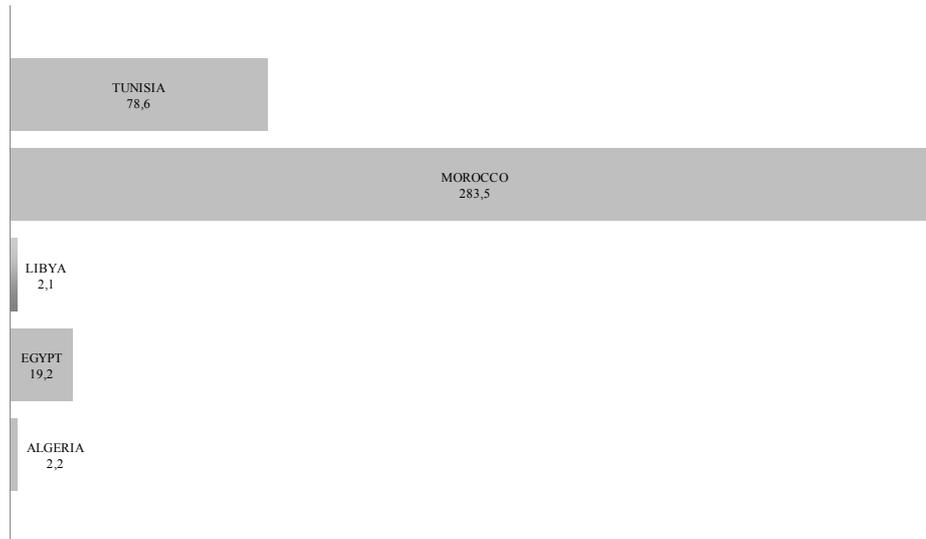
*Distribuzione per destinazione geografica delle rimesse dall'Italia*

Macro Area	Share (%)
Africa	12,5
America	11,6
Asia	47,4
Europe	27,4
Oceania	0,3
No specified	0,8

Tab. 5 - Fonte: Banca d'Italia

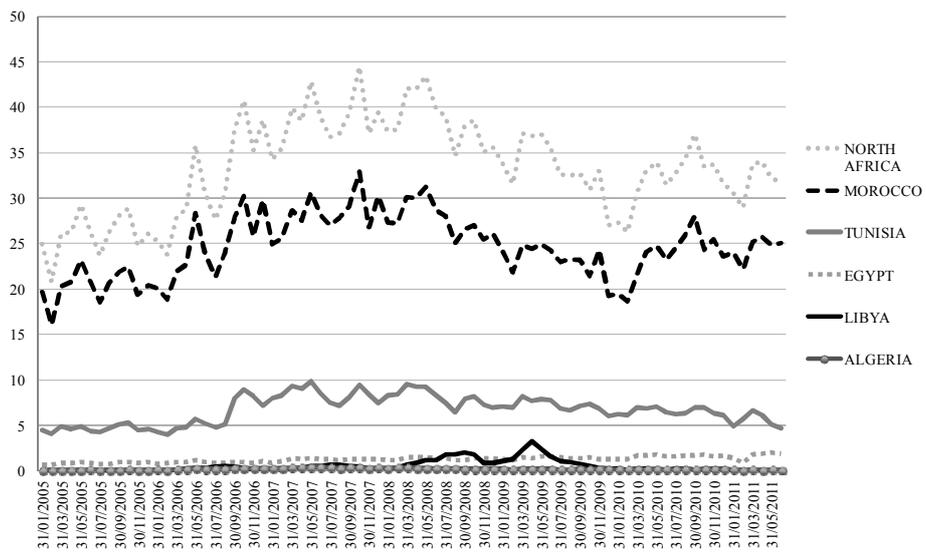
Il Paese nordafricano che in assoluto ha ricevuto più denaro nel 2010 è il Marocco (283 milioni di euro), seguito da Tunisia (78mil €) ed Egitto (19mil €).

*Paesi nordafricani di destinazione delle rimesse dall'Italia, milioni di euro*



Graf. 10 - Fonte: Banca d'Italia

*I flussi delle rimesse nordafricane dall'Italia dal 2005 al 2011*



Graf. 11 - Fonte: elaborazione autore su dati Banca d'Italia

Ai fini della piena comprensione del fenomeno in Italia, può essere utile fare riferimento ad una ricerca condotta dall'Abi-CeSPI<sup>20</sup> che ha indagato sulla destinazione finale delle rimesse una volta giunte nel Paese d'origine.<sup>21</sup> Independentemente dal canale utilizzato, formale o informale, le destinazioni d'uso delle rimesse possono essere raggruppate in quattro categorie:

- consumi: tutti gli utilizzi in beni di consumo immediati;
- trasferimenti per la famiglia: servizi come l'istruzione o la sanità, che costituiscono spese destinate a migliorare la qualità di vita anche nel medio periodo;
- attività sociali: spese destinate alla comunità d'origine attraverso il finanziamento di opere e progetti di pubblica utilità;
- risparmi e investimenti: investimenti in immobili e in attività produttive, oltre ai flussi legati al rimborso di debiti contratti.

*Destinazione finale delle rimesse dall'Italia*

Consumption	26,2%
Dwelling	13,8%
Entrepreneurial initiatives	8%
Health expenditures	17,4%
Education	14,7%
Debt for migrations	6,1%
Repayments of other debts	6,2%
Social activities	6,2%

Tab. 6 - Fonte: Abi-CeSPI, Banche e nuovi italiani. I comportamenti finanziari degli immigrati

Dall'indagine è emerso, inoltre, un quadro dell'uso delle rimesse in modo più disaggregato: il 26% viene utilizzato per spese di consumo, il 32% per i trasferimenti alla famiglia (spese sanitarie e per l'educazione), il 14% per l'abitazione, il 12% per rimborso di debiti (tra cui quello per pagare il viaggio per venire in Italia), il 8% per iniziative imprenditoriali e il rimanente 6% per sostenere attività sociali e religiose.

In base a queste pluralità di destinazioni, la remessa acquisisce diverse funzioni: individuale, imprenditoriale e collettiva.<sup>22</sup> Essa è infatti prima di tutto una fonte di sussistenza per la famiglia di origine, ma può costituire anche una fonte di investimento e sostegno ad attività imprenditoriali, oltre che assumere un carattere sociale attraverso il finanziamento di progetti di solidarietà rivolti alla comunità di origine, con un impatto diretto sul welfare locale.<sup>23</sup>

All'interno della quota di reddito destinata alle rimesse è possibile poi distinguere una componente ordinaria, che costituisce l'importo che il migrante invia regolarmente

<sup>20</sup> Da Frigeri D. 2009.

<sup>21</sup> La ricerca dell'Abi-Cespi è stata condotta su un campione di 1.324 immigrati intervistati attraverso un sistema di campionamento stratificato su 5 unità territoriali distribuite su tutto il territorio italiano e su 10 nazionalità.

<sup>22</sup> Estruch E., Ferro A., Frigeri, D. 2008.

<sup>23</sup> Frigeri D., Ferro A. 2009.

alla propria famiglia, e una componente discrezionale, ossia l'importo che supera la cosiddetta somma ordinaria e che l'immigrato invia occasionalmente, nella maggior parte dei casi per esigenze particolari o necessità urgenti, ma talvolta anche per diversificare il proprio risparmio in investimenti nel Paese di origine.

Il seguente schema aiuta ad inquadrare le varie destinazioni, funzioni e componenti, al fine di evidenziare le potenzialità in termini di generazione di sviluppo, se opportunamente canalizzate e valorizzate all'interno di un sistema finanziario. Il denaro che non rimane in Italia esce dal sistema finanziario del Paese di residenza per essere destinato a rimessa individuale o, in parte minore, collettiva. Quest'ultime, destinate a progetti di sviluppo comunitario nelle aree di origine, sono prevalentemente legate ad un orizzonte di medio-lungo periodo, mentre l'orizzonte temporale delle rimesse individuali presenta aspetti fortemente legati al breve periodo.

### *Impiego del risparmio del migrante*

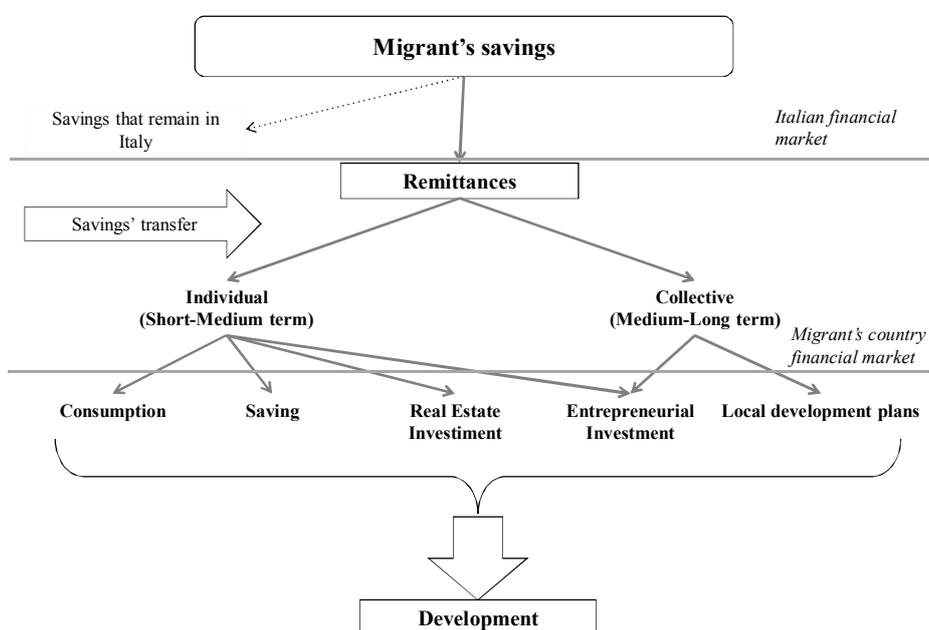


Fig. 2 - Fonte: Daniele Frigeri - Anna Ferro. 2009

Per quanto riguarda la frequenza dell'invio di rimesse dall'Italia verso i paesi nordafricani, al di là delle differenze tra le varie nazionalità, è possibile affermare che la gran parte dei migranti riesce ad inviare denaro una volta almeno ogni due/tre mesi, il 56% del totale, ed il 34% del totale compie almeno una rimessa al mese. Questo dato,

evidenziando l'elevata frequenza degli invii, fa emergere l'importanza dei sistemi di trasferimento di denaro per un migrante.

*Frequenza media dell'invio di rimesse dall'Italia*

	More than once per month	Once per month	Once every 2 or 3 months	Twice or 3 times per year	Once per year	Less than once per year
Marocco	3%	26%	27%	25%	11%	8%
Egitto	8%	30%	18%	21%	12%	11%

Tab. 7 - Fonte: Abi-CeSPI, Banche e nuovi italiani. I comportamenti finanziari degli immigrati

Come su altri corridoi internazionali, anche in Italia si stima che più della metà delle rimesse totali avviene mediante canali informali: parenti o amici, corrieri, piccoli imprenditori privati o forme collettive auto-organizzate gestite da associazioni o imprese informali.

Il vantaggio dei trasferimenti non ufficiali, consiste fundamentalmente nella possibilità di evitare o attenuare le commissioni e le eventuali tasse, aggirare i tassi ufficiali di cambio ed eludere le regolamentazioni di tipo governativo (per esempio le norme antiriciclaggio). Inoltre, tale modalità evita al mittente problemi relativi al suo status di immigrato, nei casi di clandestinità o non regolarità del permesso di soggiorno. Per quanto riguarda il Nord Africa è interessante analizzare nell'ambito dei canali informali il circuito *hawala*, ovvero un sistema finanziario parallelo, spesso caratterizzato dall'assoluta segretezza e dall'assenza di tracce cartolari. Attraverso il sistema *hawala*, il migrante concorda con un banchiere clandestino la commissione ed il tasso di cambio e, a fronte del versamento della somma da trasferire, ha in cambio una ricevuta o un segno (ad esempio un codice alfa-numerico o un simbolo). La presentazione e/o l'indicazione di tale ricevuta/segno ad un corrispondente banchiere, operante nel Paese straniero in cui si vuol far giungere detta somma, consentirà poi il perfezionamento della transazione, senza che si sia neppure verificato il materiale spostamento del denaro. Successivamente, i due banchieri informali opereranno specifiche compensazioni sulla base dei saldi attivi e/o passivi registrati a fronte dei diversi trasferimenti effettuati nel tempo.<sup>24</sup>

Una ricerca del Censis<sup>25</sup> conferma l'importanza dei canali informali:

- il 19,9% afferma di portare la rimessa prevalentemente durante il ritorno in patria – modalità diretta;
- il 21,6% attraverso persone di fiducia;
- il 27,0% utilizza MTO;
- il 19,2% i vaglia postali;
- il 12,3% gli istituti di credito italiani.

<sup>24</sup> Palumbo G. 2010.

<sup>25</sup> Censis, 2005. Sulla base di questionari sottoposti a 803 immigrati residenti in Italia.

Fra i canali formali, in Italia i leader del mercato sono le due Money Transfer Operators (MTO) statunitensi (Western Union e Money Gram), presenti in maniera capillare sul territorio, anche nelle aree agricole dove è forte la presenza di lavoratori stagionali. La ragione di tale successo è spiegabile con la semplicità delle operazioni: per inviare il denaro non è necessario essere titolari di conti correnti bancari o di carte di credito, ma è sufficiente andare in un'agenzia convenzionata con un documento di identità ed il contante. Inoltre, pagando una commissione e fissando la valuta in ricezione, il denaro trasferito può essere ritirato in brevissimo tempo in qualunque punto di accesso del network dei MTO nel Paese di destinazione.

Stime non ufficiali indicano in oltre l'80% la quota di mercato dei trasferimenti in mano a tali operatori specializzati.

Nel nostro Paese, secondo al mondo dopo gli Stati Uniti per diffusione di tali servizi di trasferimento, sono censiti ad oggi ufficialmente 28 MTO, registrati in un apposito elenco tenuto dalla Banca d'Italia. Questo dato, tuttavia, risulta assolutamente parziale se si tiene conto, ad esempio, delle ultime indagini della Direzione Nazionale Antimafia e Guardia di Finanza, che hanno individuato ben 410 agenzie di money transfer abusive in piena attività. In questi esercizi, in prevalenza rivendite di tabacchi, ricevitorie del lotto, phone center e internet point, sono state eseguite 280mila operazioni per 88 milioni di euro, tutti trasferiti all'estero senza verifiche e controlli.<sup>26</sup>

Per quanto riguarda le Poste italiane, che rappresentano l'8% del mercato dei canali formali<sup>27</sup>, esistono tre tipi di prodotto: Vaglia internazionale, Eurogiro e Money Gram (che opera in convenzione).

Le banche italiane, la cui quota di mercato in Italia è stimata in appena il 6% del totale dei canali formali,<sup>28</sup> hanno mostrato sinora un interesse limitato al mercato delle rimesse. I bassi margini sulle singole operazioni e lo scarso grado di internazionalizzazione della maggior parte degli istituti di credito italiani hanno inciso sul modesto impegno. Il servizio di invio di denaro viene offerto da tutti gli operatori bancari e alcuni lo offrono a costo zero per attirare la clientela migrante e portarla ad utilizzare altri prodotti e servizi, ma in generale, il servizio non è concorrenziale rispetto a quello offerto dagli MTO a causa della lentezza, dell'assenza di informazioni sull'effettivo costo finale e della scarsa prossimità ai ricettori nel Paese di origine. La variabilità e indeterminatezza dei costi di invio, che si differenzia non solo per singolo Paese, ma anche per istituto, è legata all'esistenza o meno di specifici accordi interbancari. C'è da segnalare, tuttavia, un recente aumento del tasso di utilizzo dei servizi bancari da parte dei migranti che può essere attribuito a una serie di fattori, tra cui i processi di regolarizzazione dello status e di integrazione economica, l'uso da parte dei datori di lavoro per il pagamento degli stipendi, la crescente consapevolezza da parte delle banche in relazione alle specifiche esigenze dei migranti e alla domanda di prodotti.<sup>29</sup> Ampliando lo sguardo sulle banche, una fondamentale distinzione rispetto

<sup>26</sup> Palumbo G. 2010.

<sup>27</sup> Fondazione Giordano dell'Amore – Fondazione Cariplo. 2007

<sup>28</sup> Fondazione Giordano dell'Amore – Fondazione Cariplo. 2007

<sup>29</sup> Microfinanza, 2010.

agli MTO è il valore aggregato che potenzialmente possono offrire all'emigrante. Infatti, oltre ai servizi di semplice trasferimento offerto dai MTO, le banche, anche in Italia, stanno cominciando a creare dei servizi rivolti al risparmio che permettono di investire nel proprio Paese d'origine. La bancarizzazione ha, difatti, un impatto più vasto sui clienti di quanto non ne abbia il canale MTO, in quanto aiuta i soggetti ad acquisire consapevolezza delle varie opportunità di investimento finanziario con conseguente miglioramento dell'efficienza economica dell'impiego dei risparmi, che potranno così anche favorire la crescita nel Paese d'origine. Un canale del tutto nuovo sta trasformando lo scenario delle rimesse nel mondo intero e, in particolare, in Africa. Si tratta del Mobile Money Transfer (MMT), un sistema di trasferimento del denaro economico e rapido, che sfrutta la rete dei telefoni cellulari. Questo servizio, nato nel 2007 con M-Pesa in Kenya<sup>30</sup>, permette l'invio di un esatto ammontare a qualsiasi altro utente di telefonia cellulare. Il destinatario, poi, può ritrasformare il credito ricevuto in denaro contante presso qualsiasi agente in tempi ridottissimi.

Al momento questo canale è utilizzato prevalentemente per i trasferimenti domestici, in quanto tra le cause che ne limitano la diffusione transnazionale ci sarebbero i problemi legati al controllo antiriciclaggio e antiterrorismo. Un altro limite, al momento, è anche la carenza di adeguamento tecnologico da parte degli istituti bancari e la diffidenza da parte dei potenziali clienti verso uno strumento del tutto nuovo. In generale, la sperimentazione di nuove tecnologie come la telefonia o internet, la diffusione di ATM e POS anche in aree rurali, la diffusione di carte prepagate<sup>31</sup> anche per il trasferimento di denaro sono tutti canali che se sviluppati avranno importanti ripercussioni anche nel mercato delle rimesse. Questi, infatti, possono contribuire all'esigenza di ridurre dei costi di invio delle rimesse, oltre che diminuire il ricorso alla liquidità.

## 5. Costo e canali delle rimesse

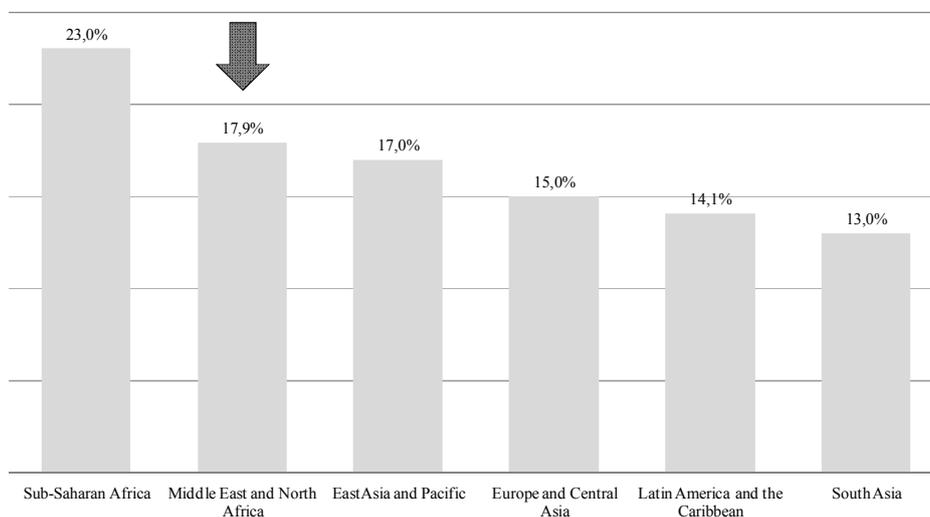
Tra le linee prioritarie di azione per sostenere il processo di valorizzazione delle rimesse, particolare attenzione è data alla riduzione del costo di trasferimento del denaro, affinché si determini un incremento della somma netta che giunge nel Paese d'origine. I grandi cambiamenti in atto attraverso l'uso di canali innovativi, l'incremento della competizione e della trasparenza nel mercato e l'approccio verso una maggior tutela delle rimesse del migrante hanno prodotto una riduzione dei costi legati all'invio delle rimesse. In base ai dati forniti dal World Bank Remittance Prices

<sup>30</sup> Vodafone, attraverso la controllata Safaricom, ha lanciato nel 2007 un servizio bancario su telefoni cellulari chiamato M-Pesa, che ha raggiunto nel 2010 più di 12 milioni di clienti in Kenya.

<sup>31</sup> Le carte prepagate (circuiti, VISA e VISA Electron, Cirrus Maestro, MasterCard) sono acquistate dall'emigrante in Italia e poi spedite ai familiari che ne riscuotono l'importo presso gli ATM in tempi rapidi e con costi competitivi. La scarsa diffusione degli ATM nei paesi di arrivo, in particolare nelle località rurali, è il principale ostacolo di questo strumento.

Worldwide *database*<sup>32</sup>, il costo per inviare la somma di 200\$ è sceso dal 9,8% del 2008 al 8,7% nel 2010. Tuttavia, se si va nel dettaglio, l'Africa rimane il continente verso il quale risulta più costoso inviare denaro.

*Costi medi delle rimesse nel mondo per un importo di 200 \$*



Graf. 12 - Fonte: World Bank Remittance Prices Worldwide database

Tale riduzione è registrata anche nel mercato delle rimesse italiano, come emerge dal sito internet *mandasoldiacasa.it* gestito dal CeSPI e certificato dalla Banca Mondiale,<sup>33</sup> attraverso cui è possibile monitorare l'andamento del costo di invio delle rimesse dall'Italia verso i paesi di origine dei migranti. Nel periodo monitorato (ottobre 2009/febbraio 2011) il costo totale di un invio di 150 euro dall'Italia verso le 14 destinazioni rilevate si è ridotto di quasi un punto e mezzo percentuale: dal 9% al 7,7% dell'ammontare inviato. Il monitoraggio di tre importi differenti (150€, 300€ e 1.000€) mostra che per valori maggiori il costo totale della remessa si riduce, passando dal 7,7% per l'invio di 150€ al 2,1% per l'invio di 1.000€. Inoltre, il costo dell'invio diminuisce anche se si accetta che la remessa arrivi a destinazione in tempi più lunghi, difatti se la ricezione di 150€ avviene nello stesso giorno il migrante paga oltre il 7% dell'importo che invia, mentre se il denaro è ricevuto dopo 4 giorni il costo totale si

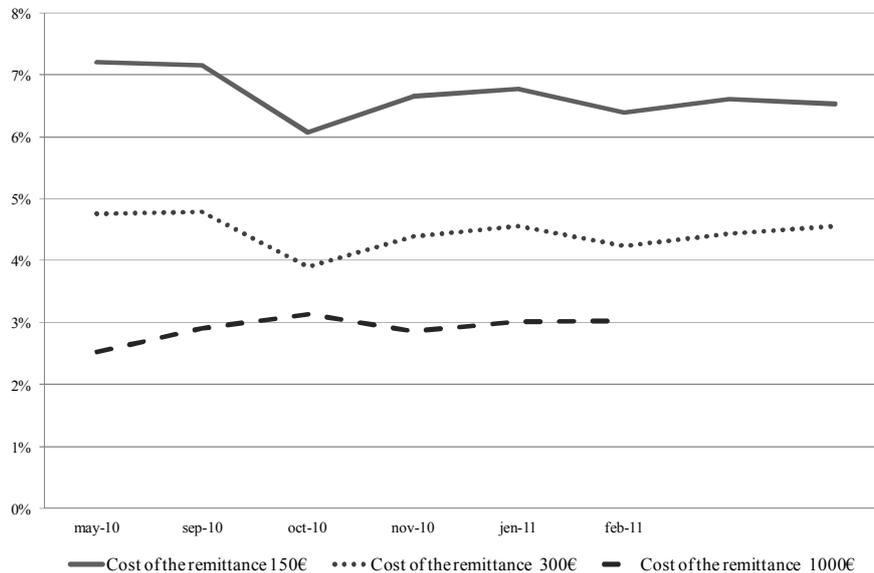
<sup>32</sup> Al fine di promuovere gli obiettivi di maggiore trasparenza, protezione dei consumatori e di stimolo alla concorrenza sul mercato, la World Bank ha creato un sito internet diretto a raccogliere e confrontare informazioni sul costo di invio del denaro nel mondo.

<sup>33</sup> Dall'esperienza del database creato dalla World Bank, scaturisce il sito italiano per la comparazione dei costi di invio delle rimesse al fine di favorire la trasparenza e stimolare la competizione del mercato.

riduce al 3% dell'importo. Il decremento dei costi di invio ha riguardato soprattutto gli MTO, che offrono servizi più veloci, ma con prezzi superiori rispetto agli altri operatori, infatti inviare 150 euro con un MTO costa in media il 7,3%, mentre con una banca il 5,8%. Le banche risultano più economiche se si inviano importi più alti: per inviare 1.000€ il costo scende a 1,2%, mentre con un MTO si paga il 4,9%.<sup>34</sup> La spiegazione di tale ribasso delle tariffe, soprattutto da parte dei MTO, è da ricercare nella maggiore concorrenza presente nel mercato delle rimesse, essendo aumentato il numero di operatori. Differentemente da quanto avviene sul piano internazionale, i costi delle rimesse dall'Italia verso l'Africa sono inferiori rispetto a quelli per Europa e Asia. In particolare, si evidenzia anche in questo caso una correlazione negativa tra l'aumento delle somme di denaro oggetto del trasferimento e costo in percentuale. Difatti, ad esempio, per inviare 150€ in Africa si affronta il 7,42% (dato gennaio 2011), nel caso di 300€ il costo scende al 5,72% (dato gennaio 2011).

Purtuttavia, i dati indicano un anche un incremento dei costi registrati all'interno dei corridoi africani di un quarto di punto percentuale (0,23) sui 150€ e di più di un punto percentuale (1,27) rispetto ai 300€<sup>35</sup>.

*Costi medi delle rimesse dall'Italia*

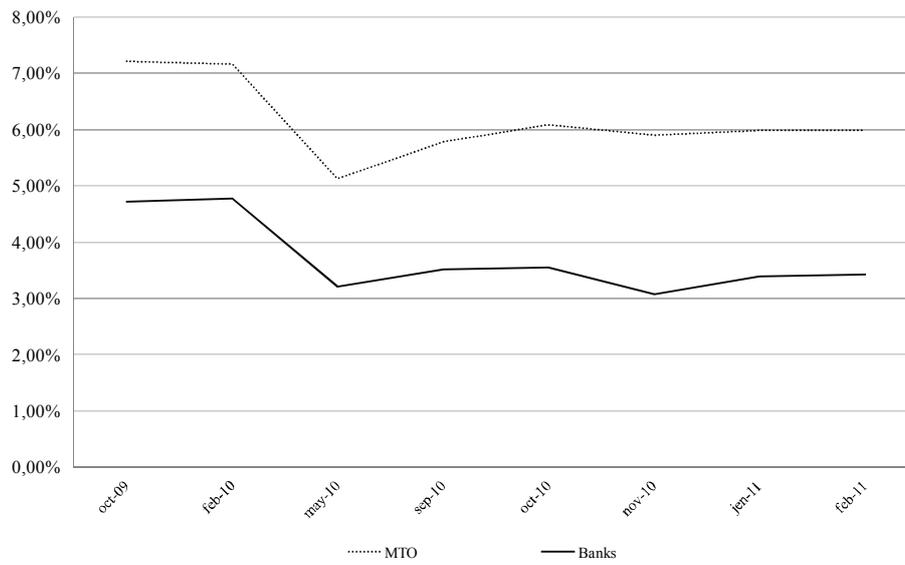


Graf. 13 - Fonte: elaborazioni autore su dati [www.mandasoldiacasa.it](http://www.mandasoldiacasa.it)

<sup>34</sup> D. Frigeri, 2011.

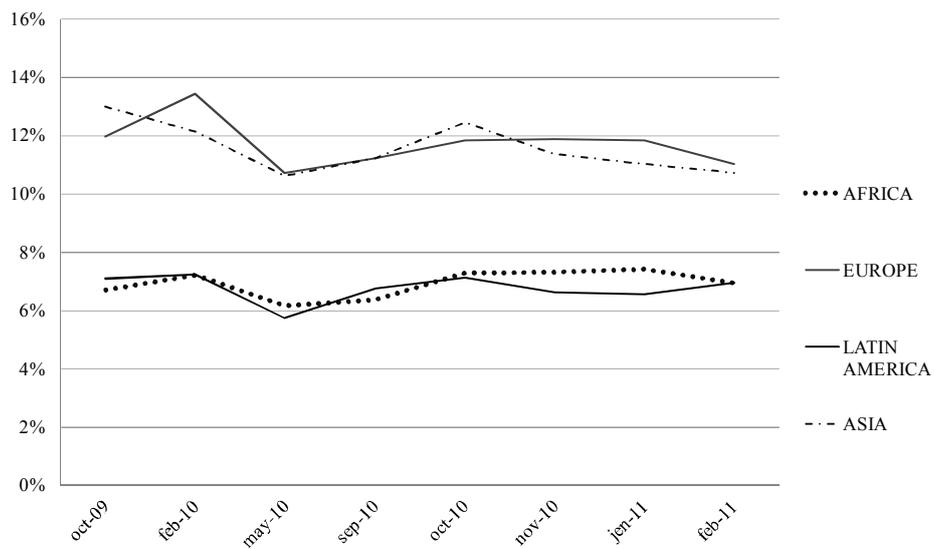
<sup>35</sup> Si precisa che nell'analisi dei corridoi l'unico stato appartenente all'area nordafricana è il Marocco, mentre gli altri corridoi africani presenti nel database di [www.mandasoldiacasa.it](http://www.mandasoldiacasa.it) sono Senegal, Costa d'Avorio, Ghana e Nigeria, appartenenti quindi ad altre regioni.

*Costo delle rimesse dall'Italia per canali formali*

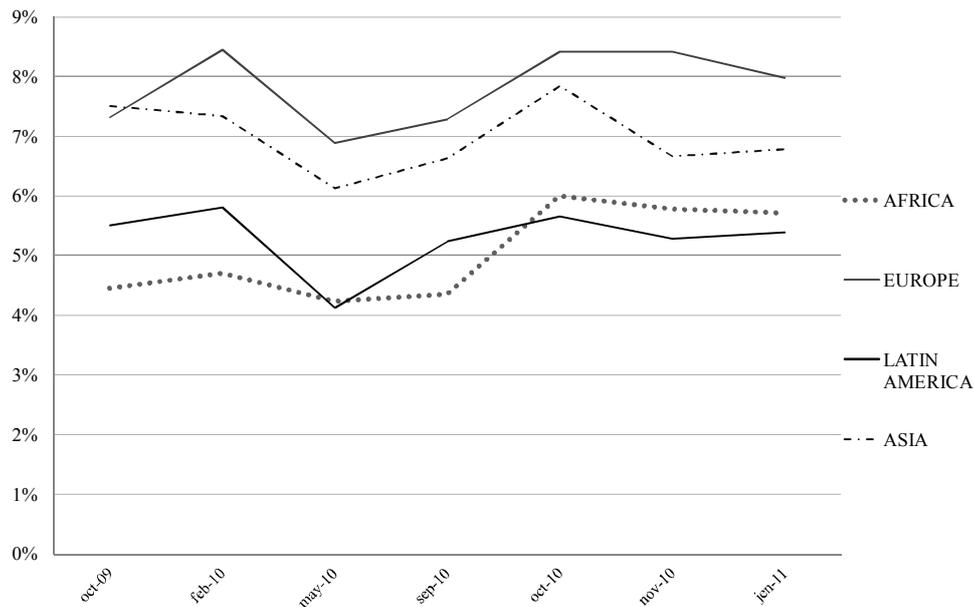


Graf. 14 - Fonte: elaborazioni autore su dati [www.mandasoldiacasa.it](http://www.mandasoldiacasa.it)

*Costo totale medio ponderato delle rimesse dall'Italia:  
dettaglio per continente (150€)*



Graf. 15 - Fonte: elaborazione CeSPI dal sito [www.mandasoldiacasa.it](http://www.mandasoldiacasa.it)

*Costo totale medio ponderato delle rimesse dall'Italia: dettaglio per continente (300€)*Graf. 16 - Fonte: elaborazione CeSPI dal sito [www.mandasoldiacasa.it](http://www.mandasoldiacasa.it)

Questi dati, pur nella loro parzialità possono dare un quadro attendibile dei costi effettivi. Soffermandoci sul Marocco, sia relativamente all'importo del trasferimento di 150€ che di 300€, si registra, dal 2010 al 2011, un incremento consistente dei costi delle rimesse, di oltre un punto percentuale nel primo caso e di oltre due punti nel secondo. A tal proposito, mettendo a confronto i dati a disposizione sull'ammontare delle rimesse inviate dall'Italia verso il Marocco con i costi qui rilevati, si identifica una correlazione tra l'aumento delle rimesse tra l'ottobre e il novembre 2010 e l'aumento dei costi nello stesso periodo.

