

# DOSSIER Unione Europea

STUDI E RICERCHE *RASSEGNA DI ECONOMIA E FINANZA TERRITORIALE*

**Per l'Europa competitiva: l'impresa al centro**

**Small Business Act: a che punto siamo**

**I nostri partner europei: il Regno Unito**

**L'Italia e l'Europa nelle Global Value Chains**

**I fondi comunitari per il 2014-2020:  
analisi e riflessioni**

**I driver di sviluppo economico:  
logistica e intermodalità ferroviaria**

# DOSSIER Unione Europea

STUDI E RICERCHE *RASSEGNA DI ECONOMIA E FINANZA TERRITORIALE*

**Dossier Unione Europea  
Studi e Ricerche**

Rassegna di Economia e  
Finanza Territoriale

Pubblicazione di  
**SRM**

Reg. Trib. Napoli n. 84 del 16  
settembre 2003

**IL DOSSIER UE**

è una rivista iscritta all'USPI  
(Unione Stampa Periodica  
Italiana)



**Direttore Responsabile:**  
Massimo Deandreis

**Coordinatore editoriale:**  
Alessandro Panaro

**Comitato di Redazione:**  
Massimo Deandreis,  
Alessandro Panaro,  
Salvio Capasso,  
Luca Forte

**Segretaria Tecnica:**  
Consuelo Carreras

**Segretaria di redazione,  
editing e comunicazione:**  
Marina Ripoli

**Hanno collaborato  
a questo numero:**

Simone Ascione,  
Davide Bruscoli,  
Paolo Carotenuto,  
Consuelo Carreras,  
Agnese Casolaro,  
Stefano Corona,  
Autilia Cozzolino,  
Jean Francois Daher,  
Giovanni De Caro,  
Vincenzo Ercole Salazar  
Sarsfield, Luca Forte,  
Roberto Giuliani,  
Eleonora Iacorossi,  
Michele Macaluso,  
Noli Mazza,  
Loredana Orlando,  
Vladislav Pogarcic,  
Jadranka Primorac,  
Pierluigi Puglia,  
Massimo Sabatini,  
Pietro Spirito,  
Donatella Vegetti.

Si ringraziano per la  
collaborazione:

ANEA, Associazione  
Prospettiva Europea,  
Assologistica, BEI,  
Confindustria,  
Confitarma,  
Consolato Generale  
Britannico di  
Milano e UKTI,  
EPEC-European PPP  
Expertise Centre,  
Ericsson Nicola Tesla,  
Ministero degli  
Affari Esteri,  
Ministero dello  
Sviluppo Economico,  
RENAEL, Spinvector

Un ringraziamento a:

Atlante Ventures  
Mezzogiorno; Intesa Sanpaolo,  
Coordinamento Banka Koper,  
Area CEE, Divisione Banche Estere;  
Intesa Sanpaolo, International  
Subsidiary Banks Division;  
Privredna Banka Zagreb

Un ringraziamento particolare  
a Intesa Sanpaolo Eurodesk  
per la collaborazione alla  
composizione della Terza Parte  
– I bandi di gara europei.

Pubblicazione fuori  
commercio.

La riproduzione del testo,  
anche parziale, non può  
essere effettuata senza  
l'autorizzazione di SRM.

**Le variazioni di indirizzo o  
del nominativo destinatario  
della pubblicazione, al  
fine di evitare disguidi o  
ritardi nella spedizione,  
vanno comunicate  
tempestivamente alla  
redazione.**

**Stampa:**  
Officine Grafiche Francesco  
Giannini e Figli Spa  
**Progetto grafico:**  
Ciro D'Oriano  
**Elaborazione grafica:**  
Marina Ripoli

Aggiornato ad aprile 2013  
Finito di stampare nel mese di  
maggio 2013

# INDICE DOSSIER 1/2013



## EDITORIALE

- 5 Per l'Europa competitiva: l'impresa al centro di Massimo Deandrei, Direttore Generale SRM