*Costo medio percentuale delle rimesse dall'Italia al Marocco*

Morocco	oct-09	feb-10	may-10	sep-10	oct-10	nov-10	jen-11	feb-11	Total difference
150 €	6,11%	6,84%	5,98%	6,24%	8,46%	8,30%	8,53%	7,74%	1,63%
300 €	4,42%	4,70%	4,29%	4,49%	7,53%	6,78%	7,06%	6,59%	2,17%

Tab. 8 - Fonte: elaborazione CeSPI dal sito [www.mandasoldiacasa.it](http://www.mandasoldiacasa.it)

Per quanto riguarda i prodotti di Poste italiane:

- Il vaglia internazionale è attivo in numerosi paesi europei ed extraeuropei e non richiede la titolarità di un conto postale o bancario. Questo mezzo di invio non ha costi particolarmente elevati (le tariffe variano in relazione all'importo che si vuole inviare e vanno da un minimo di 3,25 euro ad un massimo di 5,16 euro),

ma i tempi di trasmissione sono meno competitivi rispetto a quelli dei MTO (7-10 giorni).

- Il money transfer Eurogiro, leggermente più caro del vaglia, ma più veloce (3-4 giorni), è limitato ad operatori bancari e postali di pochi paesi (per il Nord Africa solo Marocco e Tunisia, limitatamente ad alcune modalità).
- Il prodotto Money Gram permette il trasferimento di denaro in tempo reale, a tariffe, tuttavia, decisamente superiori, che variano non solo in base all'ammontare inviato, ma anche del Paese di destinazione. Ad esempio per inviare 100€ in Marocco si spendono 5,50€, in Egitto 8€ e in Tunisia 7€. Se lo stesso invio fosse effettuato con il vaglia costerebbe invece 3,25€.

*Costo del servizio Money Gram con Poste Italiane per il Marocco*

Money to send (€)	Commission Money Gram (€)
From 0,01 to 100,00	5,5
From 100,01 to 200,00	10
From 200,01 to 400,00	13,5
From 400,01 to 1.000,00	23
From 1.000,01 to 1.999,99	35

Tab. 9 - Fonte: Poste Italiane spa, foglio informativo decorrenza dal 01/11/2011

*Costo del servizio Money Gram con Poste Italiane per l'Egitto*

Money to send (€)	Commission Money Gram (€)
From 0,01 to 65,00	5,99
From 65,01 to 260,00	8
From 260,01 to 550,00	14,5
From 550,01 to 930,00	21,5
From 930,01 to 1.080,00	28,5
from 1.080,01 to 1.300,00	52
From 1.300,01 to 1.600,00	59,5
From 1.600,01 to 1.900,00	73,5
From 1.900,01 to 1.999,99	83,5

Tab. 10 - Fonte: Poste Italiane spa, foglio informativo decorrenza dal 01/11/2011

*Costo del servizio Money Gram con Poste Italiane per il Maghreb (Algeria, Mauritania, Tunisia)*

Money to send (€)	Commission Money Gram (€)
Da 0,01 a 100,00	7
da 100,01 a 200,00	12
da 200,01 a 300,00	17
da 300,01 a 400,00	19
da 400,01 a 500,00	24
da 500,01 a 1000,00	30
da 1000,01 a 1.999,99	3,5% of money sent

Tab. 11 - Fonte: Poste Italiane spa, foglio informativo decorrenza dal 01/11/2011

Aldilà delle valutazioni riguardanti specifiche aree, c'è da segnalare che la generale riduzione delle tariffe, oltre ad essere collegata ai molteplici cambiamenti in atto nel mercato delle rimesse - crescente concorrenza, migliori garanzie di trasparenza e innovativi strumenti di trasmissione del denaro - è anche il riflesso di un impegno politico internazionale, sottoscritto nel 2009 durante il G8 dell'Aquila sotto la presidenza italiana ed entrato a pieno titolo a far parte dell'agenda del G20. L'iniziativa italiana, denominata "obiettivo 5x5", ha posto per la prima volta a livello internazionale, un impegno significativo e quantificato in materia: la riduzione del costo medio globale di invio delle rimesse dal 10% (valore al 2009) al 5% in 5 anni. In altre parole, con un dimezzamento degli attuali costi di invio delle rimesse, secondo la World Bank si potrebbe generare un incremento netto del reddito annuale dei migranti e delle loro famiglie pari a circa 10-15 miliardi di dollari.

Ciò ha ancor più rilevanza per l'Africa, in quanto il costo medio di invio delle rimesse per questo continente è sensibilmente superiore alla media globale (23% per l'Africa Subsahariana e 17,9% per il Nord Africa e Medio Oriente).

## 6. Conclusioni

L'importanza dei redditi trasferiti dagli emigrati ha portato negli ultimi anni a diverse iniziative volte a massimizzare i benefici che le migrazioni internazionali possono avere sullo sviluppo economico e sociale del Paese d'origine. Il fenomeno delle rimesse ha in sé molte potenzialità per stimolare un processo di crescita autonoma e sviluppo economico e sociale dei PVS, ma i migranti e la diaspora possono diventare agenti dello sviluppo del loro Paese solo se sussistono le giuste condizioni in grado di agevolare il trasferimento del denaro e di moltiplicarne l'impatto attraverso l'impiego delle rimesse e dei risparmi in attività imprenditoriali o collettive.

In questo quadro, un accesso più facile ai servizi bancari è sicuramente auspicabile, in quanto può contribuire attraverso un'adeguata canalizzazione alla valorizzazione delle rimesse e ad una migliore allocazione delle risorse finanziarie. Si sottolinea che per un pieno potenziamento della relazione tra il processo di sviluppo e di inclusione finanziaria è indispensabile il coinvolgimento e il dialogo dei sistemi finanziari in entrambi i paesi - origine e destinazione - e il miglioramento dei canali e degli strumenti finanziari dedicati alla quota di risparmio destinata al Paese d'origine.

Inoltre, una parte ancora molto significativa dei flussi di denaro transita attraverso i canali informali, non permettendo quindi una piena conoscenza del fenomeno e sfuggendo dalla catena del valore risparmio-investimento. Per la parte emersa del fenomeno, si può dire che essa transiti prevalentemente attraverso i Money Transfer Operators, restando anche in questo caso esclusa dal sistema finanziario ufficiale e dalla catena del valore. Le banche risultano essere un canale ancora marginale sia per i trasferimenti del risparmio, causa scarsa trasparenza e elevati tempi dei servizi, sia per i prodotti finanziari rivolti al risparmio del migrante. Prodotti specifici, quali i mutui per acquistare una casa nel Paese d'origine, i conti di risparmio per individuati propositi di spesa nel Paese d'origine (come acquisto di casa, spese di educazione, restituzione di

quote di microcredito riscosso nel Paese d'origine) e l'istituzione di fondi di investimento o l'emissione di obbligazioni legate al finanziamento di specifici progetti di investimento nei paesi d'origine<sup>36</sup>, sono iniziative che potrebbero incrementare l'inclusione bancaria e generare ulteriore valore e sviluppo.

## RIMESSE, FDI E ODA NEGLI STATI DEL NORD AFRICA

North African Countries	2000	2005	2008	2009	2010
<b>ALGERIA</b>					
Workers' remittances and compensation of employees, received (current US\$) (millions)	790	2.060	2.202	2.058	2.044
Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$) (millions)	438	1.081	2.595	2.760	2.291
Net official development assistance and official aid received (current US\$) (millions)	199	346	319	319	..
<b>EGYPT</b>					
Workers' remittances and compensation of employees, received (current US\$) (millions)	2.852	5.017	8.694	7.150	7.725
Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$) (millions)	1.235	5.376	9.495	6.712	6.386
Net official development assistance and official aid received (current US\$) (millions)	1.327	994	1.344	925	..
<b>LIBYA</b>					
Workers' remittances and compensation of employees, received (current US\$) (millions)	9	15	16	16	17
Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$) (millions)	141	1.038	4.111	1.711	3.833
Net official development assistance and official aid received (current US\$) (millions)	13	23	60	39	..
<b>MOROCCO</b>					
Workers' remittances and compensation of employees, received (current US\$) (millions)	2.161	4.590	6.895	6.270	6.423
Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$) (millions)	221	1.620	2.466	1.970	1.241
Net official development assistance and official aid received (current US\$) (millions)	419	691	1.063	912	..
<b>TUNISIA</b>					
Workers' remittances and compensation of employees, received (current US\$) (millions)	796	1.393	1.977	1.964	1.970
Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$) (millions)	752	723	2.638	1.595	1.513
Net official development assistance and official aid received (current US\$) (millions)	222	362	332	474	..

Annex 1 - Fonte: world development indicators - World Bank

<sup>36</sup> Una proposta nuova, lanciata da Dilip Ratha della World Bank, è quella dei Diaspora Bonds, strumenti finanziari per incentivare gli investimenti su progetti di sviluppo nazionali da parte dei connazionali all'estero, attraverso l'emissione di bonds dedicati agli emigrati.

**PARTE TERZA**  
**LE INFRASTRUTTURE NEL MEDITERRANEO:**  
**I TRASPORTI MARITTIMI, LA LOGISTICA E LE RETI ENERGETICHE**



### 1. La centralità del Mediterraneo, tra minacce e opportunità

Il ruolo del Mediterraneo nell'articolato e complesso sistema dei flussi di traffico a scala mondiale è in continua evoluzione. Dalla rivoluzione industriale e fino agli anni Settanta del novecento, il Mediterraneo è stato a lungo relegato in una posizione periferica rispetto ai sistemi portuali-commerciali dei Paesi Nord-Europei (Inghilterra, Germania, Belgio e Olanda) dove l'industrializzazione ha avuto uno sviluppo maggiore. Solo alla fine degli anni novanta la portualità mediterranea si è venuta a trovare di nuovo in una posizione centrale in seguito alle fondamentali modificazioni dell'economia globale. Nella fattispecie, la sempre più forte concentrazione dei centri produttivi nell'area dell'Estremo Oriente-Pacifico e il conseguente spostamento del baricentro dei traffici marittimi internazionali, hanno progressivamente condotto la *trade lane* nord-atlantica in una fase di stagnazione, mentre si è assistito a uno sviluppo della *trade lane* del Pacifico e delle rotte commerciali che si diramano lungo l'asse Far-East/Europa.

Il Mediterraneo è divenuto, di conseguenza, un passaggio "obbligato" per circa il 15% del totale mondiale di traffico merci, influenzando consistentemente il traffico portuale e i nostri indicatori economici riguardanti l'import e l'export e quindi richiedendo alle nostre infrastrutture grandi trasformazioni contestuali ad un aumento di efficienza e di qualità dei servizi. Tuttavia, anche alla luce della crisi economico-finanziaria mondiale del 2008-2009, sono venuti a crearsi una serie di fattori che alimentano i timori di una tendenziale riduzione dei transiti commerciali intercontinentali e transoceanici all'interno del bacino del Mediterraneo. Se ne evidenziano, in questa sede, i principali nodi concettuali.

Il differenziale di crescita del PIL tra i principali paesi emergenti dell'Asia, dell'America Latina, del Medio Oriente, del Nord Africa e dell'Africa Sub-sahariana e il mondo occidentale è in aumento (con una media di 5 punti percentuali a favore dei primi). Un clima d'incertezza sul futuro degli scambi Occidente – Oriente, rispetto alle tendenze degli anni pre-crisi, è rappresentato dal significativo rafforzamento dell'ASEAN (Association of South-East Asian Nations) a seguito del recente accordo per la creazione di una grande area di libero scambio tra i membri dell'ASEAN e la Cina, e a cui in prospettiva dovrebbe aderire anche l'India. La Deutsche Bahn ha in progetto un collegamento merci giornaliero tra la Germania e Shanghai attraverso la Transiberiana.

Negli ultimi anni il fenomeno della pirateria all'interno del Golfo di Aden è in forte crescita e ostacola il passaggio del Canale di Suez. Per la prima volta nella storia dell'uomo, il Passaggio a Nord-ovest e il Passaggio a Nord-est sono entrambi navigabili: il Polo Nord, in altre parole, può essere circumnavigato senza bisogno di rompighiaccio; una nave che partisse da Amburgo o da Rotterdam per il Giappone

potrebbe puntare verso Est, sopra la Scandinavia, costeggiare la Siberia, passare lo stretto di Bering ed entrare nell'Oceano Pacifico. L'allargamento del Canale di Panama, previsto per il 2014, potrebbe dirottare gran parte dei servizi che oggi utilizzano il Canale di Suez per toccare i porti del *Northern Range* su servizi *pendulum* che collegherebbero i porti del Far-East, porti Usa della West Coast e porti del Nord Europa. A fronte delle numerose minacce sopra menzionate, esiste, in compenso, un'importante opportunità rappresentata dalle prospettive di sviluppo connesse alle relazioni intra-mediterranee.

Infatti, oltre ad essere un punto di passaggio e di sbarco, il Mediterraneo deve essere visto come una "cerniera" tra i paesi dell'Unione Europea ed i paesi terzi mediterranei del Nord Africa e del vicino Oriente, dove sono localizzati rilevanti fattori produttivi e dove è in corso una rapida evoluzione del mercato. Data la vicinanza geografica delle sue sponde, il Mediterraneo permetterebbe l'ottenimento di un efficace sistema di trasporto, con economie di scala tipiche del trasporto marittimo, tra i Paesi dell'Unione Europea ed i diversi Paesi in via di sviluppo presenti sulle sponde Est e Sud dello stesso mare.

Un'area di particolare interesse, a causa degli intensi rapporti commerciali con il Mezzogiorno, è rappresentata dai paesi del Nord Africa, generalmente considerati insieme agli Stati del Medio Oriente con l'acronimo "Mena" (Middle East and North Africa). Nonostante la diversità di culture, grado di sviluppo economico e struttura sociale, questi paesi sono accomunati dalla contiguità geografica oltre che da prospettive di grande richiamo per gli investitori (Cina ed India, ma anche Stati Uniti ed Europa).

L'intera regione ha vissuto una notevole crescita economica negli ultimi anni registrando un aumento costante del PIL; nonostante la crisi economica globale, si prevede una ripresa particolarmente veloce<sup>1</sup> dovuta alla grande disponibilità di risorse naturali, ad importanti prospettive di crescita dei consumi, delle infrastrutture e degli investimenti e all'elevata percentuale di popolazione giovane, potenziale prezioso di forza lavoro e intellettuale che potrà contribuire al progresso di questi paesi. Altro mercato fortemente in crescita sembra essere quello del West Africa.

L'incremento del numero di linee marittime che collegano il Mediterraneo con questa regione potrebbe, infatti, rappresentare un segnale che i rapporti commerciali tra le due aree si stiano rafforzando. Un esempio fra tutti è rappresentato dal Gruppo Grimaldi, importante impresa armatoriale che già collega regolarmente l'Africa Occidentale e il Nord Europa, e l'attivazione del nuovo servizio "Mediterranean Express" (MEX). La nuova linea sarà dedicata al trasporto di merce rotabile, container e project cargo e collegherà direttamente i porti di Salerno, Genova, Marsiglia e Valencia con gli scali di Dakar (Senegal), Lome (Togo), Lagos (Nigeria) e Cotonou (Benin) con frequenza ogni 18 giorni. Appare dunque evidente come sia necessaria da parte del nostro Paese una politica sempre più incisiva volta a creare/potenziare infrastrutture logistiche, in particolare portuali, così da consentire alle imprese accessi sempre più efficienti ai nuovi mercati che si vengono a creare; è indubbio che andrebbe

<sup>1</sup> FMI (settembre 2011).

inserita in primo piano una *port strategy* rivolta a rendere il nostro sistema logistico sempre più orientato a sviluppare l'import e l'export marittimo, già indicatori “forti” del nostro Paese come verrà approfondito nei capitoli seguenti.

## **2. Le politiche infrastrutturali dell'Unione Europea: le grandi reti e lo sviluppo dei trasporti marittimi**

Un'efficace proiezione in termini di infrastrutture e trasporti - attraverso i collegamenti tra le Reti Transeuropee di Trasporto, le Autostrade del mare e le reti che gravitano attorno al Mediterraneo - costituisce la via sovrana per cogliere pienamente le opportunità connesse ad un incremento delle relazioni economiche e commerciali intra-mediterranee.

Proprio per tale motivo, il sistema delle infrastrutture e dei servizi di trasporto riveste un ruolo determinante nell'ambito della politica europea di integrazione, attraendo una parte cospicua dei finanziamenti. La Commissione Europea mira a realizzare un migliore accesso territoriale verso i paesi dell'Unione europea e, quindi, a sviluppare una maggiore mobilità di persone e merci secondo gli obiettivi del “mercato unico” e dei principi della “mobilità sostenibile”.

Per lo sviluppo delle TEN-T (Trans-European Networks – Transport), un'unica rete multimodale di corridoi di trasporto che colleghi tra loro i Paesi dell'Unione privilegiando le soluzioni di trasporto intermodale, sono stati finanziati investimenti nell'ordine di centinaia di miliardi di euro.

Eppure, dal 1994 ad oggi, nonostante la Commissione Europea indichi la prospettiva della completa realizzazione di circa il 70% dei progetti entro il 2015<sup>2</sup>, l'Italia non è sembrata beneficiare della suddetta e tanto decantata rete di trasporti trans-europea. Tra ritardi, impedimenti burocratici, ostacoli politici, incapacità amministrative, la maggior parte delle opere restano irrealizzate e, con il passare del tempo, si allontana da una prospettiva di credibilità, facendo riferimento ad un *network* il cui progetto risale agli anni '80 in un contesto di mercato, come visto, in costante e rapida evoluzione.

Uno dei pochi progetti prioritari delle reti TEN-T dell'Unione Europea (Progetto 21), che ha riscosso un notevole successo per la nostra penisola ed il Mezzogiorno in particolare, è rappresentato dalle “Autostrade del mare”. Il suddetto progetto mira al trasferimento del traffico merci dalla strada al vettore marittimo, grazie all'impiego di navi ro-ro che colleghino i Paesi costieri dell'Unione Europea e i Paesi rivieraschi dei mari Baltico, Atlantico, Mediterraneo, Nero e con una estensione attraverso il canale di Suez verso il mar Rosso.

Il ruolo fondamentale della risorsa “mare” assume maggiore chiarezza se si considera che il 90% del commercio internazionale dell'Europa (ma anche il 40% del

<sup>2</sup> Communication Department of the European Commission, MEMO/10/526, “Valutazione intermedia dei progetti del programma pluriennale 2007-2013 per la rete TEN-T”, Bruxelles, 27 ottobre 2010.

commercio intracomunitario) passa per i porti. Le Autostrade del mare sono segmenti di un itinerario che dà continuità funzionale alle reti terrestri e quindi interessano non il singolo Stato membro dell'Unione Europea ma anche tutti i paesi che utilizzano tale servizio. Gli scali marittimi, quindi, assumono una rilevanza notevole nel mercato unico europeo svolgendo un'azione determinante per la competitività dell'intera Unione.

I servizi di Autostrade del Mare hanno fatto registrare, negli ultimi anni, il miglior tasso di crescita rispetto alle altre modalità di trasporto, in tale contesto si può evidenziare che i volumi trasportati (in termini assoluti) con i servizi S.S.S. (Short Sea Shipping) sono però ancora limitati rispetto ai volumi complessivi di merce trasportata o in transito nel Paese. Si rileva, quindi, l'esistenza di un potenziale ancora del tutto inespresso di tale strumento per sottrarre quote di traffico al "tutto strada".

Va ricordato che lo sviluppo dell'alternativa marittima presenta il forte vantaggio di non realizzare grossi investimenti nelle infrastrutture lineari terrestri, completamente assenti in tale modo di trasporto. Si può anche aggiungere, in negativo, la sostanziale latitanza del cargo ferroviario che ha concorso non poco alla conseguente congestione stradale, ovvero la mancanza di strategie di sviluppo del trasporto su ferro di merci a fronte di un orientamento quasi esclusivo all'Alta Velocità passeggeri. In tale quadro risulta ancora più meritevole l'apporto delle Autostrade del Mare alla riduzione delle diseconomie esterne del trasporto su gomma (incidenti, congestione, manutenzione reti e mezzi, ecc.).

Il trasporto via mare produce anche altri innumerevoli effetti positivi: riduzione delle emissioni nocive e di CO<sub>2</sub> generate sulle vie di comunicazione terrestri, maggiore certezza dei tempi di viaggio e minore incidentalità. La prospettiva di una riduzione di tali *esternalità negative* ha spinto il Legislatore europeo e nazionale a formulare programmi di incentivi e finanziamenti al trasporto attraverso le vie d'acqua interne e del trasporto marittimo a corto raggio, comprese le autostrade del mare quali "Marco Polo I" e "Marco Polo II". Tali interventi, seppur con risorse limitate, hanno favorito in questi anni la crescita esponenziale del combinato gomma-mare.

Si stima, inoltre, che lo spostamento di 8 milioni di tonnellate di merci dal trasporto su gomma al trasporto via mare, avvenuto tra il 2007 e il 2009, abbia provocato un risparmio per le imprese di 414 milioni di euro<sup>3</sup>.

### **3. L'Italia come naturale piattaforma logistica nel Mediterraneo**

I fenomeni sopra esaminati e il relativo cambiamento dello scenario internazionale interessano l'Italia, ed in particolare il Mezzogiorno, con la possibilità di sfruttare la favorevole posizione geografica e la consolidata tradizione marinara per assumere il suo naturale ruolo di *piattaforma logistica* al centro del Mediterraneo. E' importante sottolineare, però, che queste potenzialità hanno bisogno di un mercato della logistica

<sup>3</sup> "Le vie del mare portano al risparmio", Osservatorio Logistica del Corriere Economia, Simone Fanti, 27 Giugno 2011.

in grado di trasformarle in un reale sviluppo economico e territoriale. I processi di globalizzazione ed integrazione dei mercati mondiali hanno, infatti, profondamente modificato, ampliandoli, il ruolo e la valenza del settore dei trasporti e della logistica, in un contesto in cui il mercato internazionale del trasporto merci impone strategie orientate alla maggiore produttività e al minor costo di stoccaggio e di trasporto. La logistica si allontana dalla sua accezione di “servizio per l’impresa” per essere sempre più riconosciuta come “settore produttivo”, un comparto dei servizi dotato di struttura industriale, modalità organizzative, caratteristiche operative e dinamiche che si differenziano da quelle delle imprese clienti, per attrarre nuove attività economiche ed intercettare il valore aggiunto associato alla gestione dei grandi flussi di interscambio.

È sempre più necessario quindi inquadrare la politica di sviluppo infrastrutturale del nostro Paese guardando non alla singola opera ma all’opera stessa come anello di una più complessa catena logistica (es. cercando di “lavorare” la merce che arriva nei container e non essere solo canali di transito; sviluppare le forme di trasporto intermodale, potenziare gli interporti; creare distripark).

La Logistica è una componente sempre più importante del sistema economico italiano, che nel 2011 è arrivata a pesare fino al 14% del PIL<sup>4</sup> (7% se si tiene conto della sola logistica “tradizionale”<sup>5</sup>) confermando la dinamica di crescita registrata negli ultimi anni. Tuttavia, la Banca d’Italia stima in 40 miliardi le inefficienze del sistema dei trasporti e della logistica. Una ricerca<sup>6</sup> dell’AT Kearney, svolta per conto di CONFETRA, mostra come l’Italia presenti un peso della logistica sul fatturato superiore alla media europea (20,5% contro il 16%), che si traduce in un extra-costi di filiera, penalizzante per la competitività delle aziende italiane: complessivamente, l’Italia presenta un costo della logistica “tradizionale” maggiore dell’11% rispetto alla media europea, con un aggravio per il sistema stimabile in circa 12 miliardi di euro. Inoltre, il peso del trasporto in Italia sul totale della logistica “tradizionale” è maggiore rispetto agli altri Paesi (73% rispetto alla media del 60% dei 27 Paesi Europei<sup>7</sup>). Gran parte di questi maggiori costi è dovuto allo squilibrio modale a favore del trasporto su gomma e ad una scarsa efficienza delle catene logistiche che non fanno sistema.

Seppure un quadro realistico della logistica italiana mostra ancora carenze e limiti, imprenditoriali e di sistema, esistono, come già affermato in precedenza, anche possibilità di miglioramento e opportunità di crescita nonostante l’approccio alle infrastrutture della logistica sia stato sostanzialmente pubblico: il piano nazionale di creazione di una rete interportuale, finalizzata al trasporto merci e in favore

<sup>4</sup> È stata considerata l’incidenza cumulata di logistica “tradizionale” (trasporto merci, *warehousing*, servizi logistici a valore aggiunto), oneri da immobilizzazione scorte (*inventory carrying*, ossia interessi finanziari generati da immobilizzazione delle giacenze) e “indotto logistico” (logistica per le persone, servizi di prossimità/last mile).

<sup>5</sup> Ci si riferisce alla logistica relativa al contesto manifatturiero e distributivo, che può essere articolata in attività di trasporto, magazzinaggio e servizi a valore aggiunto.

<sup>6</sup> Confetra-At Kearney, “la logistica italiana”, 2011.

<sup>7</sup> R. Giordano, “Il nuovo piano nazionale della logistica 2011-2020: effetti sul territorio”, Ministero Delle Infrastrutture e dei Trasporti Consulta Generale per l’autotrasporto e per la logistica, Verona, 28 febbraio 2011.

dell'*intermodalità* e avente l'obiettivo dichiarato di una più equilibrata ripartizione modale dei traffici, si è rivelato in molti casi non del tutto adeguato alle esigenze delle diverse aree del Paese. Nonostante gli investimenti realizzati, a partire dai consistenti finanziamenti previsti dalla legge 240/90, non solo lo stato dell'arte consta di notevoli ritardi nel completamento delle infrastrutture (le infrastrutture realizzate nel 2010 rappresentavano solo il 50%<sup>8</sup> di quelle previste) ma i dati di traffico non risultano incoraggianti. La quota di merci in transito presso gli interporti italiani è oggi stimata al 4,4%<sup>9</sup> del totale movimentato in Italia. Solo il 25% della merce trasportata su ferro transita per i 18 interporti attualmente operativi (su 29 previsti), che movimentano complessivamente circa 66 milioni di tonnellate di merci l'anno, delle quali il 37% transita tramite *intermodalità*<sup>10</sup>.

Dalla lettura di questi dati sembra evidente che l'obiettivo di incentivare il trasporto *intermodale* gomma-ferro sia in gran parte fallito. Inoltre, l'architettura complessiva dell'interportualità italiana, sconta accentuate differenze dal punto di vista territoriale: le strutture di alcune aree del Nord e del Centro-Nord hanno avuto uno sviluppo nettamente superiore rispetto a quelle, inferiori anche nel numero, del Sud Italia. Il contributo che gli interporti hanno apportato nelle zone in cui la struttura produttiva era già presente e consolidata, e soprattutto inserita direttamente nei corridoi geotrasportistici terrestri transeuropei (in particolare per i flussi ferroviari che in Italia risentono oltremodo della generale scarsa efficienza del sistema ferroviario merci nazionale) è stato determinante.

Gli interporti di Bologna, di Padova, di Verona (in cui si concentra oltre l'80% delle movimentazioni intermodali totali degli interporti italiani), rappresentano un chiaro esempio di come, operando intensamente lungo la direttrice del Brennero in connessione con i porti del *Northern Range* (Anversa e Rotterdam), sia stato raggiunto l'obiettivo di rendere più competitivo il sistema manifatturiero preesistente attraverso un'offerta ampia di servizi di trasporto, di movimentazione e di magazzinaggio delle merci. Risulta, però, altrettanto evidente che mentre al Nord aveva senso un approccio terrestre delle reti volte ai flussi di import-export con l'Europa settentrionale attraverso i valichi, al Sud gli interventi avrebbero dovuto orientarsi maggiormente alla logistica retroportuale rivolta all'"economia del mare" piuttosto che replicare un modello valido per le regioni industrializzate del Nord. Esempi di politiche retroportuali in ambiti defiscalizzati sono riconducibili ai *distripark* olandesi (Rotterdam), francesi (Marsiglia-FoS), Spagna (Barcellona) e alle recenti iniziative dei porti franchi del Nord Africa (Port Said e Tanger-Med Port Free zone).<sup>11</sup>

Il 70% dei porti italiani sono posizionati nel Sud d'Italia mentre la maggior parte delle infrastrutture stradali, ferroviarie e interportuali sono localizzate nel Centro-Nord.

<sup>8</sup> MIIT 2010.

<sup>9</sup> CENSIS 2009.

<sup>10</sup> Ibidem.

<sup>11</sup> Forte E., D'Ambra L., Siviero L., "*Interporti in Italia tra intermodalità e retroportualità: un'analisi di efficienza con frontiera di produzione stocastica*", XIII Conferenza della SIET "Transport systems in the Mediterranean area: infrastructure, competitiveness", Messina, Giugno 2011.

La portualità rappresenta, quindi, un'importante risorsa che il Mezzogiorno dovrebbe meglio sfruttare, soprattutto in considerazione di quanto detto in precedenza riguardo ai mutamenti nei flussi internazionali e intramediterranei. Il successo dello *short sea shipping* (Ro- Ro) o combinato marittimo, cresciuto in Italia del 44% dal 2000 al 2008<sup>12</sup>, testimonia nei fatti quanto la logistica nel Mezzogiorno dovrebbe maggiormente fondarsi sulla co-modalità marittimo-terrestre e sulla prossimità logistica alle attività marittime e portuali. I capitoli successivi mostreranno come la nostra portualità sia ancora un asset del Paese che ha competitività e può dare competitività alle imprese e di come il nostro Paese rivesta nel Mediterraneo un ruolo di primo piano.

Alcuni dei vantaggi della costruzione di adeguate piattaforme logistiche a supporto della portualità potrebbero essere: il decongestionamento stradale delle aree adiacenti ai porti (soprattutto in previsione di un aumento dell'utilizzo delle "autostrade del mare"), l'intercettazione dei flussi di traffico internazionali e la conseguente possibilità di ricorrere al "perfezionamento attivo", ed in generale ad operazioni di "logistica a valore" da effettuare su merci finalizzate alla Ri-esportazione. Riguardo alla "logisticizzazione" dei container in transito, una ricerca<sup>13</sup> di SRM ha calcolato che i container che transitano nei porti italiani senza uscire dalla cinta doganale, cioè senza effettuare stoccaggi o manipolazioni della merce, equivalgono a ben 4,5 milioni di Teu. Ciò si traduce in una forte perdita sia in termini di redditività per l'imprenditoria locale che in termini di benefici per lo Stato, come si evince dalla tabella che segue.

*Il differenziale in termini di valore aggiunto prodotto da un container in transito ed un container "logisticizzato"*

	Revenues	Profit	Benefits for the State	Jobs per 1000 load unit
in transit container	300	20	110	5
logisticised container	2300	200	1000	42

Tab. 1 - Fonte: Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, 2004

Ulteriore sintomo del fallimento della politica dell'*intermodalità* gomma-ferro in Italia è la crisi strutturale e di mercato che negli ultimi anni vive il trasporto ferroviario cargo. Nonostante i benefici della liberalizzazione, tra il 2006 e il 2010 il traffico ferroviario merci è sceso da 68 milioni di treni-km a 42 milioni (-38%) e la quota modale della ferrovia è pari a circa il 6% del totale delle merci trasportate in Italia, pari a meno della metà della media europea<sup>14</sup>. Un reticolo logistico che negli anni '90 contava sul territorio nazionale ben mille scali è stato ridotto, a partire dal 2000, a 450, per passare a 314 nel 2007 fino ai 199 odierni. Secondo Trenitalia cargo<sup>15</sup> le chiusure degli scali-merci, avvenute prevalentemente al Sud, rientrerebbero in un processo di

<sup>12</sup> MITT (2010).

<sup>13</sup> SRM, "Porti e Territorio", Giannini Editore, 2009.

<sup>14</sup> Federmobilità (2009).

<sup>15</sup> Divisione per il trasporto delle merci di Trenitalia.

razionalizzazione conseguente ai numerosi tagli<sup>16</sup> avvenuti nei contributi pubblici che non consentirebbero più l'applicazione dei prezzi, molto al di sotto di quelli di mercato, fino ad ora praticati. Come è evidente, però, queste scelte aziendali mal si conciliano con la necessità (e gli orientamenti di politica pubblica nazionale e comunitaria lo confermano) di spostare gradualmente il trasporto merci anche verso la rotaia.

Le carenze infrastrutturali del sistema logistico italiano risultano ulteriormente penalizzanti per il Mezzogiorno oltre che per l'economia dell'intera penisola e ciò viene confermato dai "vincoli di bilancio" sempre più pressanti al fine di evitare ripercussioni finanziarie pericolose per la stabilità del nostro Paese, soprattutto in un momento di crisi economica internazionale e nazionale. D'altronde, è da sottolineare l'importanza degli investimenti in infrastrutture di trasporto e logistica poiché, nonostante richiedano ingenti interventi, sono un elemento trainante per lo sviluppo del Paese. È auspicabile, quindi, un utilizzo più razionale delle poche risorse pubbliche disponibili nelle direzioni prima indicate ed un maggiore ricorso a forme di finanziamento alternative come forme di partenariato pubblico-privato o capitali interamente privati.

Un'interessante opportunità, approfondita nella seconda parte del presente Rapporto, potrebbe essere il ricorso ai Fondi Sovrani<sup>17</sup> come fonte di finanziamento per l'implementazione di infrastrutture logistiche nel nostro territorio. In generale, i FOS hanno una forte propensione ad investire nei mercati esteri e, storicamente, la metà più ambita è sempre stata l'Europa (soprattutto per quanto riguarda i fondi MENA). La presenza dei FOS nell'economia mondiale è fortemente diversificata ed i settori interessati variano dal campo finanziario a quello infrastrutturale ed industriale. I FOS MENA, ad esempio, prediligono investimenti in imprese di medio-grandi dimensioni, con alti profitti e contraddistinte da una buona visibilità internazionale. Negli ultimi anni, però, sembra emergere la volontà da parte dei governi nord africani o mediorientali di investire in imprese e in settori che siano in grado di apportare benefici, in termini di vantaggi tecnologici o geopolitici, alle economie dei loro stessi territori. Stanno avvenendo dei mutamenti all'interno delle scelte strategiche di molti FOS: dall'impiego delle risorse puramente destinato alla diversificazione delle fonti di rendimento (in origine provenienti quasi esclusivamente dalle esportazioni di poche materie prime, come il petrolio o il gas), al crescente interesse per lo sviluppo economico del proprio Paese attraverso investimenti nei comparti strategici dell'energia e dei trasporti, delle materie prime, delle nuove tecnologie e nel settore immobiliare.

L'Italia, da questo punto di vista, potrebbe essere una metà ideale poiché necessita di ingenti capitali ed ha da offrire un *know how* di alta qualità, una porta d'ingresso ai mercati europei ed una posizione baricentrica rispetto alle rotte degli scambi all'interno del Mediterraneo e del mondo.

In particolare, un'area di forte interesse per gli investitori stranieri potrebbe essere il recupero delle aree retroportuali che presentano un edificato industriale dismesso,

<sup>16</sup> 60 milioni di euro al trasporto merci su rotaia previsto nella Finanziaria 2009.

<sup>17</sup> In seguito indicati come FOS.

numerossime in un Mezzogiorno in cui il fenomeno della deindustrializzazione si è manifestato con maggiore forza. La bonifica ed il rilancio di tali aree, oggi luogo di degrado urbanistico e sociale, costituisce, in prospettiva, una risorsa preziosa per l'economia di territori che affacciano sul mare e sono dotati di porti già inseriti nelle principali correnti di traffico internazionale.

Questi siti rappresenterebbero, infatti, lo scenario ideale in cui far sorgere centri logistici che svolgano non solo attività di logistica tradizionale, come sopra definita, ma anche attività di logistica "a valore" e che, in parte, potrebbero essere adibiti a spazi operativi destinati alla sosta ed alla movimentazione di carichi rotabili accompagnati e non, di supporto al *combinato* gomma-mare. Trasformare un nodo fondamentale della rete di trasporto in un fornitore di servizi logistici, e quindi potenziale fonte profitti, potrebbe costituire un'opportunità interessante per quei FOS che, come si è accennato in precedenza, stanno orientando il loro interesse su investimenti strategici per lo sviluppo dei loro Paesi.

Una profonda evoluzione si è determinata nei processi industriali che sono diventati complessi sistemi multilocalizzati. Nuove forme di organizzazione industriale spiegano l'abbandono dell'"economia delle scorte e del magazzino" e la nascita dell'"economia dei flussi".

Le caratteristiche della prima sono di produzione poco diversificata e ciclo lento di rinnovo, nella seconda, invece, si trovano prodotti personalizzati, in molti casi a livello locale presso i mercati di consumo, con un ciclo veloce di produzione e distribuzione che consente il rinnovo frequente di tutti i prodotti. Questa evoluzione comporta la specializzazione delle unità di produzione e di aree vaste di produzione con l'obiettivo di adeguare l'offerta alla domanda con costi di produzione tali da aumentare la produttività e ridurre le scorte attraverso flussi rapidi e regolari, rispettando i tempi di consegna a prezzi competitivi. Il positivo risultato di un posizionamento ottimale contribuisce allo sviluppo di una nuova organizzazione geografica della produzione compatibile con gli obiettivi di mobilità sostenibile e, a livello locale, cooperando ed interagendo all'interno di reti di imprese per ridurre distanze medie ed aumentare il fattore di carico. La globalizzazione "matura" accentua la specializzazione regionale e facilita la concentrazione di imprese in luoghi che offrono vantaggi specifici, come lo sono i poli e centri logistici, gli interporti, i *distripark*.<sup>18</sup>

Il criterio di analisi economica proposto, parte dal presupposto che la promozione, anche attraverso un sistema dedicato di incentivi, della "logisticizzazione" dei processi produttivi concentrati in aree vaste interstiziali con sbocco a mare, rispetto alle grandi conurbazioni, possa essere incardinata in un contesto territoriale definibile Filiera Territoriale Logistica (FTL).

<sup>18</sup> Notteboom T., Rodrigue J.P., "Economic Cycles and the Organizational and Geographical Attributes of Global Value Chains: Is the Pendulum Changing Direction?" Integrating Maritime Transport in Value Chains Workshop, 10-12 June 2009, Montreal, Canada.

La FTL comprende uno sbocco a mare, quale un porto commerciale sia di tipo rinfusiero, sia per merci varie e unitizzate, un retroporto, inteso quale area attrezzata ricavabile altresì da ambiti industriali dismessi e bonificati, da rendere appetibili agli investitori attraverso misure generalizzate di defiscalizzazione, dove possano insediarsi attività di logistica “a valore aggiunto” rivolte prevalentemente all’esportazione o alla riesportazione via mare, dopo aver subito un perfezionamento produttivo attivo.

L’ambito interno al territorio della FTL riguarda gli *inland terminal* o piattaforme logistiche interne, tra i quali vengono inclusi gli interporti, quali strutture plurimodali ed intermodali basate prevalentemente sullo scambio modale ferro-gomma. Tale configurazione della filiera logistica territoriale può sintetizzarsi nel concetto economico di rete-valore (*value network*) incentrata intorno ad una “porta” marittima del territorio per il traffico internazionale (*gateway*).

Politiche di sostegno delle FTL dovranno incentivare pertanto i processi di “logisticizzazione a valore” delle merci, ispirati ai concetti della Logistica economica, volti ad incardinare le filiere produttive meridionali in filiere territoriali logistiche lungo processi di ottimizzazione che possano generare risultati positivi su PIL, valore aggiunto, esportazioni ed occupazione. È importante sottolineare come il recente disegno di legge di riforma portuale e di revisione della Legge 84/94, che ha dato il via alla liberalizzazione del settore portuale, vada proprio in tal senso con la previsione e la promozione, tra l’altro, di attività finalizzate al recupero a fini logistico-produttivi di aree industriali dismesse retroportuali ed alla costituzione di *sistemi logistici portuali* quali “luoghi di coordinamento delle attività di più porti e retroporti appartenenti ad un medesimo bacino geografico o al servizio di uno stesso corridoio europeo”.

Le funzioni tradizionali di un centro di distribuzione si stanno estendendo sempre più a varie attività capaci di generare valore aggiunto logistico (VAL). In quelli che vengono definiti *Distribution Centres* localizzati in aree portuali e retroportuali, si sviluppano servizi logistici a valore, aggiungendo a magazzinaggio e distribuzione attività di configurazione del prodotto, assemblaggi “in-transito” di componenti e parti (*merge in transit*), imballaggio, preparazione di documentazione e gestione ordini, servizi di *call-center* per i clienti, controllo di qualità, riparazione e movimentazione di beni “di ritorno” (*reverse logistics*).<sup>19</sup>

<sup>19</sup> Mangan, J., Lalwani, C., “Port-centric logistics”, *International Journal of Logistics Management*, 2008.

*Reti logistiche e relazioni territoriali porto-retroporto-inland terminal*

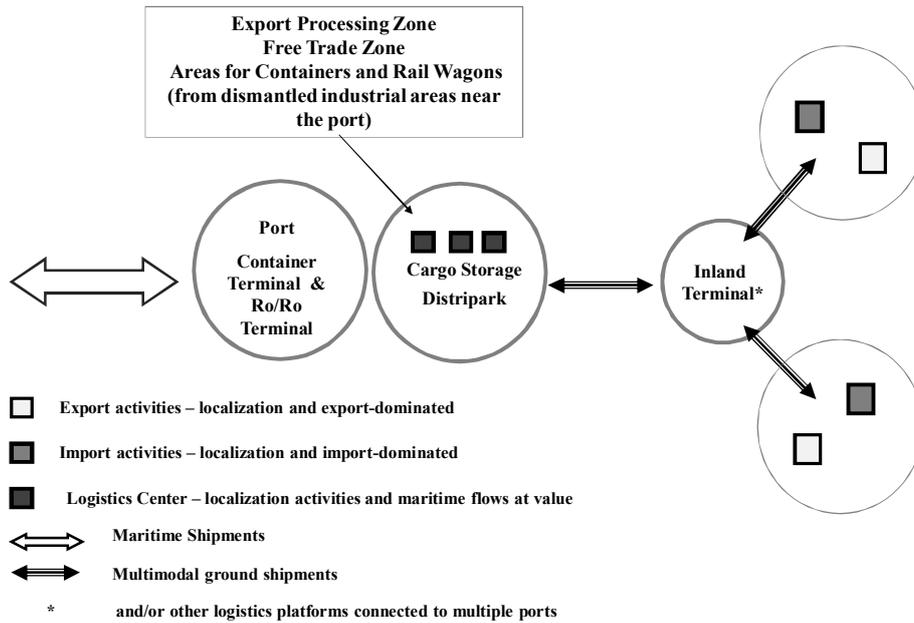


Fig.1 - Elaborazione dell'autore

Punto centrale di un modello di sviluppo basato sulle filiere territoriali logistiche (FTL) è il convogliamento di flussi di produzioni locali di eccellenza e l'attrazione di flussi in entrata (*in-bound*) via mare di semilavorati e beni intermedi prodotti in diverse aree del mondo, per trasformarli in beni di maggior valore attraverso processi innovativi e riesportarli (*export processing*), principalmente con il trasporto marittimo, a livello globale.

È strategico per il loro rilancio economico che nodi infrastrutturali del Mezzogiorno evolvano verso la dimensione di aree logistiche di transito produttivo delle merci, localizzate ed organizzate sul territorio per funzioni gerarchiche. Tali aree dovrebbero non solo realizzare il trasbordo dei carichi da un modo di trasporto all'altro, ma anche sapersi strutturare in vere e proprie piattaforme logistiche, atte a sviluppare e supportare catene di attività attraverso cui generare un valore aggiunto che può tradursi in occupazione, reddito e ricchezza per il territorio.



### 1. Analisi del *transshipment* nel bacino del Mediterraneo

Il capitolo precedente ha dato una prima impressione di quali e quante siano le potenzialità del sistema portuale del nostro Paese, sistema che è di fatto interamente proiettato nel bacino del Mediterraneo e nelle rotte transatlantiche e medio orientali.

Questo saggio ha proprio l'obiettivo di offrire un outlook della dimensione economica ed operativa delle infrastrutture portuali prendendo in esame l'indicatore che per eccellenza è il barometro del nostro stato di salute "marittimo" e, in secondo luogo, offrendo una view dei traffici dei nostri porti. *Highlight* del capitolo è quello di inquadrare questo nostro ruolo nel bacino del Mediterraneo evidenziando, altresì, le direzioni verso le quali appare più opportuno procedere al fine di consentire all'Italia di trarre vantaggio dall'intensificazione dei rapporti fra le ricche regioni nord europee e le aree mediterranee più periferiche che stanno costruendo il loro sviluppo.

Individuare nuove leve di sviluppo per l'economia italiana è diventato ancora più importante alla luce della crisi e della sua diffusione in tutte le principali economie mondiali che sta modificando le linee guida della competizione a livello internazionale e che sta portando non poche difficoltà al tessuto imprenditoriale del nostro Paese.

Il lavoro prende inizio da un'analisi del traffico container nei porti del bacino del Mediterraneo evidenziando come la geografia del *transshipment* in quest'area stia cambiando a vantaggio degli scali della Sponda Sud.

Il litorale nordafricano e i paesi asiatici del Mediterraneo Orientale rappresentano dunque un elemento di competitività per il nostro Paese nel redditizio segmento del *transshipment* ma allo stesso tempo costituiscono un'opportunità di cooperazione economica. L'obiettivo del rilancio dell'Italia quale asse strategico dei traffici all'interno del Mediterraneo, è possibile perché vi sono i presupposti, non solo geografici ma soprattutto commerciali: non va sottovalutato infatti che il nostro Paese è il primo partner commerciale di quest'area. Anche le prospettive future, analizzate poi nel Capitolo VII del Rapporto daranno conferma di quanto affermato.

Il capitolo intende pervenire alla rappresentazione dell'interscambio commerciale marittimo del nostro Paese con i paesi che si affacciano sul Mediterraneo individuando le aree verso le quali c'è maggiore intensità di scambi e le merci interessate.

È stato quindi realizzato un approfondimento sull'andamento dei porti italiani, distinguendo le tipologie di merci e focalizzando l'analisi per macroaree Centro, Mezzogiorno, Nord Est e Nord Ovest.

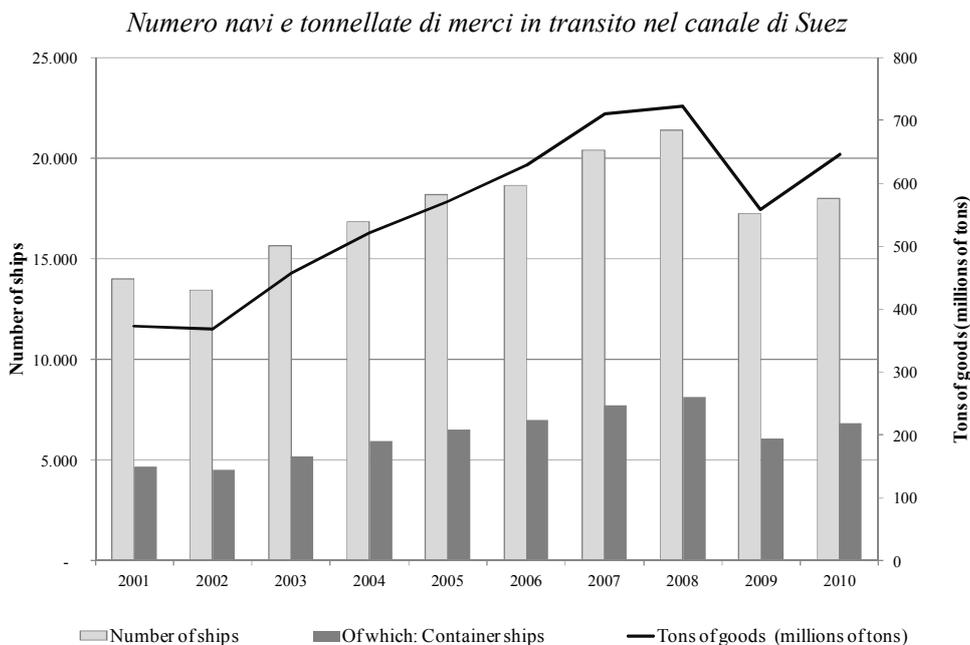
Le relazioni politiche ed economiche dell'Unione Europea con i paesi della sponda Sud del Mediterraneo hanno subito negli ultimi anni una profonda evoluzione. La realizzazione di una zona di libero scambio euro-mediterranea, cioè il progetto ambizioso di eliminare tutte le barriere commerciali e i dazi per assecondare lo sviluppo di una macro regione allargata a 600 milioni di abitanti, appariva come lo strumento più adeguato per accelerare il processo di integrazione delle economie

mediterranee con i paesi europei, anche se i rapporti economici tra le due aree erano e restano asimmetrici. I propositi di pervenire ad accordi precisi entro il 2010 non hanno avuto seguito operativo forse anche per lo scenario che registra la crescente destabilizzazione della regione mediterranea in tutte le sue aree (Balceni, Medio Oriente, Maghreb). Il termine è quindi stato prorogato al 2012.

Nelle nuove relazioni che si stanno creando tra Europa e Mediterraneo, la posizione preminente dell'Italia nell'interscambio con i diversi paesi che si affacciano sul bacino consente di ripensare il ruolo del nostro Paese come cerniera fra le ricche regioni nord europee e le aree mediterranee più periferiche che stanno costruendo il loro sviluppo.

Nel bacino mediterraneo, che abbraccia 25 Stati di tre continenti diversi, transita il 19% dell'intero traffico marittimo mondiale: circa 1,4 miliardi di tonnellate di merci, delle quali oltre un terzo viene scaricata o caricata in Italia. Il 30% del petrolio mondiale e quasi i due terzi delle risorse energetiche necessarie all'Italia e agli altri paesi europei passano per il Mediterraneo, comprese quelle trasportate dai gasdotti sottomarini.

La crescente rilevanza del Mediterraneo come area di passaggio degli interscambi commerciali mondiali può essere rilevata anche dal grafico che segue nel quale è rappresentato il trend del traffico del canale di Suez, principale porta d'accesso per i flussi di merci provenienti da Est e diretti verso l'Occidente:

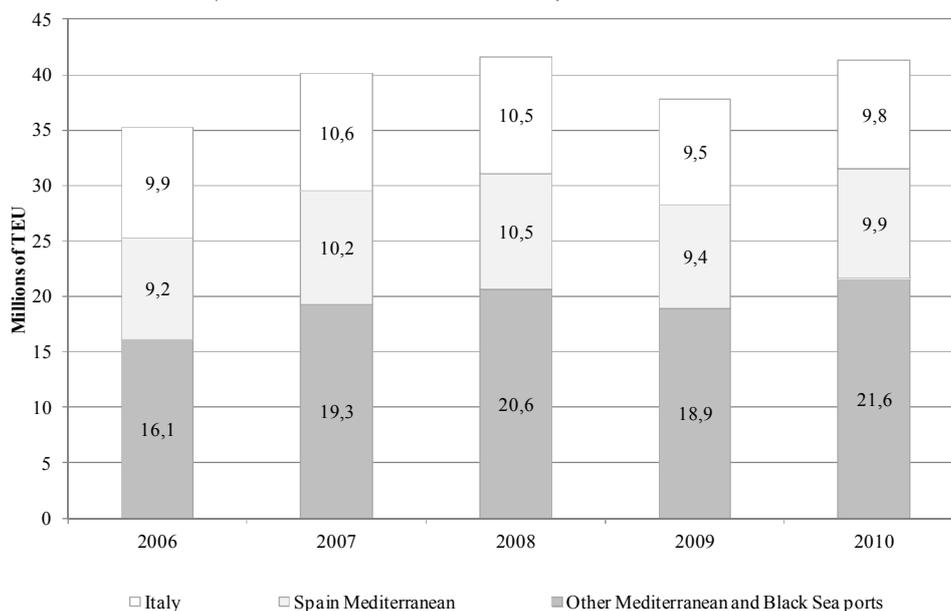


Graf. 1 - Fonte: elaborazione SRM su dati Assoport, 2011

Nel bacino del Mediterraneo sono presenti ben 80 scali di rilevanza internazionale e, dalla seconda metà degli anni 90, si registra un forte sviluppo della portualità nell'ambito del trasporto containerizzato per effetto dell'aumento dell'offerta dei servizi di transhipment e di feederaggio. Proprio con riferimento alle infrastrutture marittime e in particolare per quanto riguarda il mercato del transhipment, i paesi che si affacciano sul bacino del Mediterraneo rappresentano un forte elemento di competizione per i porti italiani ed europei per la rapidità con cui hanno costruito le loro infrastrutture e il costo del lavoro inferiore, che gli consentono di offrire servizi ad elevato valore aggiunto a costi contenuti rispetto ai competitors.

La figura che segue indica l'andamento del traffico container dal 2006 al 2010 nei principali porti del Mediterraneo e del Mar Nero evidenziando il confronto con gli scali dei paesi della sponda Nord: Italia e Spagna.

*Movimento contenitori nei principali porti del Mediterraneo e del Mar Nero (Sbarchi+ imbarchi+trasbordi). Anni 2006-2010*



Graf. 2 - Fonte: elaborazione SRM su dati Assoporti, 2011

La figura mostra come negli anni i paesi della Sponda Sud abbiano guadagnato traffico nel segmento dei container intercettando i maggiori flussi di merci in transito nel bacino del Mediterraneo, mentre sostanzialmente stabile appare la movimentazione nei porti italiani e spagnoli.

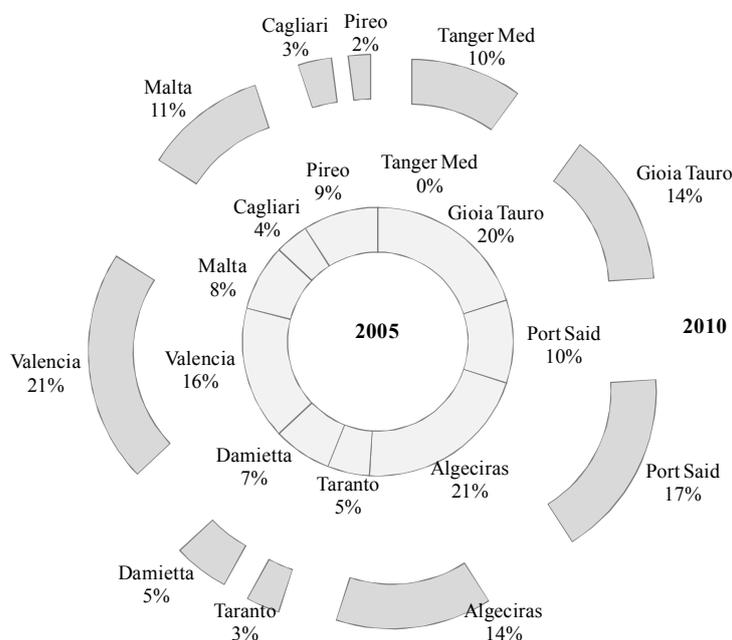
Esaminando nel dettaglio il traffico dei singoli porti hub al 2010, risulta una notevole crescita di quelli non UE con le sole eccezioni di Haydarpasa (-55,9%), Costanza (-46,3%) e Odessa (-11,1%) che registrano una riduzione importante.

Valencia, che occupa la prima posizione per traffico di container nel bacino del Mediterraneo con 4,2 milioni di teu, è l'unico porto europeo che vanta una percentuale di crescita superiore al 60% (+61,1%).

Riguardo ai porti italiani, è Gioia Tauro lo scalo che detiene il primato nazionale e occupa la terza posizione nel bacino mediterraneo, con una movimentazione di 2,9 milioni di teu sostanzialmente stabile rispetto a quella del 2006; non altrettanto può dirsi per gli altri due hub nazionali, Taranto con quasi 582 mila teu e Cagliari con 629 mila, per i quali si rileva una riduzione rispettivamente del 35% e del 16%. Si evidenzia inoltre la buona performance di Napoli che, pur mantenendo la natura di porto polivalente, ha registrato un incremento significativo nel segmento dei container (+20%) raggiungendo i 532 mila teu.

Nel complesso la figura sopra esposta mostra come la geografia del transhipment nel bacino del Mediterraneo stia cambiando rapidamente, a vantaggio dei porti della Sponda Sud. Tale spostamento si evince anche dall'analisi del grafico seguente che mette a confronto le quote di mercato negli hub del Mediterraneo del 2005 e del 2010.

*Quote di mercato negli hub del Mediterraneo. Confronto 2005-2010*



Graf. 3 - Fonte: Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, 2010

I dati di traffico riguardanti l'andamento dei porti di transhipment nel Mediterraneo dimostrano che, nonostante una variazione positiva del 42% tra il 2005 e il 2010 dei container trasbordati in quest'area (da 13 milioni di teu a 18,9), i porti italiani hanno

perso sia quote di mercato sia traffici, passando dal 29% al 20% (da 4,4 milioni di teu a 4 milioni), in favore soprattutto di Tanger Med (+10%), Valencia (+5%), Malta+4%) e Port Said (+7%).

## 2. L'export con l'AreaMed: le opportunità per l'Italia

Il litorale nordafricano e i paesi asiatici del Mediterraneo Orientale (in primis Israele e Turchia) costituiscono soprattutto una opportunità di cooperazione per il nostro Paese in quanto possono rappresentare un importante pilastro dell'interscambio commerciale via mare; numerose imprese italiane hanno investito in quell'area e l'armamento italiano, che ha già a disposizione la seconda flotta mondiale di traghetti continua ad effettuare massicci investimenti in nuove navi che consentono di mettere in campo un'offerta di trasporto capillare: prendendo in considerazione i soli traffici regolari ro/ro merci e/o passeggeri, sono attualmente oltre 450 le partenze settimanali, servite da oltre 100 navi, che collegano porti italiani con altri porti (nazionali od esteri) del Mediterraneo.

Il rilancio dell'Italia quale asse strategico dei traffici all'interno del Mediterraneo, è possibile perché vi sono i presupposti, non solo geografici ma soprattutto commerciali. L'Italia si è confermata nel 2009 il primo partner commerciale della regione precedendo Germania e Francia. Il nostro Paese conta per un quinto (21%) dell'interscambio commerciale complessivo fra l'Ue e i paesi dell'area mediterranea: l'Italia ha esportato per 27 miliardi e importato per 39,2 miliardi per un totale di 66,2 miliardi di euro (44 miliardi nei primi 11 mesi del 2009), cifra appena inferiore alla somma del commercio dell'Italia con Russia, Usa e Giappone.

Il Rapporto nelle sezioni precedenti ha ampiamente mostrato come cooperazione industriale, scambio di know-how, approfondimento dei rapporti finanziari ed interbancari siano alla base di un ulteriore sviluppo delle relazioni economiche dell'Italia con l'area mediterranea.

Di grande interesse diventa quindi l'approfondimento export marittimo del nostro Paese con quelli che si affacciano sul Mediterraneo per individuare quali sono le aree verso le quali c'è maggiore intensità di scambi e i prodotti interessati; l'export, come accennato, rappresenta uno degli indicatori che possono essere definiti "barometro dell'economia" in quanto esprime l'intensità e la vitalità dell'internazionalizzazione delle nostre imprese e, più in generale, la capacità di un territorio di consolidare e instaurare relazioni internazionali. L'analisi aggrega i dati in tre aree: il Med meridionale che raggruppa Marocco, Algeria, Tunisia, Libia, Egitto; Med orientale che raccoglie Israele, Libano, Siria e Turchia e Med adriatico che aggrega Albania, Bosnia-Erzegovina, Montenegro e Croazia.

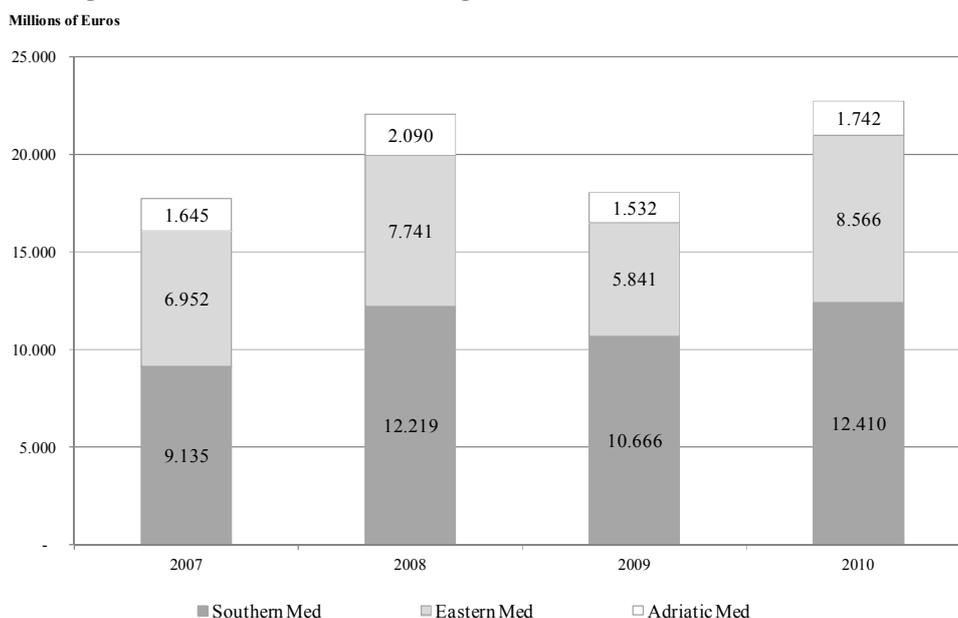
Le esportazioni marittime dell'Italia verso i paesi dell'Area Med costituiscono il 25% dell'export marittimo totale. Dalla figura che segue si evince che i flussi si concentrano soprattutto nel Mediterraneo Meridionale (per il 55% nel 2010); nell'ultimo anno, in particolare, i flussi di merci verso questi paesi sono cresciuti di oltre il 16%, dopo la flessione del 2009, superando anche i livelli del 2008. I principali

paesi “obiettivo” sono Algeria e Tunisia, che insieme sono stati destinatari di circa la metà del valore complessivo dell’export verso quest’Area.

Nel tempo è cresciuto anche il peso dell’export verso il Mediterraneo Orientale (+23,2% tra il 2007 e il 2010); tra i paesi di quest’Area è prevalentemente la Turchia a fare da traino allo sviluppo del traffico. Verso questo Paese, infatti, si è mosso il 60% circa del valore complessivo delle merci esportate nell’Area nel 2010. L’export verso la Turchia, si nota, è cresciuto di oltre il 24% nel quadriennio preso in esame.

Partner commerciali di minor rilievo restano, infine, i paesi dell’Area Med Adriatico tra i quali prevale il ruolo di Albania e Croazia. Va, tuttavia, osservato che, dopo la crisi del 2009, i flussi di merci verso la zona Adriatica sono in ripresa, con un incremento di oltre il 13% nel 2010 rispetto all’anno precedente.