## EUROPA E IMPRESE

### ATTIVITÀ PRODUTTIVE

- 11 **Competitività delle imprese e Small Business Act: i primi risultati**  
Intervista a Giuseppe Tripoli, Mister PMI
- 17 **Le eccellenze imprenditoriali europee**  
Intervista a Gordana Kovacevic, CEO Ericsson Nikola Tesla
- 21 **Start up di successo: SpinVector**  
Intervista all'AD Giovanni Caturano
- 26 **Metodi e obiettivi per un uso efficace dei fondi comunitari 2014 – 2020**  
Prime analisi e riflessioni di Massimo Sabatini, Direttore Area Mezzogiorno Confindustria
- 33 **Settori europei: lo sviluppo dell'ICT. Lo status quo dell'Italia e le opportunità di crescita**  
di Autilia Cozzolino, SRM

### COMPETITIVITÀ E INCENTIVI ALLE IMPRESE

- 39 **I nostri partner europei**  
Intervista a Vic Annells, Direttore Generale per il Commercio e gli Investimenti in Italia, UK Trade & Investment (UKTI) e Console Generale Britannico a Milano
- 57 **L'Italia e l'Europa nelle Global Value Chains**  
di Vincenzo Ercole Salazar Sarsfield e Eleonora Iacorossi, Ministero degli Affari Esteri
- 65 **Italia, Francia e Germania nel commercio internazionale: alcune considerazioni**  
di Luca Forte, SRM
- 71 **Bilancio UE: le linee guida della Strategia Europa 2020 per la crescita**  
di Roberto Giuliani, Paolo Carotenuto, Loredana Orlando, Associazione Prospettiva Europea

## EUROPA, INFRASTRUTTURE ED ENTI LOCALI

### INFRASTRUTTURE E TERRITORIO

- 79 **I driver internazionali dello sviluppo economico: la logistica**  
Intervista a Carlo Mearelli, Presidente Assologistica
- 83 **Logistica e intermodalità ferroviaria: contesto di riferimento e prospettive**  
di Consuelo Carreras, SRM
- 89 **Verso il completamento dello spazio ferroviario unico**  
di Pietro Spirito, Economista
- 98 **Lo scenario internazionale del settore delle costruzioni**  
di Agnese Casolaro, SRM

### INVESTIMENTI E PROJECT FINANCING

- 103 **Settori che investono: lo shipping**  
Intervista a Paolo D'Amico, Presidente Confitarma
- 109 **I driver della crescita economica: la logistica**  
Intervista a Lars Anwandter, Divisione finanziamenti alle infrastrutture, BEI
- 114 **Market Update Report. Review of the European PPP Market 2012**  
a cura dell'EPEC, European PPP Expertise Centre
- 120 **Osservatorio sui programmi di finanziamento europei per l'energia e l'ambiente**  
a cura di ANEA e RENAEL

## I BANDI DI GARA EUROPEI

### Sezione disponibile on-line su [www.sr-m.it/bandi](http://www.sr-m.it/bandi)

servizio realizzato in collaborazione con Intesa Sanpaolo Eurodesk

Tutti gli articoli e le interviste, se non indicato diversamente, sono curati da SRM. SRM non è in alcun modo responsabile dei fatti, delle opinioni e dei dati contenuti in articoli non elaborati direttamente.






## **Per l'Europa competitiva: l'impresa al centro**

Siamo ormai al secondo anno del Dossier nella sua nuova veste editoriale rivolta sempre più a portare l'attenzione sul nostro Mezzogiorno e sul Paese con una *vision* internazionale, che lasci intravedere quali sono i settori produttivi ed i Paesi (intesi come nuovi mercati) che possono rappresentare le chiavi del successo su cui reimpostare la nostra economia in termini competitivi.

I saggi e le interviste pubblicati in questo periodo sono stati impiantati e progettati per mostrare una chiave di lettura della nostra economia che guardi "oltre la crisi" per scoprire quali sono i *driver* della crescita che possono portare il veliero dello sviluppo verso il porto più sicuro e attrezzato. Quello che emerge in modo indiscutibile e che vorrei portare all'attenzione è l'importanza di definire strategie sempre più incisive che vadano verso la crescita del sistema delle imprese.