*Export marittimo dell’Italia verso i paesi del Mediterraneo. Anni 2007-2010*

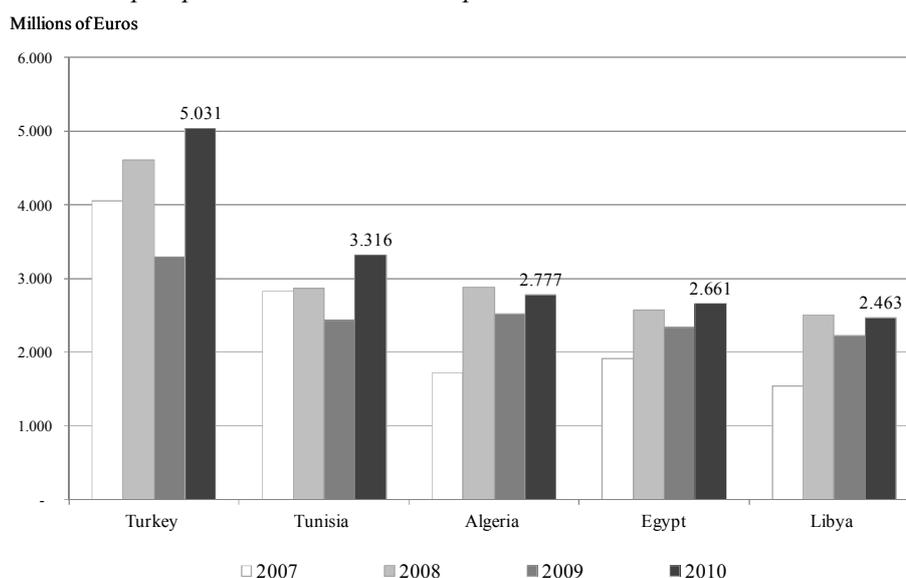


Graf. 4 - Fonte: elaborazioni SRM su dati Coeweb, 2011

Nel dettaglio, a parte la Turchia, i principali paesi «obiettivo» dell’export marittimo si trovano nell’Area *Med Meridionale*.

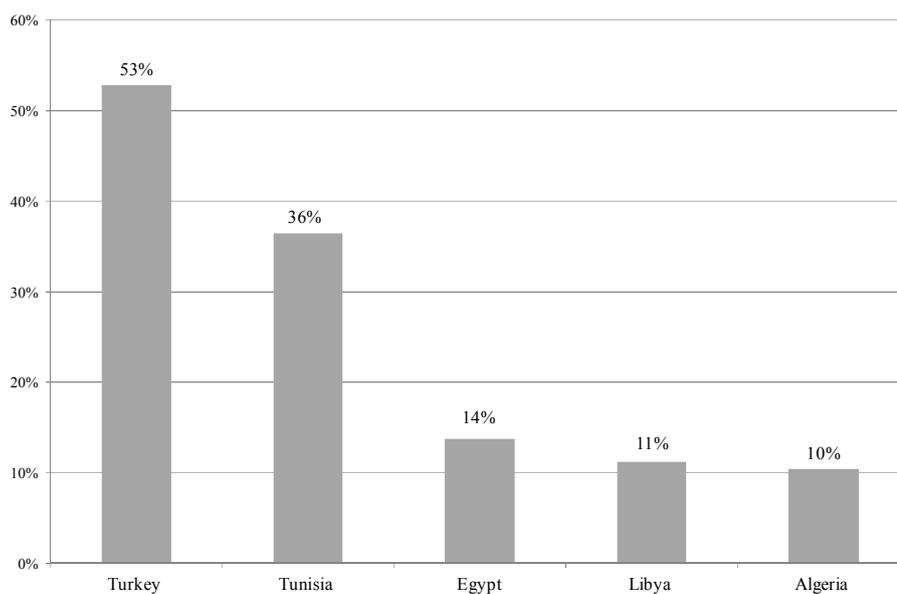
I dati mostrano come tutti i paesi in esame segnano tassi di crescita nei flussi commerciali originatisi dall’Italia tra il 2009 ed il 2010; si va dal +10% dell’Algeria, al +11% della Libia, al +14% dell’Egitto, al +36% della Tunisia, ma è sempre la Turchia a distinguersi con un incremento del 53%.

*Principali paesi "obiettivo" dell'export marittimo italiano. Anni 2007-2010*



Graf. 5 - Fonte: elaborazioni SRM su dati Coeweb, 2011

*I principali paesi "obiettivo" dell'Area Med per tasso di crescita dell'export tra il 2009 e il 2010*



Graf. 6 - Fonte: elaborazioni SRM su dati Coeweb, 2011

Un altro dato da evidenziare, emerso dall'analisi dell'export marittimo verso l'Area Med con il dettaglio delle merci interessate, è legato alla capacità di vendita, da parte dell'Italia, di *macchinari industriali sia generali che speciali*, a riscontro del bisogno di sviluppo e di tecnologia da parte dei paesi di tutte e tre le aree in cui è stato suddiviso il bacino. A seguire, si trovano *coke e prodotti petroliferi raffinati*: in questo caso lo scambio di tali prodotti si spiega in parte con il fenomeno della reimportazione, ovvero si tratta di prodotti prima importati dall'Italia perché destinati a una successiva fase di lavorazione e poi nuovamente riesportati.

Il grafico che segue indica quanto appena esposto:

*Merci esportate per via marittima verso l'area Med. Anno 2010*

AREA	04-Food products, drinks and tobacco products	05-Products from the textile and garment industries, leather and leather products	07-Coke and refined oil products	08-Chemical products and synthetic and artificial fibres; rubber articles and plastic materials; nuclear combustibles	10-Metals; manufactured products in metal, excluding machines and mechanical equipment	11-Machines and mechanical equipment n.c.a.	12-Means of transport	Other
Southern Med	1,6%	8,2%	19,7%	8,8%	13,8%	34,8%	5,4%	7,60%
Eastern Med	3,2%	4,0%	23,1%	14,1%	11,0%	23,9%	12,0%	8,60%
Adriatic Med	6,2%	17,4%	25,4%	13,3%	8,4%	13,5%	5,4%	10,30%

Tab. 1 - Fonte: elaborazioni SRM su dati Coeweb, 2011

### 3. Il traffico merci e passeggeri nei porti italiani

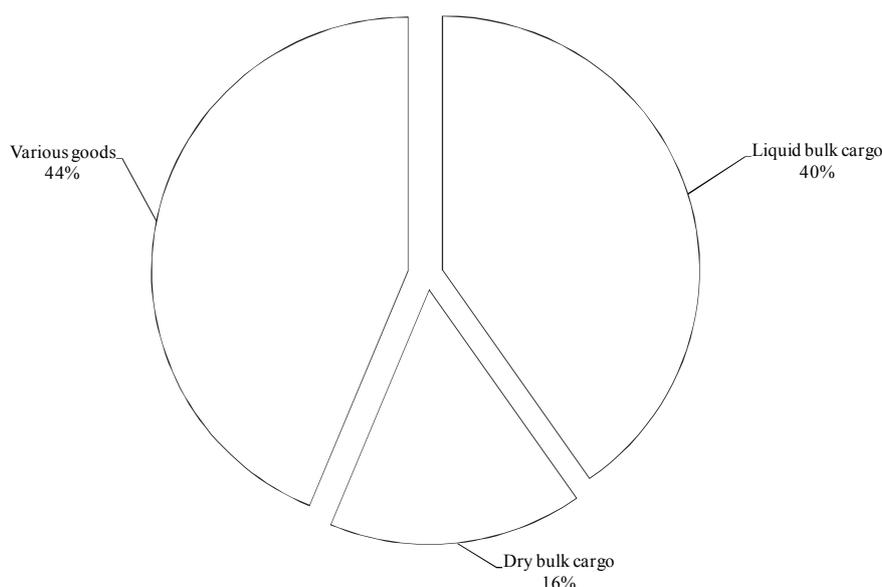
Un altro parametro che indica la dinamicità del sistema portuale e permette di effettuare una valutazione dello stato di salute della nostra economia, soprattutto marittima è rappresentato dal traffico merci e passeggeri; i valori riferiti al 2010<sup>1</sup> mostrano la ripresa rispetto all'anno precedente in tutti i segmenti di traffico merci mentre il trend negativo permane solo per numero dei passeggeri trasportati.

Nel Settore Portuale Nazionale, il volume totale dei traffici ha registrato un incremento pari all'8,4% con 473,4 milioni di tonnellate.

In particolare, il traffico delle merci solide (75,7 milioni di tonnellate movimentate) ha registrato un aumento del 17,4% mentre meno decisi appaiono gli incrementi registrati nelle merci liquide, il cui volume di traffico (190,7 milioni di tonnellate) fa rilevare un 4,9% rispetto al 2009 e nei teus movimentati che con 9,8 milioni hanno conseguito un aumento del 2,5% rispetto all'anno precedente.

Il grafico che segue evidenzia la ripartizione delle tipologie di merce movimentate dai porti italiani nel 2010.

<sup>1</sup> L'analisi si riferisce ai dati dei traffici dei porti disponibili a settembre 2011.

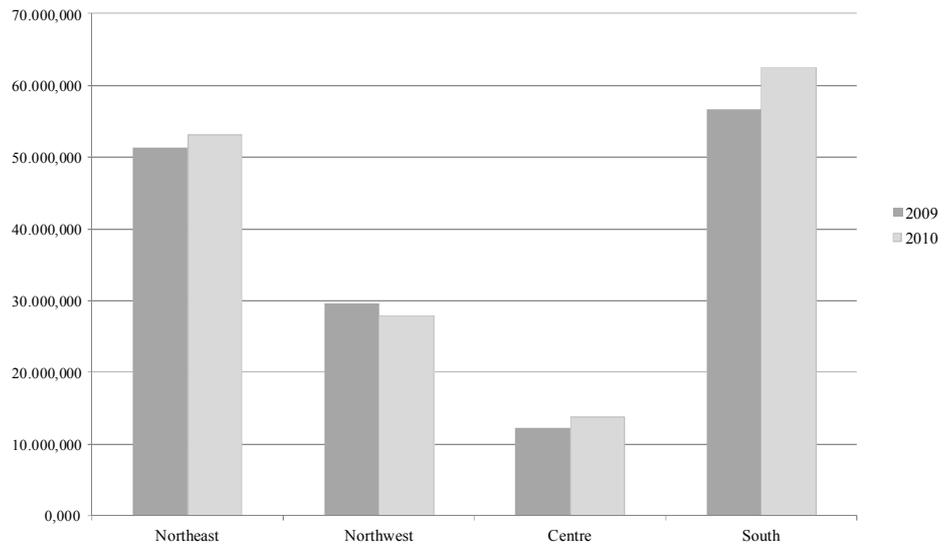
*Ripartizione del traffico merci per tipologia. Anno 2010*

Graf. 7 - Fonte: elaborazione SRM su dati Assoport, 2011

Un moderato calo si osserva anche nel movimento passeggeri con una riduzione di circa il 2,6% rispetto al 2009, per un totale di 47 milioni di unità imbarcate e sbarcate negli scali italiani. I grafici che seguono focalizzano l'analisi su ciascun segmento di traffico mettendo a confronto le macroaree in cui è suddiviso il territorio italiano: Centro, Mezzogiorno, Nord Est e Nord Ovest. Anche nel 2010 è il Mezzogiorno l'area in cui si concentra maggiormente il traffico di merci liquide, con una movimentazione pari a 62,471 milioni di tonnellate e un incremento percentuale di circa 10 punti rispetto all'anno precedente. Questo risultato è dovuto soprattutto alla performance del porto di Augusta che nel 2010 ha movimentato oltre 28 milioni di tonnellate registrando un incremento pari al 10,6%. A seguire c'è il Nord Est con oltre 53 milioni di tonnellate (+3,4%), grazie ai risultati di Trieste, che in questo segmento si conferma il principale scalo nazionale, con oltre 36 milioni di tonnellate.

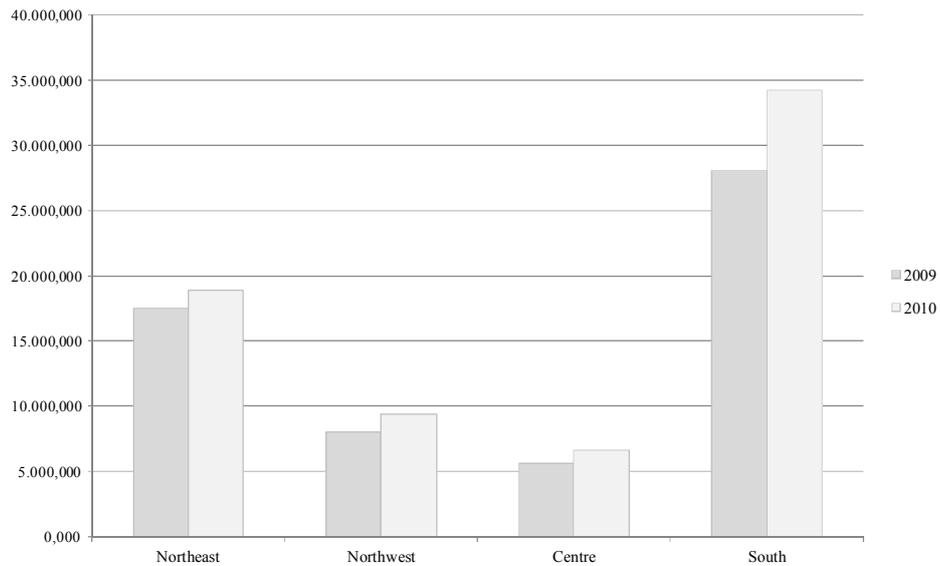
Seguono poi a distanza il Nord Ovest con quasi 28 milioni di tonnellate, l'unica area che registra una flessione rispetto al 2009 (-5,5%), anche per effetto del calo rilevato dal porto di Genova con 19,697 milioni di tonnellate che comunque mantiene la terza posizione nella graduatoria nazionale. Infine il Centro con 13,8 milioni di tonnellate, che registra un incremento importante rispetto al 2009 (+12,5%), anche per la buona performance di Livorno (+24,2%) con oltre 9 milioni di merci liquide movimentate.

*Traffico di rifuse liquide per macroarea (000 Ton). Anni 2009-2010*



Graf. 8 - Fonte: Elaborazioni SRM su dati Assoport, 2011

*Traffico di rifuse solide per macroarea (000 Ton). Anni 2009-2010*

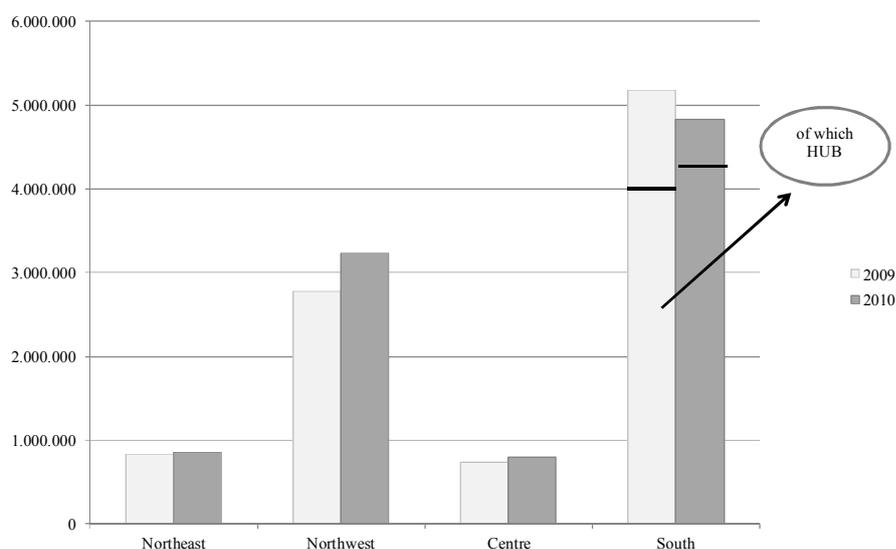


Graf. 9 - Fonte: Elaborazioni SRM su dati Assoport, 2011

Nel 2010 con un incremento del 22% e un volume di traffico di 34,27 milioni di tonnellate, il Mezzogiorno conferma il primato nella movimentazione di rinfuse solide. A tale risultato ha contribuito in misura rilevante la performance di Taranto che con un traffico di 18,138 milioni di tonnellate ha registrato un incremento del 60% rispetto al 2009. Segue il Nord Est, che ha guadagnato 8 punti percentuali rispetto al 2009, registrando la buona performance di Ravenna con 9,76 milioni di tonnellate movimentate (+13,5%). C'è poi a distanza il Nord Ovest che ha recuperato posizioni rispetto all'anno precedente con un incremento del 17% soprattutto per effetto dei buoni risultati ottenuti da Genova che con un traffico di 4,6 milioni di tonnellate ha guadagnato 25 punti percentuali.

Infine il Centro che con un traffico di 6,6 milioni di tonnellate ha registrato un incremento del 18% soprattutto dovuto ai volumi fatti rilevare nel porto di Piombino.

*Traffico di TEUS per macroarea (num). Anni 2009-2010*



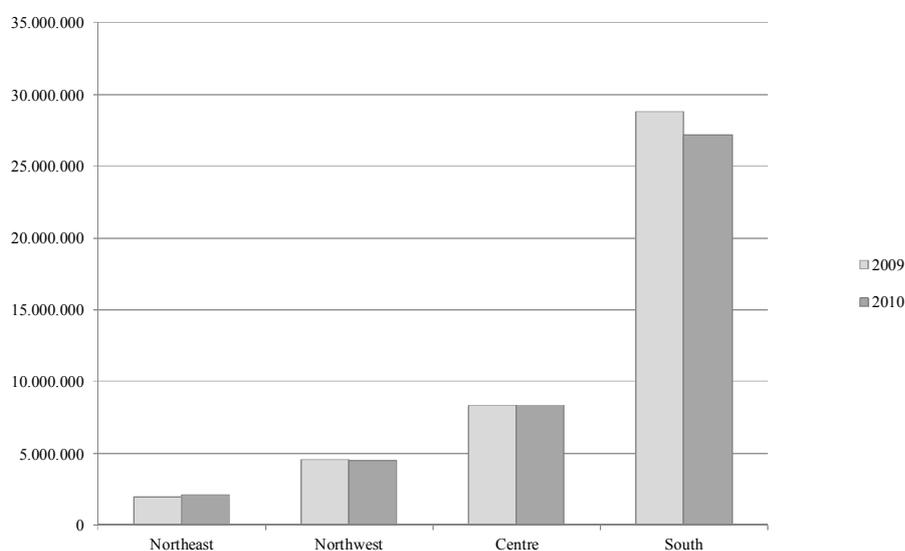
Graf. 10 - Fonte: Elaborazioni SRM su dati Assoport, 2011

Il Mezzogiorno con oltre 4,8 milioni di teus rimane la macroarea in cui si concentra il più elevato traffico di container nonostante una flessione del 6,6%, con Gioia Tauro che si conferma il principale hub italiano con oltre 2,8 milioni di Teus movimentati, sostanzialmente stabile rispetto al 2009. Va segnalata invece la difficile situazione degli altri due hub, Cagliari (576.092) e Taranto (581.936) che hanno mostrato entrambi una flessione del 22% rispetto al 2009. Di contro, il porto di Napoli con un incremento del 3% ha presentato una movimentazione di oltre 532 mila teus e quindi una performance analoga.

Segue il Nord Ovest con Genova e La Spezia che con un volume totale di traffico rispettivamente di 1,7 e 1,2 milioni di teus, si confermano secondo e terzo scalo nazionale in questo segmento. A distanza si trova il Nord Est in cui il traffico di 855 mila teus è distribuito nei porti di Ravenna, Venezia e Trieste.

Infine il Centro che, con oltre 788 mila teus ha registrato un incremento del 7,6% rispetto al 2009, dove il traffico container è in pratica concentrato nel solo porto di Livorno. L'analisi al 2010 dei dati sul traffico dei teus mostra un mutamento della geografia nazionale dei porti che realizzano la movimentazione dei container, che salvo Gioia Tauro, si sta spostando lungo l'arco alto tirrenico. Riguardo alle destinazioni dei container, l'analisi si basa sui dati resi disponibili dalle Autorità Portuali di Gioia Tauro e Genova, i due principali scali italiani nel transhipment: mentre per lo scalo calabrese circa un terzo dei container sono in arrivo o destinati verso il West Med, East Med, North Africa, Balcani, Mar Nero, per lo scalo ligure la % dei teus imbarcati e sbarcati verso il Nord Africa e l'East Med si riduce al 2%.

*Traffico di passeggeri per macroarea (num). Anni 2009-2010*



Graf. 11 - Fonte: Elaborazioni SRM su dati Assoport, 2011

Anche per il traffico passeggeri è maggiore la concentrazione nella macroarea Mezzogiorno che però con poco più di 27 milioni di passeggeri trasportati ha registrato un calo del 5,6% rispetto al 2009 particolarmente accentrato nel porto di Napoli (-14,5%). Seguono poi il Centro, il Nord Ovest e il Nord Est che presentano un andamento sostanzialmente stabile rispetto al 2009.

#### 4. Conclusioni

Il capitolo, sulla base di un'analisi dei traffici dei porti italiani e dell'export verso l'area mediterranea, ha inquadrato il ruolo attuale, le criticità e le potenzialità che il nostro Paese può sviluppare in base alla sua posizione geografica e alle relazioni economiche e commerciali già instaurate con i paesi che si affacciano sul bacino.

Il traffico marittimo rappresenta oggi una parte importante nell'economia dei paesi dell'area Med per i quali la maggior parte del commercio estero avviene proprio per via marittima. E' da osservare che notevoli investimenti sono stati effettuati da tali paesi per incrementare la competitività dei loro porti che via via stanno potenziando i servizi a terra e la funzionalità delle infrastrutture; competitività comunque che gioca anche su fattori come un basso costo del lavoro e tariffe di imbarco e sbarco più basse, nonché su aspetti burocratici più snelli di quelli esistenti in Italia. Sono allo studio ulteriori progetti logistici che tenderanno ad attirare investimenti anche italiani incentivati dalle politiche dei governi dell'area che stanno spingendo per differenziare i capitali esteri, prima vincolati quasi esclusivamente alla Spagna e alla Francia. Tali politiche devono far riflettere sullo spostamento degli asset europei verso i mercati emergenti, di cui l'Africa rappresenta quello con i margini di crescita più elevati.

L'Italia in questo contesto può ricoprire un ruolo da protagonista essendo leader nell'interscambio commerciale con i paesi di quest'area, precedendo Germania e Francia. Il nostro Paese inoltre vanta un sistema portuale cui, in particolare del Sud Italia, fanno capo le reti marittime del traffico container intercontinentale e le reti delle Autostrade del Mare che offrono un reticolo integrato che copre ogni tipo di collegamento necessario e possibile nel Mediterraneo e nel mondo:

- a) la rete delle autostrade del mare, come accennato anche in capitoli precedenti del rapporto, offre un numero consistente di relazioni nazionali che collegano l'Italia al centro e al nord per proseguire poi verso l'Europa continentale; a queste si stanno sempre più aggiungendo relazioni internazionali in particolare verso i Balcani e verso la sponda Nord dell'Africa nell'ottica di agevolare la politica europea di favorire il processo di integrazione euromediterranea sia economico-commerciale che politico-culturale. Particolarmente importanti sono nel Mediterraneo i trasporti marittimi di breve percorso, a causa delle distanze ravvicinate e della scarsità in molte zone di percorsi terrestri praticabili;
- b) la rete dei servizi di linea container internazionali includente i transiti per il Mediterraneo di *carrier* globali ed anche servizi *feeder* ed inframediterranei, costituisce ad oggi un reticolo estremamente articolato e capillare. Nella maggior parte dei porti che operano nel settore container sono presenti terminal multiclente che garantiscono la presenza di numerosi operatori spesso in parziale sovrapposizione tra loro in termini di relazioni e destinazioni. Proprio per questi servizi si registra la forte competizione dei porti della Sponda Sud e del Mar Nero, in particolare dell'Egitto e del Marocco verso i quali si sono rivolti i principali vettori marittimi, a loro volta pressati dalla crisi, attirati da minori costi fiscali e di gestione – salari, tassazione sui vettori, accise su energia e carburanti, tassi di ancoraggio e rimorchio – che hanno determinato un'offerta

a costi bassi. Una contingenza destinata nelle previsioni di medio/lungo termine a risolversi, con il riequilibrio tra domanda e offerta di servizi portuali e con l'introduzione prevista di oltre un centinaio di navi portacontainer di nuova generazione, che porteranno i vettori a scegliere nuovamente porti efficienti seppure a maggior costo relativo, favorendo il riposizionamento competitivo dei porti hub italiani, in grado di offrire ai liners maggiore qualità, efficienza e sicurezza dei servizi.

È evidente l'effetto benefico che l'insieme delle due reti possono garantire agli operatori localizzati sul territorio, in termini di collegamenti disponibili, accessibilità al mercato globale, europeo e mondiale. Le sinergie che possono sorgere dalle due reti in particolare possono generare:

1. un aumento di competitività per il sistema portuale nel suo insieme, quindi, per la sua capacità di realizzare collegamenti sia nazionali, sia internazionali; ciò rappresenta un supporto insostituibile allo sviluppo dell'economia territoriale e dell'interscambio commerciale con l'area Med della quale il nostro Paese è il principale partner commerciale;
2. l'esigenza di incrementare il numero e le dotazioni dei centri logistici intermodali che va combinata con la definizione di una strategia rivolta a potenziare le infrastrutture;
3. un grande sviluppo delle "autostrade del mare", ovvero quella rete che raccorda tutti i porti del Mediterraneo; occorrerà tuttavia nei prossimi anni: eliminare i colli di bottiglia esistenti nei porti che ostacolano il passaggio dal trasporto marittimo a quello terrestre e viceversa; eliminare o almeno snellire i vincoli procedurali e burocratici connessi alla partenza ed all'arrivo delle navi nonché l'imbarco e sbarco delle merci.

## **1. Fattori di competitività portuale nel sistema dei trasporti e della logistica**

Dopo aver analizzato gli scenari attuali di traffico marittimo, questo capitolo si sofferma sulle previsioni mondiali future cui il nostro sistema portuale va incontro, cercando di individuare le variabili che possono rappresentare veri e propri driver per la competitività e gli indicatori economici che impattano maggiormente sull'operatività del porto stesso. La competitività di un porto si sostanzia nella capacità dell'insieme dei soggetti (pubblici e privati) che in esso operano di proporre un'offerta qualitativamente elevata di infrastrutture e servizi, che siano effettivamente in grado di rispondere alle esigenze di mercato, sostenendo efficacemente la concorrenza di altri porti presenti nei differenti contesti territoriali, e che possano costituire, anche in assenza di porti-concorrenti, un fattore fondamentale di sviluppo economico locale e nazionale.

I traffici dunque possono essere attratti da tali infrastrutture se il mercato valuta questi ultimi atti a soddisfare in modo efficace le sue particolari esigenze. Valutare la competitività di un sistema portuale significa quindi verificare che la posizione all'interno dei mercati, le infrastrutture, i servizi, i costi coincidano con i bisogni dei suoi utenti, attuali e potenziali. Risulta peraltro importante al riguardo comprendere il significato da attribuire al concetto di competitività che appare differente se riferito al porto considerato nel suo complesso piuttosto che ai soggetti che operano nei servizi portuali.

Per gli operatori portuali la competitività, coerentemente con il significato generale attribuito a questo termine, deve essere intesa come il possesso di capacità (ossia disponibilità di risorse finanziarie, tecniche ed organizzative) adatte a:

- sostenere un ruolo attivo nel mercato in cui esse operano per difendersi dalla concorrenza degli altri operatori che in esso sono presenti o di nuovi soggetti che in esso vogliono entrare;
- essere in grado di attivare strategie vincenti per penetrare nuovi mercati.

Per quanto riguarda il porto considerato nel suo complesso, con il termine di competitività si vuole intendere:

- la capacità del sistema infrastrutturale portuale di supportare i propri utenti nel sostenere efficacemente la concorrenza all'interno dei rispettivi mercati, approntando quell'insieme di attività che non competono, in termini di responsabilità, i singoli operatori. Tali attività si sostanziano nel mantenimento e nello sviluppo delle infrastrutture; nel garantire la qualità dei servizi pubblici; in un efficace e trasparente "sistema delle regole"; nel coordinamento tra i diversi

operatori portuali per garantire l'affidabilità complessiva delle prestazioni offerte; nella promozione del porto sui mercati;

- la capacità di attuare strategie di sviluppo che rendano il porto soggetto attuatore di politiche trasversali di crescita economica, promuovendo il raccordo con le Autorità Pubbliche locali e nazionali, sia per quel che riguarda le infrastrutture stradali e ferroviarie, sia per il coordinamento più generale con la politica dei trasporti (CNEL, 2004).

I porti sono infatti chiamati a svolgere non soltanto il ruolo di aree di concentrazione di attività materiali e di semplici infrastrutture fisiche del trasporto, ma piuttosto di *gateway* di sistemi territoriali, nei quali la gestione dei flussi di informazione, la fornitura di servizi, la crescente qualificazione logistica, acquistano sempre più rilevanza: porti, quindi, nodi di un ciclo di trasporto che si ri-orienta in chiave intermodale e che diventano fonti di attrazione per nuove realtà, in termini di occupazione, diretta e indiretta, di fatturato prodotto, di valore aggiunto. Porti, ancora, come importanti tasselli nella formazione di piattaforme logistiche, fondamentali allo sviluppo di processi di globalizzazione, a fronte di un ciclo di trasporto che si innerva sul territorio, si articola in reti e si diffonde nelle differenti strutture regionali.

Ulteriori considerazioni riguardano la gestione dell'informazione. I porti tendono a riorganizzarsi come nodi intermodali di un *network* di trasporto, in linea con ambienti produttivi e di consumo complessi, in ragione delle proprie potenzialità relazionali, soprattutto grazie alle nuove capacità di trattamento delle informazioni, agli approcci di *marketing territoriale* e alla qualità delle reti di relazioni.

La crescita sostenuta degli scambi, l'allargamento dei mercati asiatici, l'apertura della Comunità Europea ad Est ed, in tale contesto, le politiche e le strategie di sostenibilità e di sviluppo devono essere orientate e rivolte ad un riequilibrio modale degli scambi, concetti questi, ampiamente richiamati nel capitolo V di questa parte del Rapporto. Tali considerazioni fanno infatti prevedere elevati tassi di crescita dei trasporti via mare, ma soprattutto - per i mercati coinvolti - danno nuova centralità al bacino del Mediterraneo, rispetto ai più efficienti porti del Nord Europa.

L'importanza per il Mezzogiorno di rafforzare la propria posizione all'interno della rete dei collegamenti transnazionali e di consolidare, attraverso gli affacci a mare, il ruolo del territorio nel sistema delle Autostrade del Mare e delle direttrici di traffico europee. Il Mezzogiorno ha peraltro sempre sofferto di una condizione di "periferia" rispetto all'Europa. Una condizione che si è riflessa negativamente sul tessuto delle imprese locali in termini sia di maggiori costi di trasporto, sia di minore disponibilità di servizi di trasporto nazionali e internazionali ed ha inoltre ridotto la capacità di attrarre investimenti esteri dell'intero territorio del Mezzogiorno. Già con lo sviluppo del trasporto mediterraneo di questi anni è infatti cresciuta la quantità e la qualità dei servizi di trasporto marittimo a disposizione delle imprese del sud per raggiungere nuovi mercati, nazionali ed esteri. Più in generale il Sud, grazie alla recuperata centralità del Mezzogiorno nello "scacchiere" dei traffici intercontinentali, può essere considerato quale accesso privilegiato per i flussi commerciali con l'Estremo Oriente verso l'Europa (Siviero, Carlucci, 2010).

Queste tuttavia sono però, in larga parte, ancora opportunità potenziali, specie alla luce dei recenti trend dei traffici marittimi internazionali che hanno risentito della recessione globale del 2009. Per farle diventare effettive occorre investire con maggiore incisività affinché l'intero sistema delle infrastrutture di collegamento e di interscambio per le merci del Mezzogiorno (e non solo la sua componente marittima) raggiunga il livello qualitativo delle regioni europee più avanzate, stimolando così una disponibilità significativamente maggiore di servizi di trasporto di qualità adeguati ai prevedibili nuovi assetti che a livello internazionale vanno delineandosi.

## 2. Previsioni di crescita e struttura del traffico container

Sempre più spesso l'analisi di competitività si avvale di previsioni di traffico che si rivelano necessarie all'elaborazione delle politiche di sviluppo strategico dei sistemi portuali. Numerosi sono gli studi in materia di previsione di traffico merci in ambito marittimo e portuale. Tali contributi includono, e per lo più riguardano, previsioni del traffico container. La containerizzazione ha infatti determinato un notevole incremento di efficienza delle operazioni di movimentazione delle merci, riducendo i costi e i tempi della catena logistica, con positivi effetti in termini di prezzi e flussi commerciali.

Drewry Shipping Consultants (2010) ha formulato previsioni riguardanti il *throughput* portuale di containers delle diverse macro-aree geografiche mondiali al 2015 tenuto conto della crisi mondiale del 2009. Di ciascuna macroarea si analizza l'evoluzione passata della relazione tra la crescita della movimentazione portuale di containers marittimi e la crescita del PIL e della popolazione.

Nella tabella 1 si riportano i dati relativi all'evoluzione osservata e prevista della movimentazione portuale mondiale di contenitori marittimi. Dall'analisi di tali dati emerge che al 2015 la movimentazione portuale mondiale di contenitori dovrebbe essere pari a circa 750 milioni di TEU (incluso i vuoti e il *transshipment*), con una variazione del 43% rispetto al 2008 anno precedente alla crisi globale.

Con riferimento all'Europa occidentale meridionale (*southern range*) nel 2011 è previsto un traffico complessivo attestato sui livelli del 2008 e quindi si prevede il recupero dei traffici sui livelli pre-crisi.

La tabella e il grafico 1 mostrano l'andamento calcolato in relazione alla movimentazione portuale di contenitori marittimi pieni e vuoti nelle principali macro-aree geografiche mondiali nel periodo 2008-2015 (migliaia di TEU, incluso il *transshipment*). In particolare, sulla base dei dati riscontrati nello studio (Graf. 2), la movimentazione portuale di containers nell'Europa Occidentale cresce, tra il 2008 ed il 2015, ad un tasso medio annuo del 2,1% (2,0% nel Nord Europa e 2,3% nel Sud Europa). Tale valore piuttosto contenuto è stato condizionato dal forte calo del 2009 (-16,6%) mentre il tasso di incremento medio tra il 2010 ed il 2015 è previsto del 4,7% (5,1% nel Nord Europa e 4,3% nel Sud Europa).

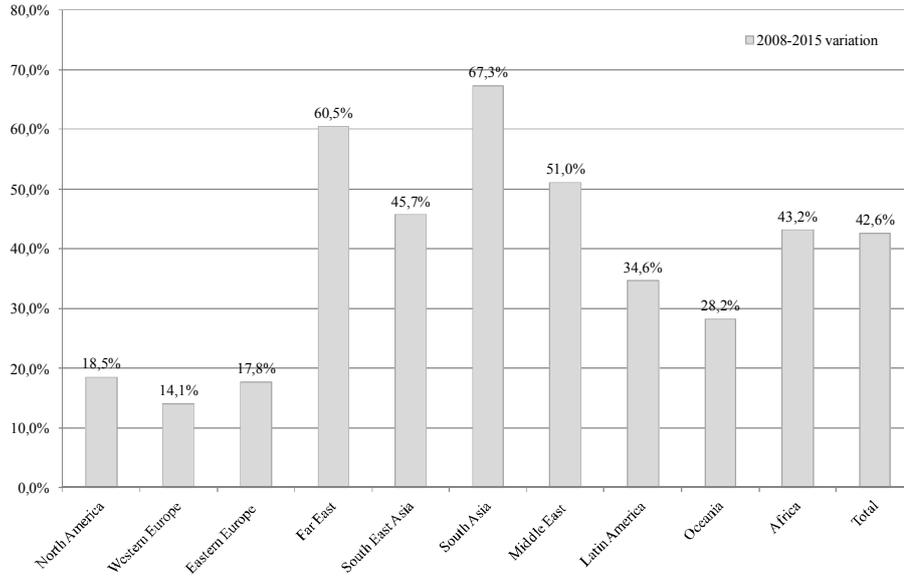
## LE INFRASTRUTTURE NEL MEDITERRANEO

*Evoluzione della movimentazione portuale di contenitori marittimi pieni e vuoti nelle principali macro-aree geografiche mondiali nel periodo 2008-2015 (dati in migliaia di TEU, transhipment incluso)*

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nord America	45.955	39.834	43.460	45.909	48.165	50.233	52.313	54.455
Europa occidentale	91.879	79.420	84.992	89.125	93.231	97.394	101.452	104.828
<i>Nord Europa</i>	<i>56.518</i>	<i>47.443</i>	<i>51.026</i>	<i>53.629</i>	<i>56.307</i>	<i>58.989</i>	<i>61.571</i>	<i>63.744</i>
<i>Sud Europa</i>	<i>35.361</i>	<i>31.977</i>	<i>33.966</i>	<i>35.496</i>	<i>36.923</i>	<i>38.405</i>	<i>39.881</i>	<i>41.084</i>
Europa Orientale	8.010	5.114	6.144	6.853	7.456	8.125	8.754	9.433
Estremo Oriente	195.565	178.350	200.968	221.012	241.221	262.954	286.443	313.794
Sud Est Asiatico	71.304	65.679	73.065	79.284	84.954	90.999	97.074	103.863
Sud Asia	14.790	14.070	15.959	17.727	19.301	21.004	22.823	24.740
Medio Oriente	31.670	31.080	34.384	36.883	39.376	41.920	44.636	47.835
America Latina	37.032	32.996	36.479	38.681	40.757	42.792	46.457	49.860
<i>America Centrale</i>	<i>19.282</i>	<i>17.480</i>	<i>19.184</i>	<i>20.164</i>	<i>21.124</i>	<i>21.777</i>	<i>22.543</i>	<i>24.961</i>
<i>Sud America</i>	<i>17.750</i>	<i>15.618</i>	<i>17.294</i>	<i>18.517</i>	<i>19.532</i>	<i>21.016</i>	<i>22.914</i>	<i>24.899</i>
Oceania	9.296	8.842	9.535	10.116	10.556	10.987	11.447	11.920
Africa	20.784	20.703	22.383	24.036	25.474	26.731	27.995	29.763
<b>Totale</b>	<b>526.285</b>	<b>476.088</b>	<b>527.369</b>	<b>569.626</b>	<b>610.491</b>	<b>653.139</b>	<b>699.394</b>	<b>750.491</b>

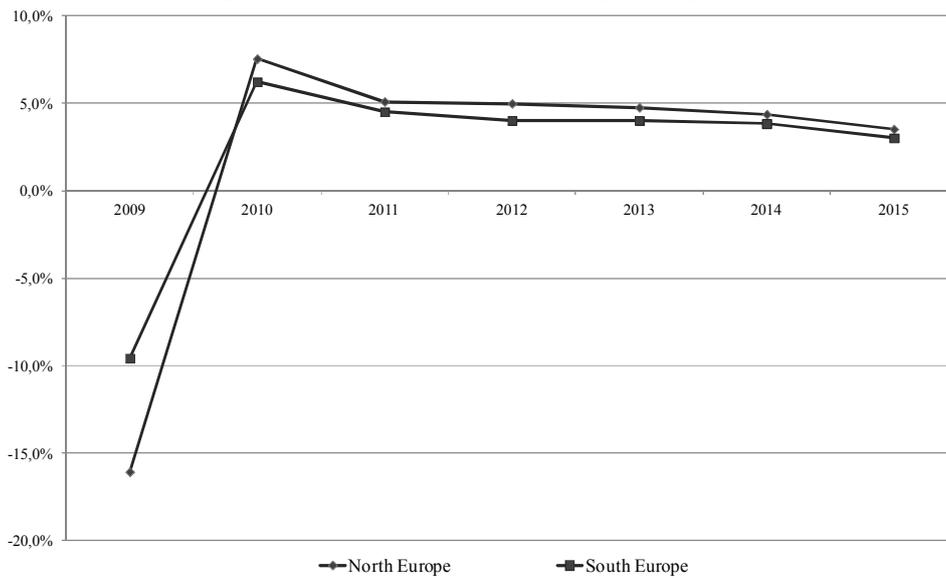
Tab. 1 - Fonte: Drewry Shipping Consultants, 2010

*Variatione percentuale della movimentazione portuale di contenitori pieni e vuoti nelle principali macro-aree geografiche mondiali nel periodo 2008-2015*



Graf. 1 - Fonte: elaborazione su dati *Drewry Shipping Consultants*, 2010

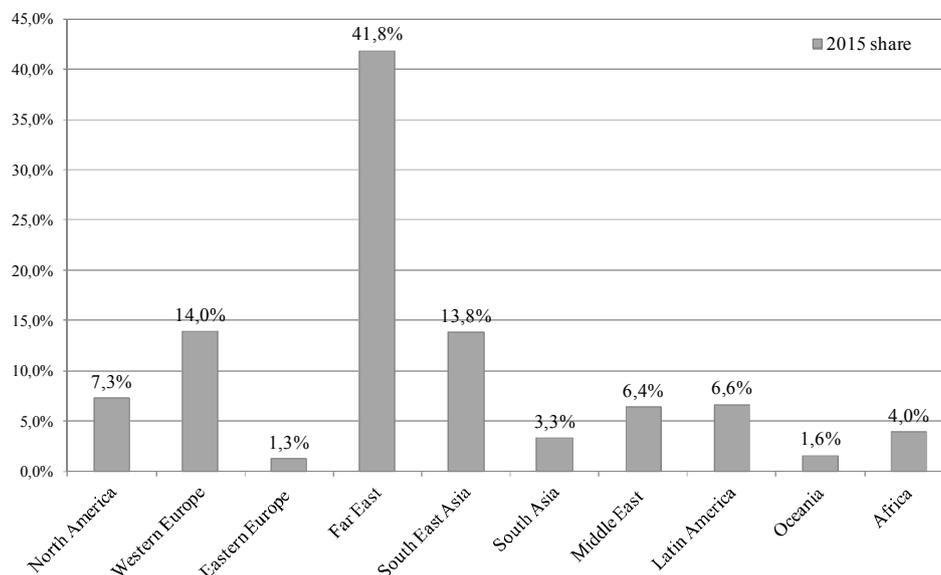
*Variatione percentuale annuale della movimentazione portuale di contenitori pieni e vuoti nell'Europa Occidentale (Nord e Sud Europa) nel periodo 2008-2015*



Graf. 2 - Fonte: elaborazione su dati *Drewry Shipping Consultants*, 2010

Il Graf. 3 evidenzia le quote di mercato mondiali delle macroaree geografiche previste al 2015.

*Movimentazione portuale di contenitori pieni e vuoti nelle principali macro-aree geografiche mondiali al 2015 (quota %)*



Graf. 3 - Fonte: elaborazione su dati *Drewry Shipping Consultants*, 2010

Oltre all'evidente predominanza dei mercati asiatici è interessante notare il crescente peso dei mercati emergenti del Medio Oriente, dell'America Latina e dell'Africa che insieme rappresentano circa il 17% del mercato mondiale.

I fattori che incidono sulla crescita dei traffici containerizzati post-crisi sono riconducibili a quattro tipologie principali:

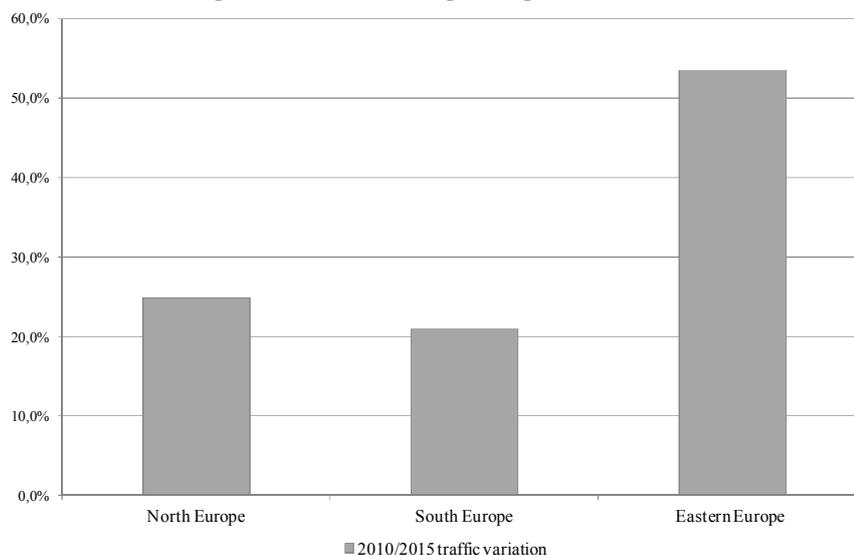
- **Crescita organica o strutturale**, generata dalla crescita dei livelli di reddito, produzione e consumo, nonché dai processi di globalizzazione della produzione e di liberalizzazione degli scambi, che determinano una forte crescita dei flussi di commercio internazionale.
- **Crescita sostitutiva**, generata da un incremento del tasso di containerizzazione dei carichi. Generalmente le economie meno sviluppate sono caratterizzate da tassi inferiori. Tale componente di crescita è inoltre molto forte nei mercati emergenti, in cui la containerizzazione è agli inizi. Il risultato di questo fenomeno non comporta un aumento complessivo dei traffici, ma solo un incremento del traffico di containers bilanciato da una diminuzione dei traffici di rinfuse e/o di *general cargo* tradizionale.
- **Crescita indotta**, legata a precise strategie organizzative dei vettori, quali l'adozione del *transshipment* in luogo dei servizi diretti per servire determinati porti

e *range* portuali. Come risultato non si ha un reale aumento dei flussi containerizzati, bensì un aumento delle movimentazioni all'interno dei terminal marittimi ed un aumento della domanda di capacità in termini di naviglio.

- ***Crescita accidentale***, legata spesso a fluttuazioni dei tassi di cambio che inducono variazioni nei livelli di *import-export* su una data relazione di traffico, provocando squilibri che possono generare un maggiore numero di movimentazioni di container vuoti (Notteboom, Rogríguez, 2011).

I suddetti fattori dovrebbero continuare ad agire sul traffico container mondiale anche se probabilmente l'intensità di azione di ciascuna e l'assetto geo-economico risentirà di fenomeni legati al diverso tasso di sviluppo delle economie occidentali rispetto a quelle asiatiche e degli altri paesi emergenti. In particolare la crescita strutturale e sostitutiva dovrebbe interessare maggiormente i paesi emergenti mentre l'Europa ed il Nord America saranno interessate principalmente da crescita indotta ed in particolare il bacino del Mediterraneo dalla riconfigurazione dei network delle linee delle maggiori compagnie di navigazione e dei relativi scali di *transshipment* condizionati dalla ricerca continua di maggiore efficienza tecnica ed operativa per la riduzione dei costi totali logistici, ovverosia l'insieme dei costi fissi e variabili di navigazione e dei servizi a terra. Il Graf. 4 evidenzia le previsioni di crescita per l'Europa suddivise nei tre bacini di traffico considerati nel periodo post-crisi di ripresa dei traffici. L'Europa Orientale mediterranea evidenzia tassi di crescita superiori all'Europa Occidentale proprio per la presenza di crescita organica e strutturale delle economie emergenti dell'area.

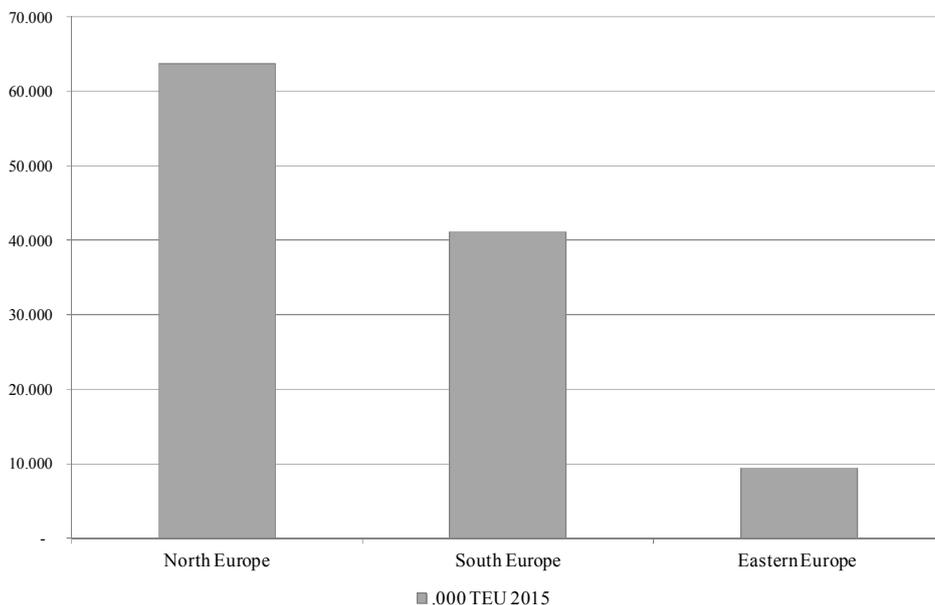
*Variazione percentuale della movimentazione portuale di contenitori pieni e vuoti in Europa nel periodo 2010-2015*



Graf. 4 - Fonte: elaborazione su dati Drewry Shipping Consultants, 2010

In complesso il traffico europeo dovrebbe raggiungere nel 2015 circa 114 mln di Teu suddivisi nei tre bacini con il 55,5% nel Nord Europa, il 36% nel Sud Europa e l'8,3% nell'Europa Orientale (Graf. 5).

*Movimentazione portuale di contenitori pieni e vuoti in Europa nel 2015 (ml Teus)*

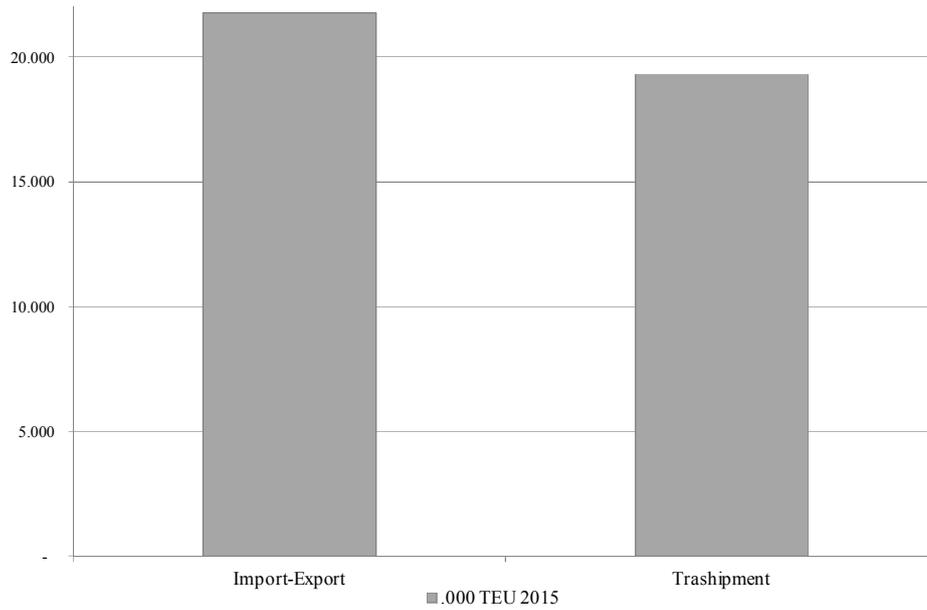


Graf. 5 - Fonte: elaborazione su dati Drewry Shipping Consultants, 2010

Nella macro-area Sud Europa il traffico portuale di containers o dovrebbe aumentare, tra il 2010 ed il 2015, del 21% raggiungendo un totale di circa 41 milioni di TEU. In base ai dati 2009 circa la ripartizione tra traffico di import-export e traffico di *transshipment* è possibile stimare le due quote di traffico che interessano il Mediterraneo centrale ed occidentale al 2015 in circa 19 milioni di TEU rispetto ai circa 16 milioni di TEU del 2008 (16,2%) (Graf. 6).

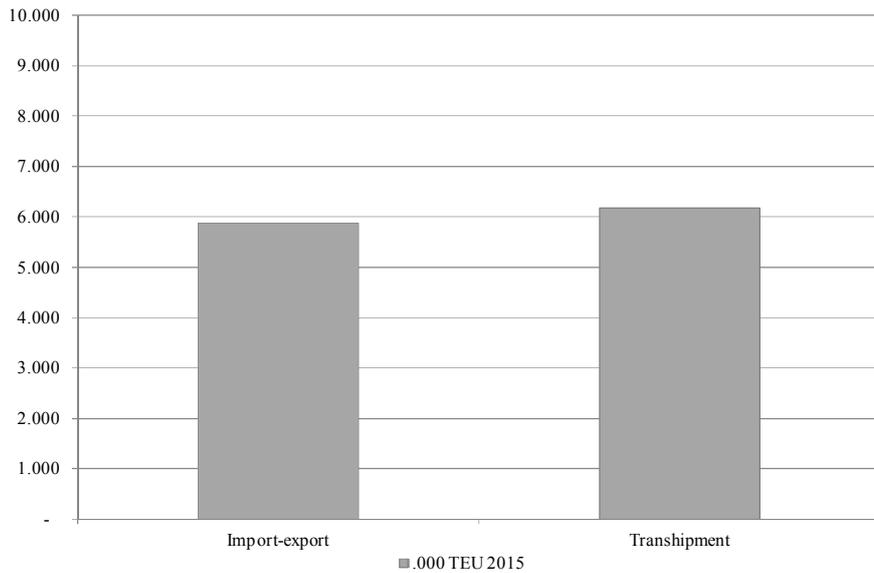
L'analisi evidenzia dunque una crescita del traffico di containers nel Mediterraneo europeo, supportata da un positivo incremento del *transshipment*, a cui risultano particolarmente vocati i porti di capacità medio-grandi e localizzati in posizione baricentrica. Considerando che nel periodo 2008-2010 la quota di mercato media dell'Italia dei rispettivi mercati europei di traffico import-export e di *transshipment* è stata rispettivamente del 27% e del 32%, in modo prudenziale si può ritenere tale quota stabile nel breve periodo visto l'andamento di moderata crescita prevista per il Sud Europa (4,3% medio annuo) ed il riassetto organizzativo-gestionale dei *network* delle linee e quindi prevedere al 2015 un traffico interessante l'Italia pari complessivamente a 12 mln di TEU al 2015 di cui 5,8 mln di TEU in import-export e 6,2 mln di TEU in *transshipment* (Graf. 7).

*Movimentazione portuale di contenitori pieni e vuoti nel Sud Europa nel 2015 (ml Teus)*



Graf. 6 - Fonte: elaborazione su dati *Drewry Shipping Consultants*, 2010

*Movimentazione portuale di contenitori pieni e vuoti in Italia nel 2015 (ml Teus)*



Graf. 7 - Fonte: elaborazione su dati *Drewry Shipping Consultants*, 2010

### 3. Un focus sul sistema portuale del Mediterraneo centrale

Lo sviluppo del traffico marittimo di containers est-ovest registra una distribuzione geografica tra le principali rotte intercontinentali:

- Europa – Nord America (costa orientale): rotta transatlantica;
- Asia – Europa: rotta transindiana – Mar Rosso – Mediterraneo – Mar del Nord;
- Asia – Nord America (costa occidentale): rotta transpacificca.

La quota percentuale di ripartizione del traffico medio delle tre rotte sul totale dei traffici di containers est-ovest è rispettivamente del 25, 35 e 40%.

Occorre considerare che da anni è in atto un trasferimento del fulcro dell'economia internazionale e delle principali fonti di traffico marittimo verso l'area dell'Estremo Oriente, come è dimostrato anche dal fatto che oltre circa la metà dei venti maggiori gruppi armatoriali del mondo nel trasporto di containers e circa la metà dei primi venti porti del mondo per movimentazione di containers appartengono a quest'area. I flussi di traffico tra l'Europa e l'Estremo Oriente-Pacifico, sia negli ultimi decenni che nelle previsioni, sono quelli che denotano i più elevati tassi annui di espansione. Le previsioni più recenti post-crisi fanno registrare tassi di crescita più elevati per i porti del Sud Europa rispetto a quelli del cosiddetto *Northern Range*.

Le rotte atlantiche, che congiungono i due continenti a più elevato sviluppo, l'Europa settentrionale e l'America del Nord, hanno subito forte una flessione dei traffici nel 2009, mentre il traffico nel Mediterraneo si è complessivamente ridotto in misura minore soprattutto in ragione della sua posizione strategica, attraverso il canale di Suez, rispetto alla rotta Asia-Europa-Americhe. L'affermazione di paesi come Cina ed India ha collaborato ad accrescere il flusso di scambi commerciali che risulta attualmente alla base della nuova geografia economica mondiale. Il recente sviluppo di numerosi nuovi terminal localizzati lungo la sponda Sud del Mediterraneo hanno invece determinato importanti riassetti dei traffici e dei *network* delle principali compagnie mondiali in particolare nel segmento di mercato del *trashingment*.

L'importanza del traffico Europa-Asia ha avuto come conseguenza quella di accrescere l'interesse per i porti del Mediterraneo nel trasporto marittimo mondiale: i porti di toccata lungo la rotta est-ovest (Algeiras, Gioia Tauro, Malta, Cagliari, Taranto e più recentemente Tangeri, Damietta e Port Said) hanno reso possibile la creazione di una rete di servizi *feeder* che hanno determinato un ampliamento della zona di influenza acquisendo aree di mercato e diventando l'area d'accesso ai paesi dell'Europa centrale e settentrionale.

Oggi il sistema portuale mediterraneo si caratterizza inoltre per la presenza di pochi, grandi operatori marittimi e gestori di terminal container, di nazionalità asiatica, nord europea o americana e per l'esistenza di un grande numero di porti di *trashingment* e di *direct call*, distribuiti sulle sponde Nord e Sud del Mediterraneo. La logica *hub & spoke* ed il gigantismo navale hanno poi modificato le rotte dei traffici e la vocazione dei principali porti della regione mediterranea, definendo nuove gerarchie fra gli scali esistenti e favorendo l'ingresso di nuovi terminal.

In Italia al 2010 i principali porti di *direct call* possono essere classificati per dimensione dei flussi trattati, secondo criteri di carattere geografico, da Nord-Ovest a

Nord-Est. Nel Tirreno Settentrionale i due scali principali sono Genova e La Spezia, con circa 3 mil. di TEU. Savona, che attualmente movimentata 220 mila TEU, si candida a ricoprire un ruolo fondamentale nella geografia marittima con l'apertura del nuovo terminal container di Vado.

Seguono poi Livorno (628mila TEU), Napoli e Salerno (767mila TEU) e, nell'Adriatico Orientale, Ravenna, Venezia e Trieste, con 859mila TEU.

Sono poi presenti in Italia tre porti di *transshipment*: Taranto, Gioia Tauro e Cagliari, che nel 2010 hanno movimentato circa 4 mln di TEU. I porti di *transshipment* basano la propria capacità competitiva sulla qualità dei servizi offerti dal sistema portuale "lato mare", mentre quelli di *direct call* fondano la propria sulla qualità dei servizi portuali "lato terra" e soprattutto sulla rete dei collegamenti terrestri verso le principali destinazioni finali.

Il successo di un porto di *transshipment* nel bacino del Mediterraneo si fonda sulla sua localizzazione geografica, sull'adeguatezza dei fondali (14/16 metri di profondità), sulla qualità delle infrastrutture, sulla quantità e sull'efficienza dei sistemi di carico/scarico dalle navi "madre" alle navi *feeder*, indispensabili per realizzare grandi volumi (e quindi economie di scala) in tempi molto ristretti (in modo che le navi si debbano fermare il meno possibile). La sua economia è dunque tutta rivolta al mare e non necessariamente ha ricadute significative sul territorio circostante.

Le movimentazioni di *transshipment* non rappresentano traffico "diretto", ma, piuttosto, una modalità organizzativa delle linee di navigazione. La competitività di un porto di *transshipment*, quindi, è strettamente dipendente dalla possibilità e capacità dello stesso di offrire alle compagnie di navigazione che operano con navi di grandi dimensioni (che sono quelle che traggono i maggiori benefici dal *transshipment*) un complesso *mix* di fattori, che vanno dalla posizione geografica, alla qualità delle infrastrutture (non solo fondali, ma anche *lay out* di banchine e piazzali in grado di privilegiare le movimentazioni mare-mare rispetto a quelle mare-terra), alla produttività delle operazioni, all'assenza di situazioni di congestione, ai costi competitivi (sia dell'insieme delle operazioni portuali, sia quelli dei servizi *feeder*) e, non ultimo, ad un hinterland terrestre che rappresenti una buona opportunità di essere esso stesso un generatore di traffico.

I porti di *transshipment* per le loro caratteristiche strutturali possono però solo parzialmente riconvertirsi a funzioni di *direct call* con lo stesso peso in precedenza assunto nell'altro ruolo. Il rischio principale è rappresentato dall'elevata vulnerabilità rispetto a cambiamenti di strategia degli operatori marittimi e gestori di terminal container. Cambiamenti che possono essere dettati dalla presenza nella regione di nuovi insediamenti portuali disposti ad offrire la gestione dei propri terminal a migliori condizioni di costo e/o maggiore efficienza nei servizi.

Il Mezzogiorno italiano è caratterizzato dalla presenza di due importanti porti *direct call*, Napoli e Salerno e da tre porti di *transshipment* di rilevanza internazionale, Taranto, Gioia Tauro e Cagliari.

Data la consistente dimensione del sistema portuale meridionale, uno dei principali obiettivi della pianificazione trasportistica nazionale dovrebbe consistere nel rendere il Mezzogiorno, un territorio "ponte" (o di "cerniera") tra Mediterraneo, Europa ed Africa. Tale logica si fonda sulla necessità di inserire al meglio il Mezzogiorno nel

contesto competitivo puntando sulle aree dove sono massime le opportunità e le prospettive di sviluppo delle risorse. Le strategie di politica economica dovrebbero quindi assecondare e promuovere le migliori tendenze naturali ed economiche della macroarea in questione, in particolare attraverso il potenziamento dei collegamenti materiali e immateriali di nodi e terminali a livello locale con le reti nazionali ed internazionali, al fine di agevolare i flussi di merci, informazioni, risorse finanziarie e capitale umano da e verso il Mezzogiorno.

Come già ampiamente illustrato nei capitoli precedenti, grazie alla sua posizione geografica privilegiata infatti la penisola italiana si pone come naturale piattaforma al centro dei crescenti flussi di traffico merci che gravitano nel bacino del Mediterraneo ed è attraversata da tre grandi direttrici di collegamento mondiale: due direttrici est-ovest, la prima che va dai Balcani e dall'Europa orientale verso l'Europa occidentale e la penisola iberica, la seconda che va dall'Estremo Oriente all'Europa occidentale attraverso il canale di Suez ed il Mediterraneo, e la direttrice nord-sud che va dal nord Africa e dai paesi del vicino e Medio Oriente verso l'Europa meridionale e centrale. Eppure, circa un terzo dei TEU che interessano il Paese vi giunge ancora attraverso il sistema portuale del Nord Europa. L'Italia è purtroppo ancora poco "utilizzata" dal punto di vista logistico e di integrazione modale a causa di gravi criticità, tra cui:

- una rete ferroviaria che, benché estesa, presenta singole aree di grave saturazione (ad esempio l'area di Milano), nonché numerosi "colli di bottiglia" sia fisici (ad esempio i varchi alpini e le linee tra i grandi porti e l'*hinterland*), che funzionali (il traffico merci è subordinato a quello passeggeri);
- una rete stradale che, benché tra le più estese d'Europa, presenta un livello di servizio medio scadente e forte congestione nelle aree urbane;
- una rete di nodi di scambio modale, interporti e centri intermodali insufficiente e soprattutto con riferimento al Mezzogiorno "casualizzata", cioè disposta sul territorio con poco riferimento alle reali ed innovative esigenze del mercato del trasporto marittimo.

In particolare, sulla logistica e sull'integrazione trasportistica si gioca la possibilità che i porti meridionali fungano sia da caselli delle Autostrade del mare (per il traffico RO-RO), che da snodi e piattaforme intermodali e di servizio (porti di terza generazione). A fronte di una domanda crescente di servizi logistici, il Mezzogiorno può pertanto cogliere opportunità di rilancio produttivo ed occupazionale, sfruttando i propri vantaggi competitivi in tale settore, che alcune iniziative imprenditoriali già intraprese dimostrano essere validi. Ma il ritardo accumulato e la crescente concorrenza internazionale richiedono una chiara strategia complessiva ed interventi rapidi (di breve periodo) ed adeguati per non fare dell'area solo una zona di transito dei commerci.