E su questo ultimo concetto che vorrei soffermarmi richiamando il servizio di apertura della rubrica rivolta alle Attività Produttive, dedicato ad un'intervista a "Mister PMI" *Giuseppe Tripoli*, Capo Dipartimento Impresa e Internazionalizzazione del **Ministero dello Sviluppo Economico**.




Il nostro Paese è stato il primo in Europa a nominare questa figura il cui compito principale è salvaguardare gli interessi delle piccole e medie imprese, favorendone il rapporto con le istituzioni e vigilando sull'applicazione delle normative nazionali ed europee, quali ad esempio lo *Small Business Act*. Tripoli discute con noi dei punti principali individuati nell'ultima relazione del Garante alla Presidenza del Consiglio: internazionalizzazione, semplificazione amministrativa, incentivi e reti di imprese.

Dall'intervista, inoltre, emerge un'Italia fortemente impegnata nel rilancio della cooperazione euro-mediterranea mediante il "Dialogo 5+5", tra cinque Paesi della sponda Nord (Italia, Francia, Spagna, Portogallo e Malta) e altrettanti Paesi della sponda Sud (Algeria, Tunisia, Marocco, Libia, Mauritania). Ugualmente forte è l'impegno italiano per il rilancio dell'Unione per il Mediterraneo la cui valorizzazione - sostiene Tripoli - consentirà di apportare benefici immediati, anche attraverso il sostegno soprattutto alle PMI, e di accrescere la fiducia nella cooperazione euro-mediterranea. Un'intervista dunque tutta da leggere.

Sempre con riferimento alla sezione dedicata alle imprese, vorrei inoltre citare l'articolo interessante "L'Italia e l'Europa nelle Global Value Chains" che ha per noi elaborato il **Ministero degli Affari Esteri** con cui il Dossier ha una collaborazione strutturale. Secondo il MAE, l'affermarsi delle catene globali del valore, oltre a ridefinire le modalità delle relazioni economiche e commerciali internazionali, pone un'enorme e complessa sfida alle aziende italiane, proprio in un momento in cui il contributo estero alla crescita del Paese è imprescindibile. È una sfida che le imprese più attente e lungimiranti possono vincere puntando sulle proprie capacità, qualità, tradizione e attenzione alle nuove tecnologie, ma sapendo di potere contare anche sul sostegno delle Istituzioni e, in particolare, proprio del Ministero degli Affari Esteri.

Il Dossier prosegue poi la serie di "speciali" dedicati ai Paesi Europei nostri partner e competitor: dopo Germania e Slovacchia abbiamo il **Regno Unito**, con un'intervista ricca di contenuti a *Vic Anells*, Direttore Generale per il Commercio e gli Investimenti in Italia, **UK Trade & Investment (UKTI)** e **Console Generale Britannico a Milano**. Il Regno Unito ha fatto registrare nel 2011 un PIL a prezzi correnti di \$ 2.431 mld, cifra che colloca il Paese



al settimo posto tra le maggiori economie mondiali. Gli effetti di questo difficile periodo si sono fatti sentire anche oltremarica, con un dato tendenziale del PIL 2012 di -0,2%; tuttavia, per il 2013 e il 2014, dovrebbe iniziare una ripresa con valori stimati di +1% e +1,9% (World Economic Outlook Update, gennaio 2013, FMI).

Annells evidenzia che sul territorio italiano, come in oltre un centinaio di mercati mondiali, il governo britannico è presente con la propria agenzia UK Trade & Investment (UKTI), che supporta le imprese con sede nel Regno Unito per affermarsi nell'economia globale e ne promuove gli investimenti. Nel 2011/12 UKTI ha assistito 25.400 imprese (per il 90% PMI) in tutto il mondo. Con il Console parliamo, poi, di economia, di competitività delle imprese e di investimenti.