Realtà portuali come Napoli, Salerno, Taranto, Gioia Tauro, potranno così divenire realmente uno snodo significativo dei traffici intermodali. Ad esempio, si potranno creare le condizioni affinché le merci provenienti dalle zone del Nord Africa, dalla Turchia e del Medio Oriente entrino in collegamento con tutto il mondo, creando quelle condizioni commerciali di sviluppo analoghe ad altre aree in piena crescita, come quelle nel Pacifico, tra India e Cina.

La logistica di alcune filiere produttive di eccellenza lascia prevedere l'espansione di una serie di attività legate ai servizi logistici, sia per i flussi in entrata che per quelli in uscita, ed anche la "rottura di carico" per i container che fanno *transshipment*, grazie allo sviluppo sul territorio di attività logistiche, può rappresentare un potenziale fattore di attrazione di investimenti internazionali. Si è di fronte a modelli di sviluppo socio-economico e territoriale-produttivo che vedono proprio nella funzione logistica e trasportistica l'area d'affari su cui puntare, anche per la tradizionale vocazione mercantile e la disponibilità di risorse umane e territoriali di cui l'Italia meridionale è ricca, si potranno così attivare una serie di processi virtuosi che daranno significativi risultati in termini di valore aggiunto, occupazione, cultura d'impresa, innovazione e nuove tecnologie. Tutto ciò potrebbe aiutare a proiettare le regioni meridionali direttamente in Europa, avvicinandosi così alle *performance* nord-europee.

#### 4. Ruolo e tendenze di sviluppo del sistema portuale del Mezzogiorno

Al fine di analizzare l'andamento del traffico containers del Meridione, si è creato un cluster comprensivo dei cinque principali porti del Mezzogiorno, ovvero Napoli, Salerno, Taranto, Gioia Tauro, Cagliari.

Dalle analisi condotte e dalla letteratura di settore (De Langen, 2003, Escap, 2005), risulta che diverse variabili macroeconomiche, quali il PIL regionale, il traffico *import-export* per modo di trasporto marittimo ed il valore aggiunto settoriale per addetto possono incidere sull'andamento del traffico marittimo di containers, elemento caratterizzante del grado di sviluppo di un sistema portuale.

L'analisi condotta per singole variabili mostra che, nel periodo 2005-2009, il PIL delle regioni interessate è diminuito a partire dal 2008 raggiungendo la variazione minima in Puglia ed in Campania nel 2009.

##### *Variazioni percentuali del PIL regionale*

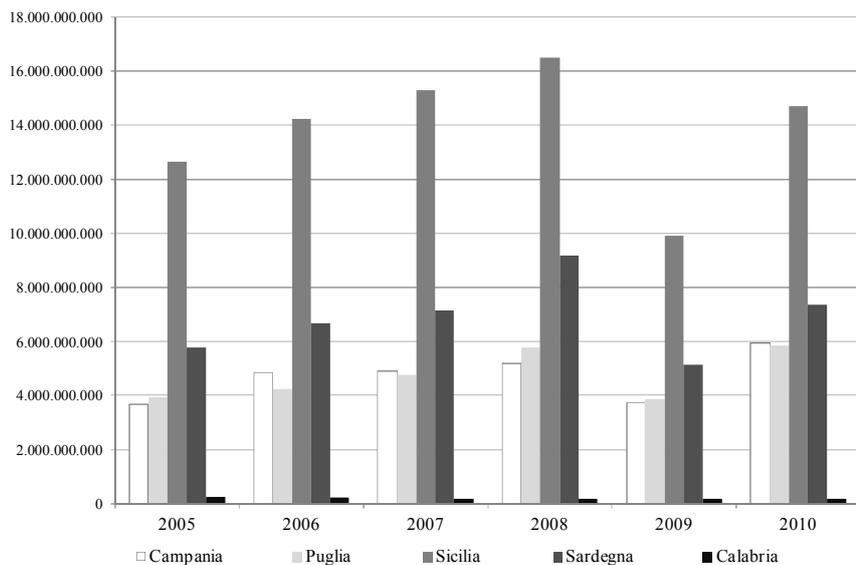
	04/05	05/06	06/07	07/08	08/09
<b>Campania</b>	2,3%	3,4%	3,4%	0,1%	-3,1%
<b>Puglia</b>	1,8%	4,8%	2,5%	1,3%	-3,3%
<b>Calabria</b>	1,8%	4,1%	2,9%	0,0%	0,2%
<b>Sicilia</b>	4,4%	3,8%	2,9%	1,1%	-1,4%
<b>Sardegna</b>	2,2%	3,6%	4,2%	1,3%	-2,6%

Tab. 2 - Fonte – elaborazione su dati ISTAT

Le importazioni in valore per modo di trasporto marittimo registrano tassi di crescita crescenti variando fra il 2005 ed il 2010 del 61,13% in Campania, del 48,2% in Puglia, del -20,6% in Calabria, del 16,3% in Sicilia e del 27,2% in Sardegna. Ben evidente è il forte calo registratosi nel 2009 (Graf. 8).

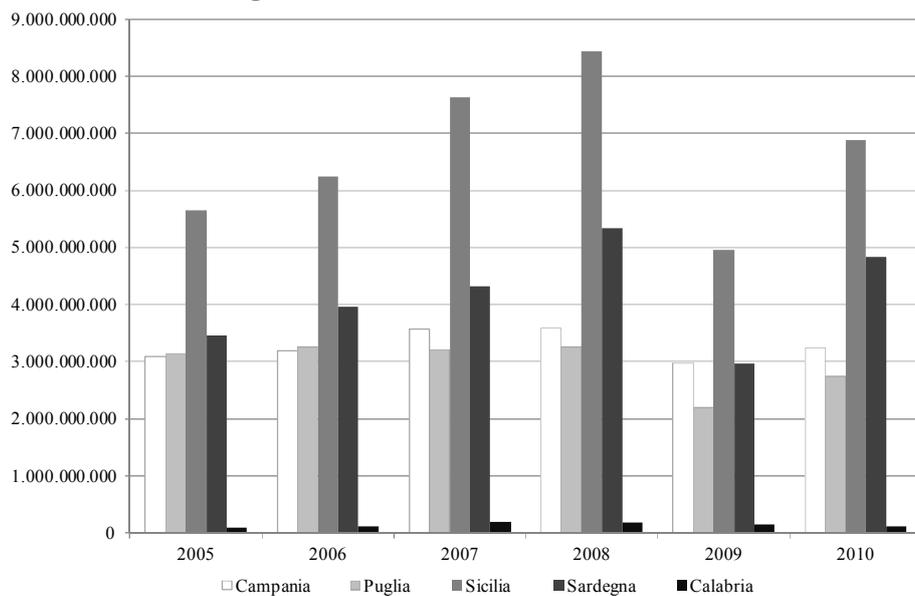
Le esportazioni via mare in valore aumentano, tra il 2005 ed il 2010, del 4,6% in Campania, del 21,9% in Sicilia, del 39,7% in Sardegna e del 14,2% in Calabria mentre decrescono del 12,6% in Puglia. (Graf. 9). Anche per le esportazioni marittime il 2009 è stato un anno di forte ridimensionamento dei valori.

*Importazioni per modo di trasporto marittimo – Campania, Puglia, Calabria, Sicilia, Sardegna – Valori assoluti euro – Anni 2005-2010*



Graf. 8 – Fonte: elaborazione su dati ISTAT

*Esportazioni per modo di trasporto marittimo – Campania, Puglia, Calabria, Sicilia, Sardegna – Valori assoluti euro – Anni 2005-2010*

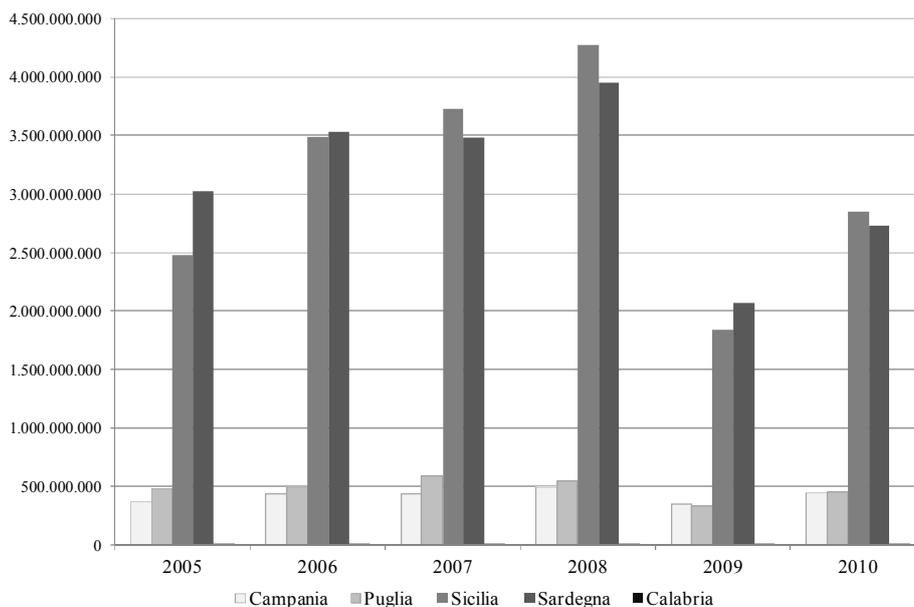


Graf. 9 - Fonte: elaborazione su dati ISTAT

Con riferimento ai traffici marittimi nel bacino del Mediterraneo, non considerati nelle precedenti analisi del traffico di containers riferite al Sud Europa, molto interessanti risultano gli andamenti nel periodo 2005-2010 in particolare per quanto riguarda le esportazioni.

L'interscambio commerciale 2005-2010 col trasporto marittimo con i paesi del Nord Africa (Algeria, Egitto, Marocco, Tunisia, Libia, Isole Canarie) vede le importazioni in valore per modo di trasporto marittimo registrare tassi positivi per Campania (21,8%) e Sicilia (15,3%) e negativi per Puglia (-4,9%), Sardegna (-9,6%) e Calabria (-56,7%) (Graf. 10).

*Importazioni per modo di trasporto marittimo con l'Africa settentrionale – Campania, Puglia, Calabria, Sicilia, Sardegna – Valori assoluti euro – Anni 2005-2010*

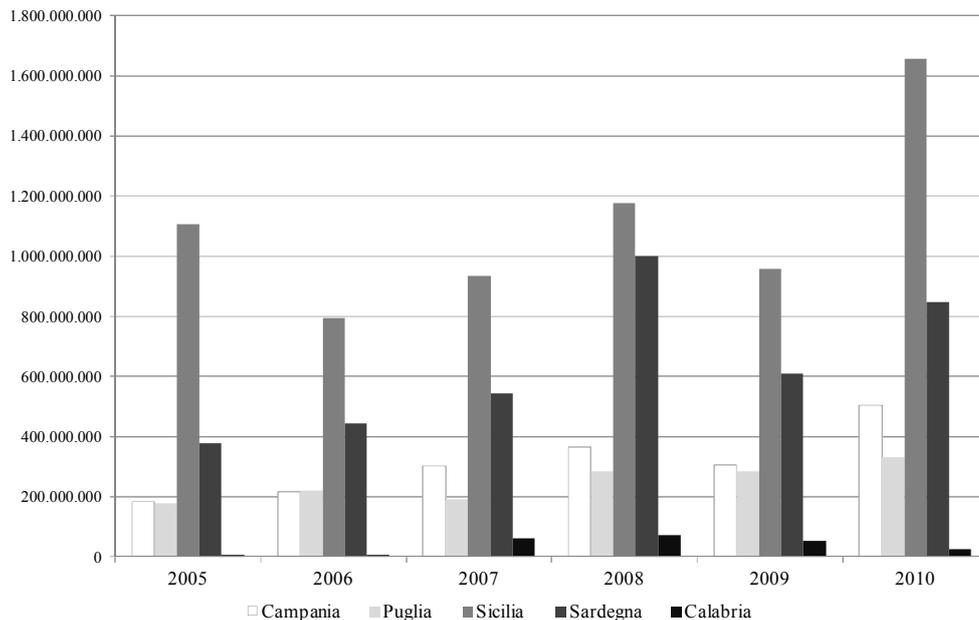


Graf. 10 - Fonte: elaborazione su dati ISTAT

Le esportazioni via mare in valore aumentano in modo molto consistente, tra il 2005 ed il 2010, del 174,2% in Campania, dell'85,8% in Puglia, del 49,4% in Sicilia, del 125,4% in Sardegna e del 462,4% in Calabria (Graf. 11). Anche se per le esportazioni marittime il 2009 è stato un anno di ridimensionamento dei valori, il 2010 fa registrare dati superiori a quelli del 2008 segnalando una forte crescita dell'interscambio con i paesi del Nord Africa.

Per quel che riguarda il traffico di containers del *cluster* portuale meridionale vanno distinti i porti di *direct call* (o di *import-export*) da quelli di *transshipment*. Napoli e Salerno, come è stato più volte sottolineato, sono i principali porti di *import-export* del Meridione. L'*hinterland* di questi porti si può considerare praticamente coincidente, prevalentemente la regione Campania, ma con estensione a tutte le regioni circostanti.

*Esportazioni per modo di trasporto marittimo con l'Africa settentrionale – Campania, Puglia, Calabria, Sicilia, Sardegna – Valori assoluti euro – Anni 2005-2010*



Graf. 11 - Fonte: elaborazione su dati ISTAT

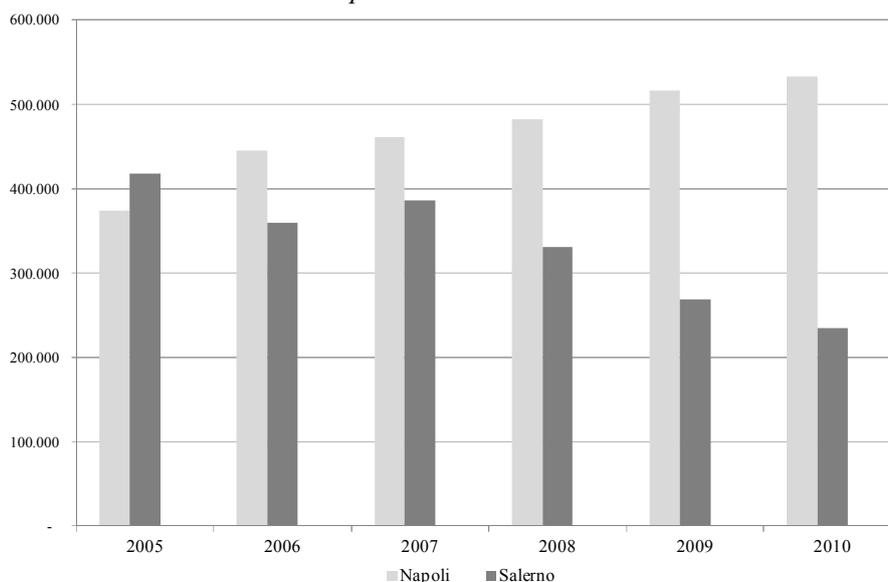
La breve distanza fra i due porti (circa 50 km) porta ad evidenziare ancor più che, se dal punto di vista amministrativo questi rappresentano due entità pienamente autonome, dal punto di vista del mercato l'aggregato Napoli/Salerno costituisce un sistema portuale unitario. Le strutture portuali, che in esso svolgono le diverse attività per la movimentazione dei contenitori, di fatto hanno acquisito un ruolo simile nel contesto competitivo esistente, similmente a quanto avviene per i terminal situati nell'ambito dei grandi porti nord europei (dove sono presenti più operatori in concorrenza fra loro prima ancora che con operatori dei porti vicini). Nel periodo 2005-2010 il porto di Napoli ha rafforzato la sua posizione di mercato nel Sud Mediterraneo non risentendo della crisi globale del 2009. Salerno invece, più legato al *transshipment* ed a Gioia Tauro ha visto negli ultimi anni fortemente calare il traffico (Graf. 12).

Per le movimentazioni portuali di merci varie in container un discorso a parte deve essere fatto per i porti la cui attività principale è costituita dal *transshipment*, ovvero per i porti di Gioia Tauro, Taranto e Cagliari.

Gioia Tauro rappresenta il riferimento più significativo per la sua *leadership* nell'area mediterranea. La principale ragione di questa supremazia è la centralità della sua posizione nel Mediterraneo, che consente di servire in modo efficace sia l'area orientale sia quella occidentale. Il porto, per la qualità delle sue infrastrutture e della sua organizzazione, rappresenta un'opportunità per la crescita del mercato del Mezzogiorno. In un'ottica competitiva, Gioia Tauro negli ultimi anni ha visto perdere

quote di mercato rispetto ai suoi tradizionali competitori come Malta (che richiede comunque una deviazione minore rispetto alla rotta ottimale fra Suez e Gibilterra) ed i nuovi terminal nord-africani di Damietta, Port Said e Tangeri. Gioia Tauro necessita di recuperare efficienza nei confronti di tali scali concorrenti già fortemente integrati con le grandi compagnie di navigazione, se non di diretta loro proprietà, come nel caso della APM Mearsk a Tanger Med. Malta, dal canto suo, ha cercato di recuperare traffico nei confronti di Gioia Tauro attraverso un sistema tariffario particolarmente agevolato, operando come porto franco. Taranto, che pure stenta a riprendersi dopo la crisi del 2009, potrebbe compensare la sua peggiore posizione geografica attraverso i collegamenti ferroviari di potrebbe disporre una volta completati gli investimenti in corso. Anche Cagliari risente della flessione dei traffici insieme a Gioia Tauro, gestito dallo stesso gruppo terminalistico Contship Italia-Eurokai. Il reale *competitor* di Cagliari si è rivelato il porto di Valencia, che, infatti, oltre ad avere la possibilità di essere ben collegato con l'area mediterranea occidentale senza una rilevante deviazione dalla rotta base, gode anche di un *hinterland* che rappresenta, di per se stesso, un importante bacino di traffico. Nel 2010 Valencia con circa 4 milioni di TEU movimentati è divenuto il primo porto del Mediterraneo. Al 2010 i tre porti meridionali hanno movimentato circa 4 milioni di TEU (Graf. 13) rispetto ad un volume totale di traffico di *transshipment* del Mediterraneo europeo pari a circa 16 mln TEU. La quota di mercato dei tre porti meridionali è stata dunque pari al 25% e tendenzialmente al 2015 dovrebbero attestarsi su un traffico di circa 4,8 mln di TEU.

*Movimentazione di TEU – Napoli e Salerno Valori assoluti – Anni 2005-2010*



Graf. 12 - Fonte: elaborazione su dati Assoport

*Movimentazione di TEU per porti di transhipment – Gioia Tauro, Taranto, Cagliari –  
Valori assoluti – Anni 2005-2010*

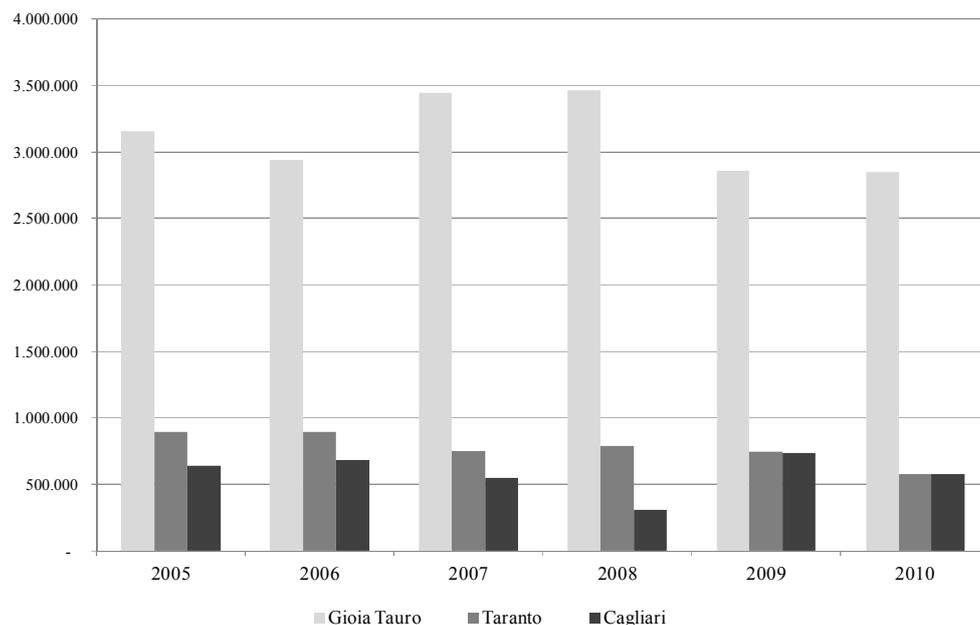


Figura 13 - Fonte: nostra elaborazione su dati ISTAT

## 5. Modello di analisi del traffico

L'unità di analisi utilizzata nel presente studio è rappresentata dall'insieme dei principali porti meridionali di *direct call* e di *transhipment* (Napoli, Salerno, Taranto, Gioia Tauro, Palermo e Cagliari), nei quali si registra, a livello regionale, il più alto volume di traffico containers. L'obiettivo dell'analisi è quello di investigare circa il grado di correlazione esistente fra la domanda di TEU movimentati e le differenti variabili individuate: il PIL regionale; le importazioni per modo di trasporto marittimo; le esportazioni per modo di trasporto marittimo ed il valore aggiunto settoriale per addetto.

Le variabili individuate sono rappresentative dei livelli di reddito e produzione regionali e settoriali (PIL regionale, valore aggiunto per addetto), nonché dei processi di globalizzazione della produzione e di liberalizzazione degli scambi marittimi (flusso *import-export*) che, determinando una forte crescita dei flussi di commercio internazionale, generano un incremento del flusso di traffico containers.

Dal punto di vista metodologico si è provveduto all'elaborazione di un modello di regressione multipla ai minimi quadrati ordinari (OLS) che assume la seguente forma:

$$TEU_{it} = \alpha + \beta_1 PIL_{rt} + \beta_2 IMPMAR_{rt} + \beta_3 EXPMAR_{rt} + \beta_4 VALAGGULA_{rt} + e$$

dove:

$PIL_{it}$  = PIL reale in euro della regione in cui ha sede l' $i$ -esimo porto all'anno  $t$ ;

$IMPMAR_{it}$  = importazioni marittime in euro della regione in cui ha sede l' $i$ -esimo porto all'anno  $t$ ;

$EXPMAR_{it}$  = esportazioni marittime in euro della regione in cui ha sede l' $i$ -esimo porto all'anno  $t$ ;

$VALAGGULA_{it}$  = valore aggiunto settoriale in euro per ULA della regione in cui ha sede l' $i$ -esimo porto;

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$  = coefficienti di regressione;

$e$  = termine di errore;

$i = 1$ ) porto di Napoli; 2) porto di Salerno; 3) porto di Taranto; 4) porto di Gioia Tauro;

5) porto di Palermo; 6) porto di Cagliari

$t$  = anno

Il modello indica quindi che la domanda di TEU movimentati nei porti di Napoli, Salerno, Taranto, Gioia Tauro, Palermo e Cagliari, nel periodo 2000-2010, è influenzata dall'andamento di un set di variabili macroeconomiche:

- l'andamento economico regionale;
- l'andamento della produttività del settore dei trasporti e della logistica;
- l'andamento delle esportazioni marittime regionali;
- l'andamento delle importazioni marittime regionali.

Al fine di identificare l'andamento della produttività del settore Trasporti, Magazzinaggio e Comunicazioni, come da macrosettore ISTAT, si è utilizzato il Valore Aggiunto per ULA (Unità di Lavoro Attiva) quale proiezione (*proxy*) della produttività di tale comparto, mentre l'andamento economico delle regioni è stato misurato in termini di Prodotto Interno Lordo regionale. È opportuno sottolineare che l'andamento delle importazioni e delle esportazioni marittime è stato assunto quale indicatore economico-territoriale, con il quale si è inteso evidenziare la propensione della singola regione all'import-export marittimo sfruttando il proprio sistema portuale.

La presente analisi<sup>1</sup> si pone pertanto come obiettivo di verificare se l'andamento della domanda di TEU movimentati sia effettivamente dipendente (ovvero esista un elevato grado di correlazione) dai traffici marittimi in entrata ed in uscita e da un insieme di variabili che descrivono l'andamento economico delle regioni in cui si collocano i principali porti del Meridione nel periodo 2000-2010.

<sup>1</sup> I dati utilizzati nell'analisi sono i seguenti

- Serie storiche 2000-2010 dei TEU movimentati del porto di Napoli; del porto di Salerno; del porto di Taranto; del porto di Gioia Tauro; del porto di Palermo; del Porto di Cagliari. (Fonte: Assoport).

- Serie storica 2000-2010 del PIL della regione Campania; della regione Puglia; della regione Calabria; della regione Sicilia; della regione Sardegna (Fonte: elaborazione dati Istat).

- Serie storica 2000-2010 del Valore Aggiunto settoriale (settore Trasporti, Magazzinaggio e Comunicazioni) per ULA delle regioni Campania, Puglia, Calabria, Sicilia, Sardegna (Fonte: elaborazione dati Istat).

- Serie storica 2000-2010 delle importazioni e delle esportazioni per modo di trasporto marittimo della regioni: Campania, Puglia, Calabria, Sicilia e Sardegna (fonte: Istat, banca dati Coeweb).

Dall'analisi statistica si evince che tutte le variabili esplicative hanno un impatto sulla variazione del traffico di containers nell'insieme dei porti meridionali ed esiste dunque una correlazione fra le variabili individuate. Si sono quindi calcolati i coefficienti campionari  $\beta_1$ ,  $\beta_2$ ,  $\beta_3$ ,  $\beta_4$ . In particolare, l'intercetta campionaria  $\alpha$  rappresenta il numero di containers che ci si aspetterebbe di movimentare ogni anno nel *cluster* dei porti del Mediterraneo se il valore delle variabili indipendenti fosse pari a 0. Nel caso specifico il modello di regressione testato restituisce coefficienti di determinazione ( $R^2$ ) e valori di significatività delle variabili migliori considerando l'opzione di analisi con intercetta pari a 0 e, quindi, equazione del modello di regressione con costante nulla.

### Output della regressione

<i>Statistica della regressione</i>					
R multiplo		0,8661			
R al quadrato		0,7502			
R al quadrato corretto		0,7220			
Errore Standard		672671,62			
Osservazioni		66			
ANOVA					
	<i>gdl</i>	<i>SQ</i>	<i>MQ</i>	<i>F</i>	<i>Significatività F</i>
<i>Regressione</i>	4	8,4269E+13	2,10673E+13	46,5587	0,00
<i>Residuo</i>	62	2,80542E+13	4,52487E+11		
<i>Totale</i>	66	1,12323E+14			
	<i>Coefficienti</i>	<i>Errore standard</i>	<i>Stat t</i>	<i>p-value</i>	
<i>Intercetta</i>	-	-	-	-	
<i>Variabile X 1</i>	-0,00001 (*)	0,00	2,08	0,04	
<i>Variabile X 2</i>	0,00018 (*)	0,00	2,55	0,01	
<i>Variabile X 3</i>	-0,00075 (*)	0,00	4,64	0,00	
<i>Variabile X 4</i>	53,03035 (*)	4,86	10,90	0,00	

Tab. 3 - \* significatività al 5%

Il coefficiente di regressione calcolato pari all'86,61% mostra un elevato grado di correlazione fra le variabili individuate. Il coefficiente di determinazione  $R^2$  consente di valutare la bontà del modello di regressione stimato. Nel modello di regressione multipla, dal momento che si è in presenza di almeno due variabili esplicative, il coefficiente di determinazione rappresenta la proporzione di variabilità della Y spiegata dalle variabili esplicative. Nel *cluster* dei porti del Mezzogiorno, secondo il modello stimato, il coefficiente di determinazione è uguale a 0,7502 e, quindi, il 75,02% della variabilità del flusso container è spiegato dalle variabili indipendenti individuate.

Quando si ricorre a un modello di regressione multipla è opportuno fare uso anche di un indice che tenga conto del numero di variabili esplicative incluse nel modello e

dell'ampiezza del campione, l' $R^2$  corretto. Il ricorso a questo tipo di indice si rende necessario soprattutto qualora si vogliano confrontare modelli di regressione che intendono spiegare la medesima variabile dipendente, impiegando un numero diverso di variabili esplicative. Nel caso oggetto di studio, il 72,2% della variabilità della movimentazione di containers può essere spiegata dal modello, tenuto conto del numero di previsori e dell'ampiezza campionaria.

L'analisi della varianza (ANOVA) permette di comprendere se ci sia una relazione significativa tra la variabile dipendente e l'insieme delle variabili esplicative individuate. In tale ottica, il *test F* condotto sul *cluster* dei porti meridionali, mostrando valori significativi, consente dunque di attestare che esiste una relazione lineare tra almeno una delle variabili esplicative e la movimentazione di containers.

I valori dei  $\beta$  riferibili al PIL regionale, alle importazioni marittime ed alle esportazioni marittime, indicano che il *cluster* portuale non risulta sensibile alle variazioni di tali variabili a livello aggregato (multiplo). Ciò si può spiegare col fatto che tra i traffici movimentati dai porti del Mezzogiorno vi è una predominante incidenza del traffico *transshipment* che evidentemente non è influenzato in maniera significativa dall'andamento delle economie regionali. Ciò condurrebbe a pensare che nei porti del *cluster* una buona parte del traffico sia "di transito" e quindi dipendente da altri fattori, come ad esempio la presenza di imprese settoriali e quindi domanda/offerta di trasporto marittimo, che si servono dei porti del Mezzogiorno come punti di origine/destinazione di traffico nazionale e internazionale non necessariamente generato/attratto dai territori meridionali. Ciò trova conferma sia a livello generale, considerando il forte recupero di efficienza fatto registrare dai porti meridionali nel periodo considerato e del sistema di imprese ad esso riferibile (diretto ed indiretto), sia a livello statistico con l'elevato valore del  $\beta$  riferibile al valore aggiunto settoriale per ULA che esprime una forte grado di correlazione tra tale variabile ed il traffico marittimo dell'insieme dei porti del *cluster*.

## 6. Conclusioni

La competitività di un sistema portuale si sostanzia nella capacità del terminal di supportare i propri utenti nel sostenere efficacemente la concorrenza all'interno dei rispettivi mercati. I porti devono inoltre essere capaci di attuare strategie di sviluppo che favoriscano l'attuazione di politiche trasversali di crescita economica, promuovendo il raccordo tra pubblico e privati a livello locale, nazionale e internazionale.

L'analisi del contesto competitivo si è concentrata sull'esame della struttura e delle caratteristiche dei principali porti *competitor* presenti all'interno del Mediterraneo, al fine di definire il ruolo del sistema portuale meridionale nel contesto competitivo internazionale. In particolare, il Mezzogiorno è caratterizzato dalla presenza di due importanti porti *direct call*, Napoli e Salerno e da tre porti di *transshipment* di rilevanza internazionale, Taranto, Gioia Tauro e Cagliari che determinano per il *cluster* meridionale la netta predominanza di traffico di *transshipment* (circa l'80% al 2010).

L'analisi di competitività si avvale di previsioni di traffico, in particolare di previsioni del traffico di container, che si rivelano necessarie all'elaborazione delle politiche di sviluppo strategico dei sistemi portuali. La containerizzazione ha infatti determinato un notevole incremento dell'efficienza delle operazioni di movimentazione delle merci, riducendo i costi e i tempi della catena logistica, con positivi effetti in termini di prezzi/costi, flussi commerciali ed occupazione.

L'analisi è stata condotta nel presente studio sull'insieme dei principali porti meridionali di *direct call* e di *transshipment* (Napoli, Salerno, Taranto, Gioia Tauro, Palermo e Cagliari), nei quali si registra nel periodo a livello regionale, il più alto volume di traffico di containers. L'obiettivo dell'analisi è stato di investigare circa il grado di correlazione esistente fra la domanda di TEU movimentati e le variabili significative individuate, quali il PIL regionale, le importazioni per modo di trasporto marittimo, le esportazioni per modo di trasporto marittimo ed il valore aggiunto settoriale per unità di lavoro. Le variabili selezionate sono infatti rappresentative dei livelli di reddito e produzione regionali e settoriali (PIL regionale, valore aggiunto per addetto), nonché dei processi di globalizzazione della produzione e di liberalizzazione degli scambi marittimi (flusso *import-export*) che, determinando la crescita dei flussi di commercio internazionale, generano un incremento del flusso di traffico di containers.

Si è applicato un modello di regressione multipla ai minimi quadrati ordinari (OLS). I risultati ottenuti dalla stima OLS, risultando significativi, permettono, nel *cluster* dei porti del Mezzogiorno, di poter affermare che esiste una correlazione fra le variabili esplicative individuate e il traffico di containers. Il PIL regionale, le importazioni per modo di trasporto marittimo, le esportazioni per modo di trasporto marittimo ed il valore aggiunto settoriale per unità di lavoro sono pertanto fattori che influenzano la movimentazione di TEU nei porti, anche se va evidenziata una bassa influenza in termini di variazioni delle variabili indipendenti rispetto alla variabile dipendente, eccezion fatta per il valore aggiunto settoriale per unità di lavoro. Tale ultima variabile indipendente, presenta infatti un elevato grado di correlazione, facendo emergere dall'analisi lo stretto e positivo legame tra il traffico marittimo di containers e l'andamento economico del settore nel Mezzogiorno, a conferma della ricchezza nel territorio prodotta dalle attività integrate di "logistica portuale". Viene ad evidenziarsi nel *cluster* portuale meridionale l'importanza fondamentale della produzione di ricchezza da parte del contesto economico locale appartenente al sistema delle imprese di trasporto e logistica. La presenza di imprese del settore e la loro agglomerazione operativa nell'ambito delle comunità portuali emerge come la caratteristica principale nel Mezzogiorno in grado di generare domanda/offerta di attività portuali nel comparto unitizzato.

In particolare, l'analisi evidenzia una variazione di circa 53 unità di traffico marittimo di containers (TEU) per ogni variazione unitaria dell'insieme delle variabili indipendenti considerate, ragionevolmente influenzata in misura predominante dalla variazione unitaria del valore aggiunto per unità di lavoro del settore.

Risulta quindi possibile affermare che, sulla base del modello elaborato, la variazione delle variabili individuate aggregate genera un effetto sulla domanda di TEU per quanto riguarda i fondamentali economici regionali PIL, importazioni

marittime ed esportazioni marittime ed in misura più sensibile per quanto riguarda il valore aggiunto settoriale per unità di lavoro.

I risultati raggiunti sono un'ulteriore evidenza dell'importanza della portualità per il nostro Paese e di come il Mediterraneo possa rivestire in futuro un'area su cui puntare le proprie strategie. Le stime di crescita al 2015 del traffico generato dall'area nordafricana sono un chiaro indicatore della necessità di attuare una politica di consolidamento e potenziamento dei nostri porti, e, con essi, di tutto il sistema logistico e dello shipping, settori questi che soprattutto nel Mezzogiorno, rappresentano i nuovi orizzonti di competitività anche perchè, su di essi “viaggia” gran parte dell'interscambio commerciale.



### **1. Lo scenario di policy europeo sulle nuove infrastrutture di reti energetiche**

La rassegna dei capitoli del Rapporto che approfondiscono la sezione delle infrastrutture si conclude con un focus su un altro dei settori che possono rappresentare la nuova frontiera dello sviluppo soprattutto in connessione alle relazioni economiche tra l'Italia ed il Mediterraneo. L'energia, in particolare le rinnovabili, è un segmento di affari con una grande prospettiva specie nell'Area Med, dove si stanno sviluppando importanti progetti di investimento sulle reti.

Da oltre un decennio la gestione delle grandi reti elettriche, a livello nazionale e internazionale, ha subito trasformazioni indotte dai processi di liberalizzazione e globalizzazione dei mercati dell'energia elettrica su scala europea; conseguentemente, tali processi hanno modificato significativamente il ruolo dei gestori, con ripercussioni sia a livello economico che sociale.

Il fenomeno che ha maggiormente inciso sulla struttura dei sistemi è stato il passaggio da una gestione verticalmente integrata (quasi sempre a forte partecipazione statale) ad una gestione liberalizzata, con le diverse componenti delle infrastrutture (livello fisico, livello di gestione, livello dei servizi) affidate a società tra loro indipendenti, con lo scopo di favorire la concorrenza e aumentare la qualità dei servizi.

A trasformare ulteriormente lo scenario si profila, in prospettiva, il crescente ricorso all'impiego di risorse rinnovabili per la produzione di energia elettrica quale misura di contrasto, oramai ampiamente condivisa a livello internazionale, alle emissioni inquinanti e/o cambiamenti climatici, con una conseguente diffusione pervasiva di sistemi di generazione elettrica distribuita sul territorio: cambia il concetto classico di generazione, tradizionalmente effettuata in grandi siti centralizzati afferenti alle Reti di Trasmissione, e viene progressivamente sostituito da quello di Generazione Distribuita, con impianti di piccola taglia da connettere alla rete di distribuzione in prossimità degli utenti. Tale fenomeno imporrà in futuro alle grandi reti di assumere un ruolo sempre più multi-funzione, in grado, ad esempio, di gestire surplus di energia, propri della generazione distribuita, e, al contempo, di garantire un'adeguata riserva di energia laddove necessaria.

Per fronteggiare le nuove problematiche ed assolvere al nuovo ruolo richiesto alle Reti di Trasmissione dell'energia elettrica è fondamentale ripensare gli strumenti tecnologici e le stesse modalità operative/gestionali delle attuali Reti di Trasmissione, pianificando e realizzando interventi che, al contempo, ne adeguino le prestazioni in termini di capacità trasmissiva e di "governance". Questa esigenza si rivela oramai una esigenza sistemica, di livello europeo, sancita dalla Commissione Europea attraverso diverse comunicazioni: COM(2010) 639, COM (2010) 677 e COM (2011) 112, e ribadito nei risultati del recente *summit* del Gruppo di lavoro Europeo EUSEW (*EU Sustainable Energy Week*), riunitosi a *Bruxelles* ad Aprile 2011, attraverso i quali si invitano i singoli paesi a ripensare in maniera radicale le modalità di pianificazione,

progettazione, costruzione e gestione delle infrastrutture e delle reti energetiche: “Reti energetiche adeguate, integrate e affidabili sono un presupposto essenziale non soltanto per il conseguimento degli obiettivi della politica energetica dell’UE, ma anche per la sua strategia economica. Lo sviluppo dell’infrastruttura energetica permetterà all’UE non soltanto di dotarsi di un mercato interno dell’energia correttamente funzionante, ma le consentirà anche di rafforzare la sicurezza dell’approvvigionamento, di integrare le fonti rinnovabili e di accrescere l’efficienza energetica. Ai consumatori permetterà di beneficiare delle nuove tecnologie e dell’uso intelligente dell’energia”. Nel linguaggio e azioni delle DG Energia e Ricerca, come per i TSO (Transmission System Operators quale è Terna per l’Italia), *upgrade* coincide con “Smart Grid” ossia la infrastruttura elettrica di nuova generazione, intelligente, con più funzioni in grado sia di rilevare, elaborare, trasmettere dati su consumi e produzioni per area geografica e sia di riprogrammare e trasmettere flussi energetici da situazioni di surplus geografico di energia a situazioni di deficit e per una scala di area vasta.

Un radicale mutamento, dunque, in grado di rispondere a due esigenze fondamentali dei paesi europei: sul fronte interno, aiuta a superare le odierne criticità nello scambio energetico tra diverse aree del Paese, che limitano tuttora in parte l’impiego massivo delle fonti rinnovabili, di per se stesse “intermittenti”, scarsamente programmabili e quindi difficili da gestire; sul fronte esterno, a sostenere, in prospettiva, il necessario raggiungimento di un Mercato Elettrico unico su scala europea, con un ulteriore allargamento all’Area Balcanica e Maghrebina, che si attuerà con significativi scambi di energia attraverso i numerosi collegamenti internazionali promossi dall’Unione Europea COM 2010 – 677 “Priorità per le infrastrutture energetiche per il 2020 e oltre - Piano per una rete energetica europea integrata”. Una politica di grande respiro e lungimiranza che vede l’Italia fortemente favorita perché inserita concretamente in uno scenario internazionale quale ideale piattaforma energetica del Mediterraneo, via di transito e collegamento energetico tra le aree nord-africana, balcanica e quella centro-nord europea, con conseguenti fenomeni da organizzare in termini di economie di agglomerazione e ricadute sui comparti collegati agli investimenti.

## **2. Smart Grid: mutamenti della geografia dell’energia**

L’Unione europea offre ai suoi Stati membri un quadro di riferimento di lungo respiro per affrontare il problema della sostenibilità e degli effetti transfrontalieri di fenomeni che non possono essere gestiti unicamente a livello nazionale. In tale quadro, l’obiettivo di dotarsi di reti elettriche adeguate, integrate e affidabili, quale presupposto essenziale non soltanto per il conseguimento degli obiettivi della politica energetica dell’UE, ma anche per la sua strategia economica, richiede un intervento coerente dell’UE, tanto al suo interno che sul piano internazionale.

In Europa, nell’ultimo decennio, sono stati oltre 5.5 T€ gli investimenti sostenuti dai diversi paesi per lo sviluppo e l’efficientamento delle proprie reti elettriche, inclusi i sistemi di accumulo, (Institute of Energy, JRC, 2009).

La Commissione Europea negli ultimi anni sta orientando ingenti investimenti per lo sviluppo del sistema elettrico e in prevalenza destinati per:

- potenziamento rete;
- impianti di accumulo;
- sistemi di gestione.

*Consumo interno lordo di energia nell'EU a 27*

	Total in Mtoe (million tonnes of oil equivalent 2009)	Oil and petroleum products %		Gas %		Solid Fueils %		Nuclear energy %		Renewable energy %	
		1999	2009	1999	2009	1999	2009	1999	2009	1999	2009
EU27	1.702,4	39,2	36,6	22,4	24,5	18,3	15,7	14,2	13,6	5,4	9,0
Belgium	58,2	42,1	43,1	22,6	26,0	12,0	5,2	21,4	20,9	1,0	3,8
Bulgaria	17,6	24,8	25,0	14,7	12,3	35,5	36,4	22,3	22,5	3,6	6,2
zech Republic	42,3	21,2	22,6	19,7	15,9	46,9	41,4	8,8	16,7	3,6	5,7
Denmark	19,4	46,4	40,3	22,2	20,2	22,8	20,7	-	-	8,1	16,7
Germany	326,6	39,6	34,7	21,1	23,4	23,6	21,9	12,8	10,7	2,4	8,5
Estonia	5,3	22,4	18,7	11,5	9,9	56,6	57,7	-	-	10,4	13,5
Ireland	14,9	58,6	51,8	21,8	28,8	17,8	14,5	-	-	1,6	4,3
Greece	30,6	58,2	55,5	4,5	9,7	31,8	27,5	-	-	5,3	6,1
Spain	130,2	53,5	48,4	11,3	24,0	16,6	8,1	12,9	10,5	5,1	9,3
France	262,7	36,0	33,7	13,4	14,6	6,1	4,3	39,9	40,2	6,5	7,5
Italy	168,6	53,0	42,3	32,2	37,9	6,8	7,6	-	-	5,7	9,5
Cyprus	2,8	97,1	95,7	-	-	0,9	0,5	-	-	2,0	3,5
Latvia	4,3	35,8	30,1	25,0	28,4	3,2	2,0	-	-	31,8	36,2
Lithuania	8,3	37,4	30,4	23,0	26,1	1,7	2,0	32,9	34,1	7,9	10,5
Luxembourg	4,4	62,7	62,9	19,1	25,5	2,8	1,5	-	-	1,0	2,8
Hungary	25,3	27,9	28,4	38,2	36,2	16,1	10,1	14,1	15,8	3,3	7,3
Malta	0,8	100,0	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-
Netherlands	81,6	37,9	41,2	46,3	43,0	10,1	9,1	1,3	1,3	1,5	3,9
Austria	32,3	42,7	39,6	23,4	22,2	10,9	9,0	-	-	22,8	27,3
Poland	95,3	21,0	26,3	9,9	12,6	65,1	54,0	-	-	4,0	0,3
Portugal	25,0	63,5	50,5	8,1	16,9	15,2	11,5	-	-	13,4	19,0
Romania	35,4	28,4	25,8	37,4	29,9	18,7	21,3	3,7	8,6	12,0	14,9
Slovenia	7,0	40,7	37,3	13,3	11,9	20,3	20,4	18,8	21,2	8,6	12,7
Slovakia	16,8	18,5	20,5	32,3	26,3	25,6	23,1	19,0	21,9	2,6	7,2
Finland	34,0	31,3	29,9	10,0	10,2	15,7	15,3	17,8	17,8	21,8	23,2
Sweden	45,9	30,0	27,5	1,7	2,7	4,9	4,2	37,6	29,3	26,6	34,4
United Kingdom	206,8	36,0	36,0	36,6	37,8	15,1	14,3	10,7	8,6	0,9	3,0
Norway	28,9	34,2	38,9	17,8	19,0	4,0	1,9	-	-	44,4	42,4
Switzerland	28,2	48,8	45,6	9,2	9,5	0,4	0,5	25,1	25,4	17,6	16,9
Croatia	8,7	56,2	50,0	27,4	27,5	2,6	5,8	-	-	11,3	10,9
Former Yug. Rep. Of Macedonia	2,8	34,0	33,5	1,2	2,3	53,6	48,4	-	-	11,5	11,3
Turkey	100,0	41,7	31,0	14,9	28,9	28,2	30,2	-	-	15,0	9,9

Tab. 1 - Fonte: Eurostat 2009

L'obiettivo è quello di programmare interventi sistemici finalizzati al miglioramento delle attuali reti elettriche, orientandole sempre di più ai moderni paradigmi delle "Smart-Grid", per consentire in prevalenza un sempre maggiore sviluppo dell'impiego di fonti rinnovabili per la produzione di energia elettrica. Tale obiettivo, adottato e sponsorizzato dall'UE, è stato in particolar modo fatto proprio e sviluppato da Germania, Spagna, Danimarca che negli ultimi anni hanno sviluppato tecnologie proprie nel campo dello sfruttamento delle fonti rinnovabili e che naturalmente necessitano di immettere e sviluppare nel mercato.

D'altronde, nell'ultimo decennio il mix energetico delle fonti a soddisfacimento del consumo interno lordo di energia (*gross inland energy consumption*) nell'UE27 ha subito un cambiamento definibile strategico, come rilevabile dalle statistiche delle rinnovabili in EU al 2009 (dati Eurostat), per il quale in molti paesi europei nel decennio 1999-2009 si arriva al 10% del fabbisogno coperto dalle rinnovabili; per alcuni paesi, scandinavi e baltici, oltre il 30% ed anche il 40%. Ulteriori progressi sono intervenuti poi dal 2009, in particolare come menzionato in Germania, Spagna, Danimarca con le conseguenze positive per i rispettivi sistemi di impresa, collegati al settore di produzione di nuove tecnologie e sviluppo, concretizzate in importanti commesse. Per studi sull'Italia e il Mezzogiorno si veda SRM (2010, 2011).

Il programma Europa 2020, noto più diffusamente come "programma 20-20-20", rappresenta in tale contesto un ulteriore caposaldo per l'Energia Elettrica da rinnovabili e tale visione risulta ulteriormente e significativamente rafforzata dalla catastrofe nucleare giapponese. Come noto, la Germania ha sospeso i programmi nucleari e avviato la progressiva dismissione delle centrali, seguita poi anche dalla Svizzera; in definitiva la consapevolezza generalizzata di non poter contare sul nucleare ha rafforzato l'idea diffusa di potenziare l'impiego delle fonti rinnovabili.

Nella programmazione EU 2014-2020, i Fondi Strutturali per aree di Obiettivo 1 e paesi in Transizione (tra i quali rientra ad esempio il Mezzogiorno d'Italia) prospettano finanziamenti per l'Energia da Rinnovabili per non meno del 20% dell'intero ammontare dei Fondi: questo conferma e lascia trasparire in tutta evidenza la volontà di utilizzo di queste fonti.

Si tratta dunque di una politica in grado di prevedere in primo luogo lo sviluppo e la razionalizzazione delle fonti endogene presenti sull'intero territorio UE (a 27), secondo organizzazione di sinergie territoriali e di trasferimento di grandi quantità di energia elettrica di varia origine (eolica, idro-marina, idrica, solare, biomasse) dalle diverse aree in *surplus* di produzione alle aree in deficit di energia e, in secondo luogo, la definizione di un "sistema di *governance*" per il dispacciamento strategico dei flussi energetici in chiave di mercato energetico sempre più allargato, nella potenziale prospettiva di assumere a sistema l'intero spazio europeo e le enormi quantità di energia elettrica ricavabili dalle ingenti risorse rinnovabili presenti nei paesi limitrofi, primi tra tutti il Nord Africa, il M.O. e l'Est non europeo. Una *Super Smart Grid* pan-europea, dunque, formata da reti elettriche nazionali adeguatamente interconnesse e coordinate che costituisce per il futuro elemento infrastrutturale per un passaggio di scala di *governance* all'area vasta e di macro-regione EU-Mena.

La *Smart Grid*, dunque, come infrastruttura elettrica nell'*Information Age*, sfuma i confini tra sistemi di gestione, accumulo, trasmissione e si basa all'opposto su metodiche operative in grado di ridurre l'impatto sul sistema elettrico dell'intermittenza di generazione delle fonti rinnovabili in tempo reale. Ci riesce attraverso nuovi concetti e paradigmi, quali:

- complementarità energetica (interconnettere flussi da diversa fonte rinnovabile e quindi specificità geografica);
- implementabilità di Tecniche di *Forecasting* (metodologie di previsione della producibilità energetica da fonti rinnovabili e dei limiti reali della rete elettrica nello smistare i flussi);
- storage (accumulo): la non programmabilità del rinnovabile viene attenuata attraverso sistematici impianti di accumulo strategicamente distribuiti per un'ottimizzazione giorno/notte e per aree geografiche dei flussi;
- la scala geografica operativa: l'utilizzo di sistemi largamente interconnessi.

Con gli impianti di accumulo strategicamente distribuiti, la variabile convenienza alla produzione-estrazione come parametro geoeconomico nella scelta del sito perde di significato, centrale è l'infrastruttura di trasmissione che a questo punto assume il significato di governance dei flussi; i concetti di riserva di energia e potenziale geopolitico ne possono risultare potenzialmente cambiati e in misura significativa; costi di produzione per le imprese e attività europee e MENA possono potenzialmente ridursi in misura significativa e tali da rendere necessari le formulazioni di nuovi scenari geopolitici e geoeconomici non solo dell'Europa nel mondo, ma anche MENA.

Le direttrici di collegamento fanno riferimento ad una strategia di corridoi attraverso i quali si sviluppano le tecnologie di trasmissione. Tali corridoi di connessione si sviluppano sia in un'area definibile più propriamente europea e sia in uno spazio euro-mediterraneo con collegamenti sottomarini tra Italia e paesi nord africani/paesi balcanici. Tali corridoi sono realizzati attraverso l'impiego di linee in cavi sottomarini in alta tensione e corrente continua HVDC (High Voltage Direct Current) che implementano tecnologie avanzatissime con il coinvolgimento di imprese direttamente o indirettamente collegate al settore elettrico, degli equipaggiamenti, delle grandi opere di posa, ecc..

Al riguardo, come anticipato, la posizione geografica fa dell'Italia un *hub* energetico naturale, come già avvenuto in passato per il gas naturale; resta, invece, da valutare quanto il sistema Paese e le competenti associazioni, forze imprenditoriali e finanziarie sapranno sollecitare, accompagnare, sostenere, un significativo comparto direttamente collegato come quello elettrico, con il coinvolgimento diretto di imprese produttrici di cavi sottomarini, di componentistiche per stazioni elettriche di trasformazione e conversione, ecc.., delle quali la Campania segna autorevoli presenze in campo internazionale con la Prysmian, l'Ansaldo, la Getra, ecc..

*Interconnessioni sottomarine allo studio nel bacino del Mediterraneo riguardanti l'Italia*

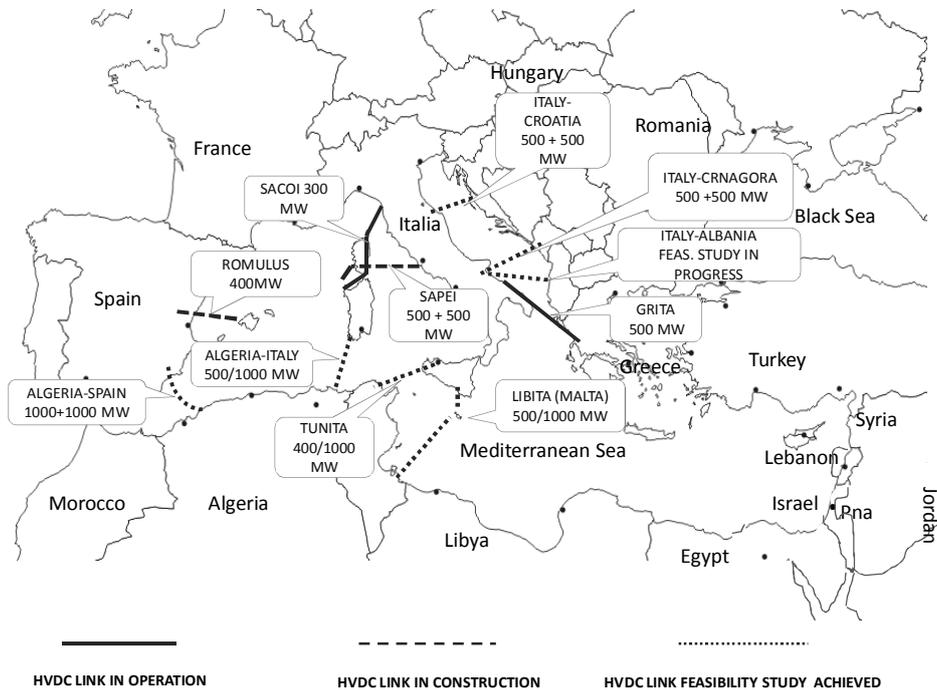


Fig. 1 - Fonte: elaborazione SRM su Med - Emip, 2010 - Nota: L'illustrazione è da intendersi come immagine e non carta geografica, pertanto l'equivalenza delle aree e dei confini, ad esempio, non è rispettata.

I principali collegamenti con l'area nord africana allo studio da parte di TERNA (Operatore italiano della Rete di Trasmissione dell'Energia Elettrica), e alcuni di essi in fase molto avanzata, qui sono elencati alcuni soprattutto quelli con il Mediterraneo Sud:

**Algeria – Italia:** si prevede la realizzazione di una Power Plant a Koudiet Draouch con stazione di conversione a Chaffia. Connessione diretta con la Sardegna meridionale e realizzazione successiva di un collegamento HDVC bipolare SAPEI, 500 kV, capacity rated 1000 MW, con l'Italia continentale. La realizzazione della prima fase è stata messa in opera a luglio 2009. **Tunisia – Italia:** si prevede la realizzazione di una Power Plant in Tunisia presso El Haouaria, Mornaguia, Grombalia, o Bouficha. La connessione è della potenza di 400-1000MW. **Libia – Italia:** si prevede la realizzazione di una Power Plant ed una stazione di conversione presso Mellitah/Zuwarah (ad ovest di Tripoli, al confine libico). Il collegamento con la Sicilia è ipotizzato della potenza di 500-1000MW con diversi punti di sbarco o di collegamento diretto all'Italia continentale nel sud della penisola o a sud di Napoli (con o senza dover attraversare la Sicilia con una sezione terrestre); in generale si

prevede il potenziamento attraverso la Tunisia con diversi punti di sbarco in Sicilia. Infine, in alternativa, esistono possibili soluzioni a tre terminali con Malta.

### 3. Scenario della Super Grid paneuropea con proiezione MENA

La realizzazione di una Supergrid pan-europea richiede lo studio articolato di una serie di fattori relativi alla sostenibilità tecnica, sociale, ambientale ed economica degli interventi stessi, con una prospettiva temporale di almeno 40 anni. Numerosi sono stati gli studi sviluppati finora sull'argomento con l'obiettivo di definire aspetti più o meno complessi del problema; se ne possono classificare oltre 20 sui vari temi coinvolti.

Uno dei principali stakeholders a questo riguardo è l'ENTSO-E (European Transmission System Operators), l'associazione europea degli operatori delle reti elettriche di trasmissione dei singoli paesi dell'UE e della quale fa parte anche l'Operatore italiano TERNA, con l'obiettivo di supportare la transizione verso una decarbonizzazione del settore elettrico, attraverso la definizione dei fondamentali requisiti di una infrastruttura elettrica europea. Ai fini della ricerca pre-competitiva per l'implementazione della Super Grid pan-europea di integrazione anche con il Mediterraneo, nel 7° FP l'UE ha varato la *call* dal titolo: *"Planning for European Electricity Highways to ensure the reliable delivery of renewable electricity and market integration"*.

#### *Scenario della Super Grid paneuropea con proiezione MENA*

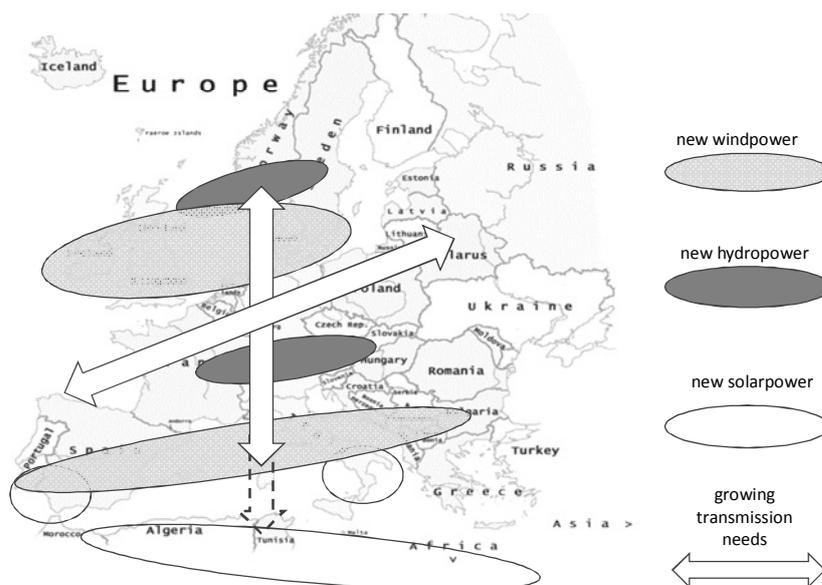


Fig. 2 - Fonte: elaborazione SRM su ENTSO-E (2011)

La pianificazione insiste su un arco di 40 anni fino all'anno 2050 con obiettivi intermedi definiti, a partire dal 2020 ogni 5 anni.

Da tale punto di vista, ENTSO-E, sulla base di una *Study Road-Map* dal titolo "Modular Development Plan on pan-European Electricity HIGHWAYS SYSTEM 2050" ha predisposto un progetto per un grande studio di una "Supergrid Pan-Europea" con la partecipazione di tutti i grandi paesi europei.

Lo studio prevede la pianificazione della Grande Rete in grado di sfruttare i grandi potenziali energetici da fonte rinnovabile dai grandi mari del Nord (piattaforme in corso di realizzazione), le enormi quantità di biomasse presenti sul territorio europeo ed in particolare nei paesi del centro nord-est Europa, le enormi potenzialità energetiche legate alle energie solari ed eoliche del Mediterraneo incluso Nord Africa e Medio Oriente. In tale direzione sono già orientati gli sforzi dei TSO mediterranei: sono allo studio avanzatissimi progetti per potenziare i collegamenti elettrici tra Med non EU e EU (Paradiso, 2011).

A questi progetti di potenziamento infrastrutturali si affiancano, poi, progetti che ipotizzano grandi installazioni di impianti per lo sfruttamento dell'energia solare, quali DESERTEC (Knies, 2008) che si fonda sull'ipotesi sullo sfruttamento delle energie che investono le aree desertiche sub-tropicali, quali quella sub-sahariana. DESERTEC nasce dalla cooperazione internazionale tra la *Trans-Mediterranean Renewable Energy Cooperation* (TREC), fondata nel 2003 dal Club di Roma, l'*Hamburger Klimaschutz-Fonds* e il Centro Nazionale giordano per la Ricerca sull'Energia (NERC) e l'Agenzia spaziale tedesca a DLR. Alla base del progetto sono: la disponibilità delle tecnologie, le condizioni dell'approvvigionamento energetico; la situazione climatica derivante anche dai crescenti livelli di CO<sub>2</sub> nell'atmosfera; l'abbondante disponibilità di energia solare. In generale la cooperazione prevista avverrà tra paesi europei (EU) e paesi Medio Orientali/Nord Africani (MENA), da cui EU-MENA, per la realizzazione di centrali solari termodinamiche ed eoliche nelle aree costiere/sub-desertiche della regione MENA. L'abbondante disponibilità delle risorse energetiche, come da rilevazioni satellitari dell'Agenzia Spaziale Tedesca (DLR Deutschen Zentrums für Luft- und Raumfahrt), giustificherebbe gli investimenti in gioco. Accanto alla possibilità di soddisfare il crescente fabbisogno locale di desalinizzazione marina, l'energia 'pulita' prodotta dagli impianti potrebbe essere trasportata in EU tramite cavi sottomarini in HVDC con perdite complessive limitate, stimate intorno al 10-15%.

Il dato centrale, importante a scopo d'illustrazione qualitativa e complessiva del progetto e degli impatti, riguarda il fatto che le aree calcolate sulla pertinente cartografia del progetto (veramente esigue, cfr. Fig. 3), sarebbero sufficienti, in linea teorica, per la generazione, mediante centrali solari termodinamiche, di elevate quantità di energia elettrica tali da soddisfare i consumi di vaste aree di carico.

La Grande Super Grid Europea sarà dunque in grado di complementare tutte queste grandi risorse presenti in Europa e nel Mediterraneo il cui piano di sviluppo dipenderà proprio dalla presenza della Grande Rete, che, oltre a consentire il trasferimento di tali quantità di energia, dovrà provvedere a riequilibrare produzione e consumi, trasferendo grandi surplus di energia prodotta verso aree in grande (temporaneo) deficit.

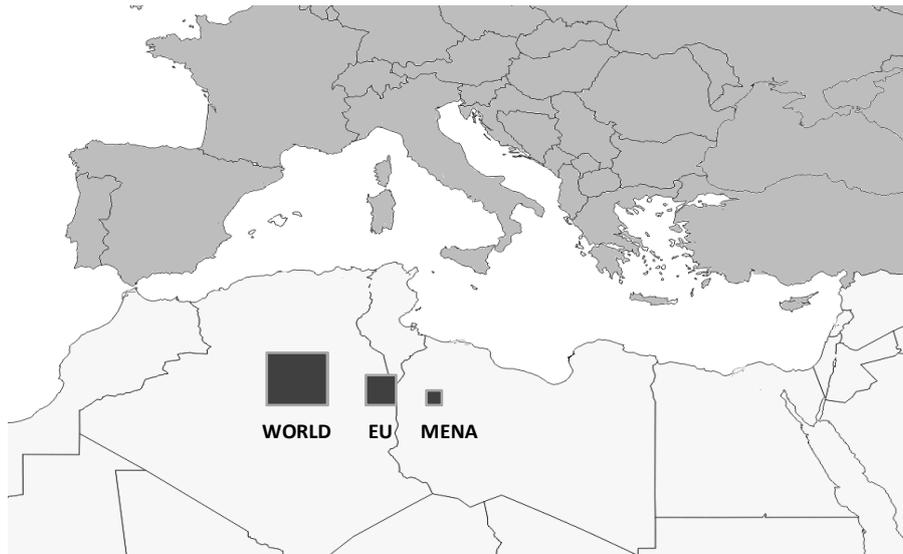
*Previsione di aree necessarie per generare energia elettrica per i mercati*

Fig. 3 - Fonte: elaborazione SRM su DLR, 2005 in [www.desertec.org](http://www.desertec.org) (Dati Centro tedesco di Ricerca Aerospaziale (DLR), 2005 in Knies, 2008). Nota: i quadrati in nero indicano in teoria l'area sufficiente e in condizioni di idealità per la generazione, mediante centrali solari termodinamiche, delle quantità di energia richieste, rispettivamente dal mercato mondiale, Europeo a 25, dal MENA

Il DLR in collaborazione col TREC (Trans-Mediterranean Renewable Energy Cooperation) ha inoltre realizzato diversi studi sull'applicazione di tecnologie di impianti termodinamici a concentrazione CSP anche come approvvigionamento alla desalinizzazione dell'acqua, quest'ultimi due temi di grande interesse per i MENA che sono già partiti con ingenti programmi di investimento congiuntamente a quelli delle rinnovabili (Paradiso, 2011). Gli studi, sulla base di dati satellitari telerilevati, hanno dimostrato che centrali solari termodinamiche, disposte su meno dello 0,3% dell'intera superficie dei deserti dell'area MENA, in linea meramente teorica, sarebbero in grado di generare elettricità e acqua potabile in quantità tale da coprire la domanda attuale dei paesi EU-MENA e della stessa Europa, nonché gli incrementi stimati di tale domanda nel futuro. In tale scenario assume rilevanza l'opportunità per imprese e per la ricerca di studiare/sviluppare/ implementare tecnologie avanzate per lo sfruttamento delle fonti rinnovabili cogliendo l'opportunità di un grande mercato che si va a delineare con l'implementazioni di numerosissimi impianti in aree con elevata producibilità.

Tali prospettive risultano favorevolmente orientate ad uno sviluppo eco-sostenibile in quanto prevedono insediamenti in aree quali quella sub-sahariana il cui impatto paesaggistico può essere più accettabile perché in aree meno antropizzate (questo nell'ipotesi Desertec, ma ovviamente rappresenta un elemento di accettabilità da verificarsi). Nel frattempo diversi paesi maghrebini hanno iniziato o lanciato progetti nazionali per il rinnovabile, la desalinizzazione, l'adeguamento normativo per creare

un ambiente favorevole agli investimenti e incentivi (Paradiso, 2011). Dal punto di vista imprenditoriale tutto ciò rappresenta notevoli opportunità per le PMI europee perché si sviluppano non solo tecnologie nei paesi avanzati e impianti nei PVS, ma anche nuove opportunità di imprese, istruzione professionale ed accademica sia in Europa che nei MENA, abbattimento dei costi dell'energia per i paesi europei.

#### 4. Conclusioni

L'orientamento degli investimenti energetici verso il settore delle fonti energetiche rinnovabili e dell'efficienza energetica è divenuto una condizione irrinunciabile delle politiche energetiche. Vi è la certezza che i mercati delle tecnologie relative cresceranno a ritmi sostenuti su scala mondiale: vi sono le condizioni favorevoli per conciliare ricerca, innovazione e crescita commerciale.

*Roadmap delle iniziative tecnologiche per la decarbonizzazione dell'economia*

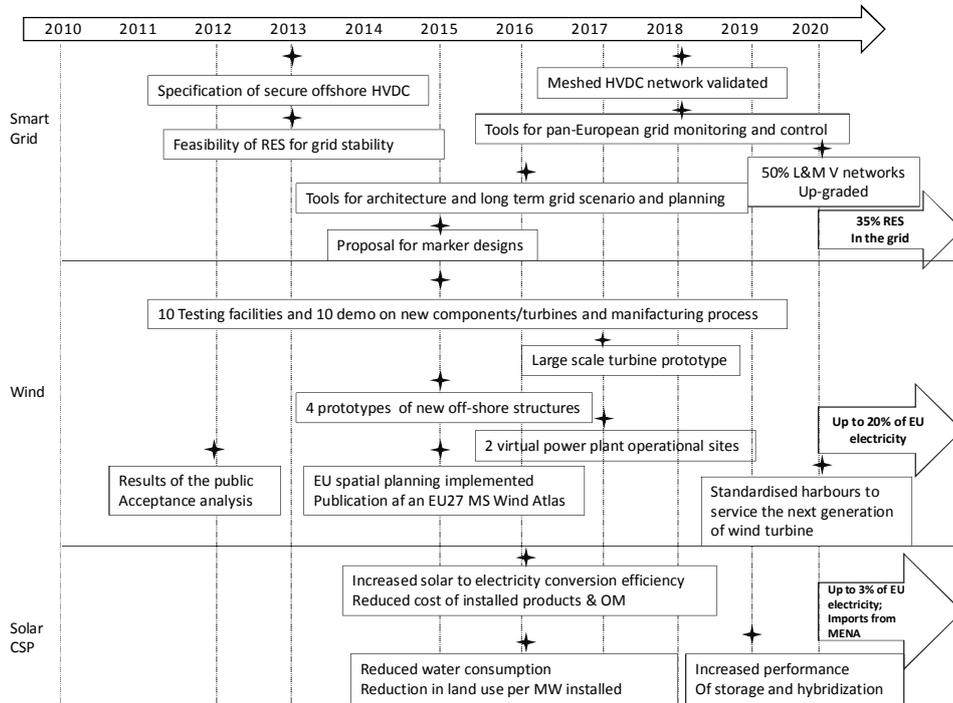


Fig. 4 - Fonte: elaborazione SRM su SEC(2009) 1295 - COM (2009) 519 "On Investing in the Development of Low Carbon Technologies (SET Plan): a Technology Roadmap

Il caso dell'industria eolica è paradigmatico: le previsioni di crescita che nel 2000 sembravano irraggiungibili e auspici di inguaribili ottimisti sono state raggiunte e

superate. Le tecnologie per l'efficienza, il solare termodinamico ed il fotovoltaico possono replicare la crescita impressionante dell'eolico nei prossimi anni sia in termini di imprese sia in termini di sviluppo di attività di terziario avanzato.

Gli investimenti tecnologici ed infrastrutturali per Energia rinnovabile nella macro-regione mediterranea costituiscono un impressionante *driver* di cambiamento geoeconomico europeo e mediterraneo, di decarbonizzazione e green economy, di politica euro-mediterranea. L'Unione Europea e le Istituzioni arabe sapranno coinvolgere *i fondi sovrani*<sup>1</sup> nell'area a favore di infrastrutture e azioni di economia reale visti anche gli ampi margini di investimenti che hanno i fondi stessi?

Al mega progetto di ingegneria andrebbero affiancati studi ed elaborazioni di scenari geoeconomici e geopolitici alle diverse scale, per temi, e per incrocio multidimensionale di temi/parametri/indicatori. Sono da ipotizzare azioni di accompagnamento riguardanti collaborazioni mediterranee tra Atenei, imprese, operatori, banche per sviluppo di laboratori, formazione di esperti, tecnici e operatori di vario tipo, start up di impresa, internazionalizzazione, *joint venture*.

Interi comparti beneficeranno già nella prima fase della *roadmap* di sviluppo dei mercati di loro produzione (esempio: turbine e cavi), ma anche di sviluppo di prodotti e soluzioni aggiornate e nuove; sarà un'opportunità per i paesi ed i sistemi di imprese che sapranno attivarsi per cogliere le occasioni derivanti dall'implementazione di reti transnazionali *business/research/education*.

Rimangono quindi aperte questioni di rilievo che potranno rappresentare i presupposti e gli stimoli per impostare i futuri approfondimenti del Rapporto sul Mediterraneo per l'anno 2012.

<sup>1</sup> Cfr. cap. III Parte Seconda.



## BIBLIOGRAFIA GENERALE

- ADEPOJU, A. (2005), *Creating a Borderless West Africa: Constraints and Prospects for Intra-Regional Migration*. United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO), Paris.
- ANIMA-MIPO (2011), *Revolutions and business in Southern Mediterranean: investment dropped in 2011 but there some signs of recovery*, [http://www.enpi-info.eu/mainmed.php?id\\_type](http://www.enpi-info.eu/mainmed.php?id_type)
- CENSIS (2005), *Immigrati e cittadinanza economica*
- COMMISSIONE EUROPEA COMMERCIO (2010), COM(2010)612, *Commercio, crescita e affari mondiali*.
- CNEL (2008), *Processo di Barcellona: Unione per il Mediterraneo. Osservazioni e proposte*, Roma
- COLLYER M. (2004), "The Development Impact of Temporary International Labour Migration on Southern Mediterranean Sending Countries." *DRC Working Paper T6*, Development Research Centre on Migration, Globalisation and Poverty, University of Sussex, United Kingdom.
- COMMISSIONE EUROPEA COMMERCIO (2010), COM(2010)612, *Commercio, crescita e affari mondiali*.
- DE HAAS H. (2010), "Mediterranean migration futures: patterns, drivers and scenarios", *Global Environmental Change*.
- ECONOMIC COMMISSION FOR AFRICA- ECA (2006), *International Migration and Development. Implications for Africa*. Addis Ababa. [http://www.uneca.org/eca\\_resources/Publications/MigrationReport2006.pdf](http://www.uneca.org/eca_resources/Publications/MigrationReport2006.pdf).
- INTERNATIONAL MONETARY FUND (2011), *Middle East and North Africa. Economic Outlook and key challenge*.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND (2011), *World Economic Outlook. Slowing Growth, Rising Risks*.
- KHOUDOUR-CASTÉRAS D. (2009), *Neither Migration nor Development: The contradictions of French Codevelopment Policy*, CEPIL, Paris.
- KOETTL, J. (2010), *Prospects for Management of Migration between Europe and the Middle East and North Africa*. World Bank, Middle East and North Africa Region, Poverty Reduction and Economic Management Network, Washington, DC.
- LIMES (2011), *Il Grande Tsunami*, Gruppo Editoriale l'Espresso, 1.
- OECD (2007), *Policy Coherence for Development – Migration and Developing Countries*, OECD, Paris.
- QUADRO CURZIO A. (2011), "Piano Marshall per Libia & C.", *Corriere della Sera*, 10 maggio 2011
- SHAW, W. (2007), *Migration in Africa: A Review of Economic Literature on International Migration in 10 Countries*. World Bank, Development Economics Prospects Group, Washington, DC.
- SOCIETÀ GEOGRAFICA ITALIANA (2005), "L'Italia nel Mediterraneo", *Rapporto Annuale 2005*, Società Geografica Italiana, Roma
- SPOTORNO M. (2008), *Atlante dell'Italia nel Mediterraneo*, Carocci, Roma
- SRM - INTESA SANPAOLO (2011), *L'apertura internazionale delle regioni italiane*, Napoli.

- SRM (2011), *Rapporto 2011 Impresa e Competitività*, Giannini, Napoli.  
 SRM (2011), *Rapporto trimestrale sull'economia del Mezzogiorno*, Napoli.  
 SRM-CONFINDUSTRIA(2011), *Check up Mezzogiorno*, Roma.  
 SVIMEZ (2011), *Rapporto 2011 sull'economia del Mezzogiorno*.  
 THE ECONOMIST (1977), *The Dutch Disease*, November 26, 1977, pp. 82-83  
 WEIL, P. (2002), "Towards a Coherent Policy of Co-Development", *International Migration*, Vol. 40, No. 3.

#### BIBLIOGRAFIA DI RIFERIMENTO SUL TEMA DELLA FINANZA E DEI FONDI SOVRANI

- ANYANWU J. C., ERHIJAKPOR ANDREW E. O. (2010), "Do International Remittances Affect Poverty in Africa?" *African Development Review*, 22  
 AfDB (2008) "Migrant Remittances, a Development Challenge", *World Bank News Release* No. 2005/201 Nov. 16, 2005 "Migration Can Deliver Welfare Gains, Reduce Poverty. Says Global Economic Prospects 2006"  
 AfDB. (2009), *The bank's approach to African migrant remittances*  
 AZAM, J. P., GUBERT. F. (2006), "Migrants' Remittances and the Household in Africa: A Review of the Evidence." *Journal of African Economies* (Supplement 2)  
 CHAMI R., HAKURA D., MONTIEL P. (2009), "Remittances: An Automatic Output Stabilizer?" *IMF Working Papers* 09/91  
 BARBARY V., BORTOLOTTI B. (2010). *Braving the new world: sovereign wealth funds investment in the uncertain time of 2010*. Monitor Group.  
 BARBARY V., CHIN E. (2009), *Testing times. Sovereign Wealth Funds in Middle East & North Africa and the financial crisis*. Monitor Group  
 BERNSTEIN, S., LERNER, J., SCHOAR, A. (2009), "The Investment Strategies of Sovereign Wealth Funds", *Harvard Business School Finance Working Paper* No. 09-112.  
 CLARK, G. L., MONK ASHBY H B (2010), *Modernity, institutional innovation, and the adoption of sovereign wealth funds in the Gulf States*. Oxford: School of Geography and Environment, University of Oxford.  
 ESTRUCH E., FERRO A., FRIGERI, D. (2008), "Strumenti finanziari per l'invio delle rimesse degli immigrati", *Dagli Appennini alle Ande: le rimesse dei latinoamericani in Italia*, Franco Angeli.  
 EUROPEAN INVESTMENT BANK (2010), *Activity report. FEMIP Trust Funds. Leveraging upstream technical assistance and targeted equity operations to meet EIB objectives in the Mediterranean partner countries*.  
 FERRO A., FRIGERI D. (2009), "Dualità e complementarietà delle rimesse tra percorsi di valorizzazione in patria e inclusione finanziaria in Italia", *ISMU - Quindicesimo rapporto sulle migrazioni 2009*, Franco Angeli.  
 FRIGERI D, FERRO A. (2009), "Modelli per la canalizzazione delle rimesse verso le istituzioni di microfinanza". *Working paper* 6. CeSPI.  
 FRIGERI D. (2009), *Analisi sui bisogni finanziari e la bancarizzazione dei migranti senegalesi con i risultati delle prime rilevazioni dei costi di invio delle rimesse*, Abi-CeSPI  
 FRIGERI D. (2011), *www.mandasoldiacasa.it. Il database italiano dei costi delle rimesse. Analisi dei dati*, CeSPI

- IFAD (2008), *International Migration, remittances and rural development* IFSL Research (2009), *Sovereign Wealth Funds* (2009), Londra: International Financial Services London.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND (2010), *World economic and financial survey, 2010. Global Financial Stability Report, Sovereign, Fundings and Systemic Liquidity*. Washington DC
- JOHAN S., KNILL A., MAUCK N. (2010), “Determinants Sovereign Wealth Funds investment in private equity”, *TILEC Discussion Paper*, Toronto: Tilburg University.
- KAPUR, D. (2005) “Remittances: The New Development Mantra?”, in S. M. MAIMBO, D. RATHA (eds), *Remittances: Development Impact and Future Prospects*, World Bank, Washington.
- KERN S. (2009), *Sovereign Wealth Funds, state investment during the financial crisis, 2009*. Deutsche Bank Research.
- LUATTI L. (2011), “Ascesa, declino, ripresa: le rimesse degli immigrati nella variabilità post-crisi economica”, *Dossier Statistico Immigrazione 2011 Caritas/Migrantes*
- MARCHETTA, BERTOLI (2010) “Migrazioni, rimesse e aiuto allo sviluppo”, in M. BIGGERI, G. CANITANO (eds), *Temi avanzati di economia e politica della cooperazione internazionale allo sviluppo*, FrancoAngeli.
- MEZZACAPO, S. (2009), *The so-called "sovereign wealth funds": regulatory issues, financial stability and prudential supervision*. Brussels: Economic and financial affairs, European Commission.
- MICROFINANZA (2010), *Analisi di esperienze sulla gestione delle rimesse e individuazione di best practices*, INTERREG - CARDS Italia-Albania
- MIRACKY W., BORTOLOTTI B. (2009), *Back of course. Sovereign wealth funds activity in 2009*, Monitor, Fondazione Eni Enrico Mattei.
- MOHAPATRA S., RATHA D., SILWAL A. (2011), “Outlook for Remittance Flows 2011-13. Remittance flows recover to pre-crisis levels”, *Migration and Development Brief 16* , World Bank.
- MOLES LO TURCO C.C. (2009), *Fondi sovrani: potenzialità per lo sviluppo del territorio*, Ancitel.
- PAGE J., PLAZA S. (2006), “Migration Remittances and Development: A Review of Global Evidence”, *Journal of African Economies* 15 (2).
- PALUMBO G. (2010), *Hawala e finanza. Le vie segrete del denaro nell'era dell'economia globale*. Centro Universitario di Studi Strategici e Internazionali
- RATHA D. (2003), “Workers’ Remittances: An External and Stable Source of External Development Finance.”, *Global Development Finance*. World Bank.
- RATHA D., SHAW W. (2007), “South-South Migration and Remittances” , *World Bank Working Paper* 102, Washington, DC.
- WORLD BANK (2008), *Migration and Remittances Factbook 2008*. Washington, DC
- WORLD BANK (2011), *Migration and Remittances Factbook 2011*, Washington, DC

#### BIBLIOGRAFIA DI RIFERIMENTO SUL TEMA DELLE INFRASTRUTTURE

- ACAM (2008), *I traffici container, la rinnovata centralità del Mediterraneo e le nuove opportunità per l'Italia ed il Mezzogiorno*, Napoli
- ASSOPORTI, *Atti dell'Assemblea Generale*, Roma 18 ottobre 2011.

- CENSIS (2009), *Il disegno dell'interportualità italiana. Fattori di crescita, sviluppo della logistica e dinamiche territoriali*, Franco Angeli.
- CNEL, *La competitività' della portualità italiana*, 2004.
- COMMISSIONE EUROPEA (2011), *Libro Bianco sui Trasporti: Tabella di marcia verso uno spazio unico europeo dei trasporti — Per una politica dei trasporti competitiva e sostenibile*.
- COMMUNICATION DEPARTMENT OF THE EUROPEAN COMMISSION, MEMO/10/526, *Valutazione intermedia dei progetti del programma pluriennale 2007-2013 per la rete TEN-T*, Bruxelles, 27 ottobre 2010.
- CONFETRA-AT KEARNEY (2011), *La logistica italiana*.
- CONFITARMA, *Atti dell'Assemblea*, Roma 5 ottobre 2011
- DE LANGEN P. W. (2003), "Forecasting Container Throughput: a Method and Implications for Port Planning", *Journal of International Logistics and Trade*, Vol. 1, No.1.
- DREWRY MARITIME RESEARCH (2011), *Reefer Shipping Market Annual Review and Forecast 2011/12*
- DREWRY SHIPPING CONSULTANTS (2010), *The Drewry Annual Container Market Review and Forecast 2010/2011*.
- ESPO, *Annual Report on the European Port Sector*, 2010.
- FANTI S. (2011), *Le vie del mare portano al risparmio*, Osservatorio Logistica del Corriere Economia, 27 Giugno 2011.
- FEDERMOBILITÀ (2009), *Il trasporto ferroviario delle merci in Italia e in Europa. Intermodalità e mercato*. Instant book.
- FORTE E., D'AMBRA L., SIVIERO L. (2011), "Interporti in Italia tra intermodalità e retroportualità: un' analisi di efficienza con frontiera di produzione stocastica", XIII Conferenza della SIET *Transport systems in the Mediterranean area: infrastructure, competitiveness*, Messina, Giugno 2011.
- FORTE E., SIVIERO L. (2010), *Crescita economica e trasporto merci in Italia 2000-2008: innovazione logistica del trasporto e mercati internazionali*, (Paper presentato in occasione della XII Riunione Scientifica della SIET di Roma, 17-18 giugno 2010)
- GIORDANO R.(2011), *Il nuovo piano nazionale della logistica 2011-2020: effetti sul territorio*, Ministero Delle Infrastrutture e dei Trasporti Consulta Generale per l'autotrasporto e per la logistica, Verona, 28 febbraio 2011.
- Italia in movimento (2011), *Annuario della Logistica*, Genova
- MANGAN J., LALWANI C. (2008), *Port-centric logistics*, International Journal of Logistics Management.
- MINISTERO DELLE INFRASTRUTTURE E DEI TRASPORTI (2010), *Conto Nazionale delle Infrastrutture e dei Trasporti. Anni 2008-2009*.
- MINISTERO DELLE INFRASTRUTTURE E DEI TRASPORTI (2011), *Il Piano Nazionale della Logistica*.
- MINISTERO DELLE INFRASTRUTTURE E DEI TRASPORTI (anni vari), *Conto Nazionale dei Trasporti*, Roma
- NOTTEBOOM T., RODRIGUE J.P. (2009), "Economic Cycles and the Organizational and Geographical Attributes of Global Value Chains: Is the Pendulum Changing Direction?", *Integrating Maritime Transport in Value Chains Workshop*, 10-12 June 2009, Montreal, Canada.
- NOTTEBOOM T., RODRIGUE J.P. (2011), *The next box wave – can containerisation reinvent itself?*, Presentation at the TOC Conference, June 2011, Antwerp, Belgium

- Ocean Shipping Consultants Ltd. (11/2009), *Long-term implications of downturn on containerport supply/demand balances*.
- PANARO A. (2011), *Logistica e politiche di sviluppo pubbliche 2007-2013: i risultati di un osservatorio sulle regioni convergenza*, Napoli (Paper presentato alla XIII Riunione Scientifica annuale della SIET Società Italiana degli Economisti dei Trasporti di Messina 16-17 giugno 2011)
- SIVIERO L., CARLUCCI F. (2010), “Competitività ed efficienza delle infrastrutture terminali del trasporto marittimo: analisi del sistema dei porti nel mediterraneo e livello di integrazione logistica”, in Borruso G., Danielis R., Musso E, *Trasporti, Logistica e Reti di Imprese, competitività del sistema e ricadute sul territorio* a cura di., Franco Angeli.
- SRM (2005), *Le vie del mare. Lo sviluppo del sistema portuale meridionale nel contesto internazionale*, Guida, Napoli
- SRM (2007), *Poli logistici, infrastrutture e sviluppo del territorio. il Mezzogiorno nel contesto nazionale, europeo e del Mediterraneo*, Giannini, Napoli.
- SRM (2009), *Porti e territorio. Scenari economici, analisi del traffico e competitività delle infrastrutture portuali del Mezzogiorno*, Giannini, Napoli
- SRM (2011), *Il Sud sui binari dello sviluppo*, Cuzzolin, Napoli.
- UNCTAD (2011), *Review of maritime transport 2010*

#### BIBLIOGRAFIA DI RIFERIMENTO SUL TEMA DELL'ENERGIA

- BAGLIANI M., DANSERO E., PUTTILLI M. (2011), “Territorio ed energia, la sfida delle fonti rinnovabili”, in A. Di Blasi (eds), *Atti del XXX Congresso Geografico*, Pàtron, Bologna, 29-33
- COM (2008), *Rapporto DG TREN: Interconnettendo l'Europa: nuove prospettive per reti transeuropee dell'energia*
- COM (2009) 519 *Investimento nello sviluppo di tecnologie a basso contenuto di carbonio (SET-Plan)*, Bruxelles, 7/10/09 <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/>
- COM (2009) Piano Europeo per il rilancio nel settore Energia: bando per il finanziamento di progetti sull'energia. [http://ec.europa.eu/-energy/grants/2009\\_07\\_15\\_en.htm](http://ec.europa.eu/-energy/grants/2009_07_15_en.htm)
- COM (2010)- 639 *Energia 2020 - Una strategia per un'energia competitiva, sostenibile e sicura* - 10/11/2010 <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/>
- COM (2011) – 112, *A Roadmap for moving to a competitive low carbon economy in 2050* – Bruxelles, 8/3/2011. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/>
- COM (2010)- 677, *Priorità per le infrastrutture energetiche per il 2020 e oltre Piano per una rete energetica europea integrata*, Bruxelles, 17.11.2010.
- DLR-CENTRO TEDESCO DI RICERCA AEROSPAZIALE, 2005, *Dati satellitari rilevati e studi vari sulla disponibilità di energia solare*.
- ENTSOE, (2011) *Study Road-Map “Modular Development Plan on pan-European Electricity HIGHWAYS SYSTEM 2050”* [www.entsoe.com](http://www.entsoe.com)
- EUROSTAT (2009) *Gross inland energy consumption*
- FULLI G., ALECU, C. (2009), *La rete di trasmissione europea: infrastrutture strategiche e iniziative comunitarie*, AEIT, 86/6
- INSTITUT FOR ENERGY, JRC COMMISSIONE EUROPEA (2009), *Projects investments*.

- KNIES, G. (2008), *Desertec Project TREC-Trans-Mediterranean Renewable Energy Cooperation, Club of Rome*, [www.desertec.org](http://www.desertec.org)
- MED-EMIP, (2010), *Euro-Mediterranean Energy Market Integration Project. Medring Update Volume – II Analysis And Proposals Of Solutions, For The Closure Of The Ring And North-South Electrical Corridors*. Final Draft, April 2010, project funded by EU.
- PARADISO M. (2011), *Algeria, Egitto, Marocco, Tunisia: geoeconomie mediterranee in transizione*, rapporto interno di ricerca per SRM.
- PASQUALETTI, M. Morality (2000), "Space, and the power of wind-energy landscape", *American Geographical Society*, vol. 90, 3.
- SRM (2010) *Energia e Territorio. Il Mezzogiorno e le nuove sfide: infrastrutture e imprese, le politiche di sviluppo, le fonti rinnovabili, il ruolo delle regioni*, Giannini, Napoli
- SRM (2011), "Energia e fonti rinnovabili", in *Rapporto Svimez 2011 sull'Economia del Mezzogiorno*, Il Mulino.

## SITOGRAFIA

- |  |   |
|--|---|
| <a href="http://www.assoporti.it">www.assoporti.it</a>                                     | <a href="http://www.africaneconomicoutlook.org">www.africaneconomicoutlook.org</a>            |
| <a href="http://www.assafrica.it">www.assafrica.it</a>                                     | <a href="http://www.bancaditalia.it">www.bancaditalia.it</a>                                  |
| <a href="http://www.cespi.it">www.cespi.it</a>   | <a href="http://www.coeweb.istat.it">www.coeweb.istat.it</a>                                  |
| <a href="http://www.databank.worldbank.org">www.databank.worldbank.org</a>                 | <a href="http://www.desertec.com">www.desertec.com</a>  |
| <a href="http://www.eib.org">www.eib.org</a>   | <a href="http://www.entsoe.com">www.entsoe.com</a>  |
| <a href="http://www.esteri.it">www.esteri.it</a>   | <a href="http://www.eurispes.it">www.eurispes.it</a>  |
| <a href="http://ec.europa.eu/index_it.htm">http://ec.europa.eu/index_it.htm</a>            | <a href="http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal">http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal</a> |
| <a href="http://www.femise.org">www.femise.org</a>   | <a href="http://www.gmfus.org">www.gmfus.org</a>  |
| <a href="http://www.iai.it">www.iai.it</a>   | <a href="http://www.imedweb.eu">www.imedweb.eu</a>  |
| <a href="http://www.imf.org">www.imf.org</a>   | <a href="http://www.ispionline.it">www.ispionline.it</a>                                      |
| <a href="http://www.issm.cnr.it">www.issm.cnr.it</a>                                       | <a href="http://www.istat.it">www.istat.it</a>  |
| <a href="http://www.mandasoldiacasa.it">www.mandasoldiacasa.it</a>                         | <a href="http://www.oecd.org">www.oecd.org</a>  |
| <a href="http://www.paralleli.org">www.paralleli.org</a>                                   | <a href="http://www.poste.it">www.poste.it</a>  |
| <a href="http://www.remittanceprices.worldbank.org">www.remittanceprices.worldbank.org</a> | <a href="http://www.sviluppoeconomico.gov.it">www.sviluppoeconomico.gov.it</a>                |
| <a href="http://www.unctad.org">www.unctad.org</a>   | <a href="http://www.srm-med.com">www.srm-med.com</a>  |

## NOTIZIE SUGLI AUTORI

Il Rapporto 2011 su “Le relazioni economiche tra l’Italia ed il Mediterraneo” è stato progettato, coordinato e realizzato da SRM-Studi e Ricerche per il Mezzogiorno con il coinvolgimento di tutte le strutture di ricerca interne, in particolare hanno curato lo studio (ordine alfabetico):

Anna Arianna BUONFANTI, Ricercatrice Area Infrastrutture, Finanza Pubblica e Public Utilities

Salvio CAPASSO, Responsabile Economia delle Imprese e non Profit

Massimo DEANDREIS, Direttore Generale

Luca FORTE, Responsabile Osservatorio Mediterraneo e Statistiche territoriali

Alessandro PANARO, Responsabile Infrastrutture, Finanza Pubblica e Public Utilities

Dario RUGGIERO, Ricercatore Osservatorio Mediterraneo e Statistiche territoriali

Al Rapporto hanno inoltre lavorato collaboratori esterni che con le loro competenze, esperienze e professionalità specifiche hanno contribuito a fornire importante valore aggiunto alla pubblicazione. Le opinioni espresse, le fonti e i dati citati ed elaborati sono di esclusiva responsabilità dei singoli autori che hanno curato le sezioni (in ordine alfabetico):

Filippo CHIESA, Project leader e ricercatore senior a Step Ricerche (Parte II, Capitolo III – Gli investimenti dei Fondi Sovrani dell’area MENA in Europa e in Italia)

Raffaella DONNINI, International Regulatory and Antitrust Affairs Intesa Sanpaolo Eurodesk (Parte I, Capitolo II, Paragrafo 3 – L’evoluzione dei rapporti con la UE)

Ennio FORTE, Ordinario di Economia dei Trasporti, Università Federico II di Napoli (Parte III, Capitolo V – Il Mediterraneo al centro dei flussi di traffico e della logistica mondiale)

Giancarlo FRIGOLI, Ufficio International Economics, Servizio Studi e Ricerche, Intesa Sanpaolo (Parte I, Capitolo II, Paragrafo 1 – Le prospettive economiche e gli sviluppi politici dei Paesi dell’area MENA e Paragrafo 2 – Gli sviluppi politici)

Alessandra LARICCHIA, Phd in Diritto internazionale, giornalista e ricercatore specializzata in Economia africana e tematiche di sviluppo sociale (Parte II, Capitolo IV – Le rimesse degli immigrati come fattore di sviluppo per il Nord-Africa)

Maria PARADISO, Professore di Geografia Politica ed Economica all'Università del Sannio; Presidente del Mediterranean Renaissance Program (MRP) dell'International Geographical Union (IGU), Vice Chair della IGU Commission Geography of Global Information Society (Parte III, Capitolo VIII – Nuove reti e corridoi energetici nel Mediterraneo)

Giuseppe RUSSO, Founding partner di Step Ricerche, ricercatore ed economista senior (Parte II, Capitolo III – Gli investimenti dei Fondi Sovrani dell'area MENA in Europa e in Italia)

Gianluca SALSECCI, Responsabile Ufficio International Economics del Servizio Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo (Parte I, Capitolo II – Le prospettive economiche e gli sviluppi politici dei paesi dell'area MENA)

Lucio SIVIERO, Università di Catania (Parte III, Capitolo VII – La competitività del sistema portuale del Mezzogiorno: situazione e prospettive)



Studi e Ricerche per il Mezzogiorno  
64, Via Cervantes 80133 Napoli - Italia  
Tel. +39 0814935292 - Fax +39 0814935289  
comunicazione@sr-m.it  
www.sr-m.it

Presidente: Paolo Scudieri

Direttore generale: Massimo Deandreis

Consiglio Direttivo: Giuseppe Castagna, Mario Ciaccia, Francesco Saverio Coppola, Gregorio De Felice, Adriano Giannola, Marco Morganti, Antonio Nucci

Collegio dei Revisori: Danilo Intreccialagli, (presidente), Giovanni Maria Dal Negro, Lucio Palopoli

Comitato Scientifico: Cristiana Coppola, Lilia Costabile, Melina Decaro, Daniela Del Boca, Pietro Garibaldi, Cesare Imbriani, Alessandro Laterza, Alberto Majocchi, Mario Mauro, Andrea Monorchio, Luigi Nicolais, Vincenzo Pontolillo, Giuliano Urbani, Gianfranco Viesti

Organismo di Vigilanza (art.6 D.Lgs. 231/01): Gian Maria Dal Negro

Comitato Etico (art.6 D.Lgs. 231/01): Lucio Palopoli

**AZIENDA CON SISTEMA DI GESTIONE  
PER LA QUALITÀ CERTIFICATO DA DNV  
= UNI EN ISO 9001:2008 =**

SRM adotta un Sistema di Gestione per la Qualità in conformità alle Normative UNI EN ISO 9001:2008 nei seguenti campi: Studi, Ricerche, Convegni in ambito economico finanziario meridionale: sviluppo editoriale e gestione della produzione di periodici.

*Soci Fondatori e Ordinari*

INTESA  SANPAOLO

 BANCO DI NAPOLI

 BIIS | BANCA INFRASTRUTTURE  
INNOVAZIONE E SVILUPPO

IMI INVESTIMENTI



 BANCA  
DI CREDITO SARDO

\*\*\*

Finito di stampare a Napoli  
Presso le Officine Grafiche Francesco Giannini & Figli S.p.a.  
Nel mese di novembre 2011