Vorrei citare, per la rubrica sulle Infrastrutture, il proseguimento della collaborazione con la **BEI** e con l'**EPEC** sui temi del partenariato pubblico privato, nonché le interviste a due Associazioni di Categoria di prim'ordine quali **Assologistica** e **Confitarma**; i due presidenti, rispettivamente *Carlo Mearelli* e *Paolo D'Amico*, riportano l'attenzione sulla Logistica e sull'economia del Mare; SRM è da sempre convinta che Logistica e Shipping siano due "Best Sectors" del nostro Paese su cui va riportata da subito l'attenzione delle istituzioni.

È proseguita anche la collaborazione con l'Area Mezzogiorno di **Confindustria** che continua a guidare il Dossier sulla strada dei fondi comunitari e sono iniziati nuovi partenariati con l'ANEA sul tema dell'energia e con l'Associazione "Prospettiva Europea" che ci auguriamo di portare avanti.

Concludo con un ringraziamento a tutti gli autori che con noi hanno deciso di contribuire a far crescere la rivista condividendo la nostra "direttrice Europea".

**Massimo DEANDREIS**





# Europa e Imprese





## Competitività delle imprese e Small Business Act: i primi risultati

### *Intervista a Giuseppe Tripoli, Mrister PMI*

a cura di SRM

Con l'intervista di apertura della rubrica sulle Attività Produttive il Dossier fotografa lo stato delle micro, piccole e medie imprese italiane nel contesto del quadro strategico europeo - *Small Business Act* - finalizzato a sfruttare al meglio il loro potenziale di crescita e di innovazione. In questo numero abbiamo infatti incontrato "Mister PMI" *Giuseppe Tripoli, Capo Dipartimento Impresa e Internazionalizzazione del Ministero dello Sviluppo Economico*, che ha affrontato con noi i principali temi trattati nell'ambito dell'ultima relazione del Garante delle PMI alla Presidenza del Consiglio. Internazionalizzazione, semplificazione amministrativa, incentivi, reti di imprese sono gli obiettivi ai quali mirare per raggiungere orizzonti di competitività adeguati alle sfide che vengono soprattutto dai Paesi extraeuropei. In particolare, Tripoli afferma che l'Italia, anche in un'ottica di rilancio del Mezzogiorno, deve puntare ad essere la realtà di riferimento per i Paesi del bacino del Mediterraneo, destinati ad un incremento del proprio ruolo nei diversi mercati mondiali.



Giuseppe Tripoli

***Uno dei cardini della competitività, risultante dalla relazione di Mister PMI alla Presidenza del Consiglio, è rappresentato dall'internazionalizzazione delle imprese sui mercati extraeuropei con particolare riferimento ai Paesi emergenti. Possiamo conoscere le strategie al riguardo?***

Rispetto ai principali competitor europei, il nostro Paese sta impegnandosi con forza per mantenere le proprie quote di mercato soprattutto grazie ad un crescente *up-grading* qualitativo delle produzioni delle nostre filiere produttive. Come prevede il Piano Nazionale dell'Export 2013-2015 dell'Agenzia ICE, il cammino potrebbe divenire più veloce e l'Italia potrebbe generare, nei prossimi tre anni, 150 miliardi di euro di export aggiuntivo. Questo risultato potrà essere ottenuto in particolare attraverso un ampliamento della platea delle imprese esportatrici. A tal fine svolgono un'utile funzione le misure di recente avviate (in particolare, una pianificazione condivisa delle attività promozionali tra i diversi soggetti), la costituzione di un polo di finanza

per l'internazionalizzazione nell'ambito della Cassa Depositi e Prestiti (dove sono state concentrate le competenze di SACE e SIMEST) e la prosecuzione a livello europeo della politica di accordi di libero scambio. Ma soprattutto è importante concentrare l'attenzione e le iniziative verso quelle aree a più alta crescita e dove il nostro export è sottodimensionato rispetto alle sue potenzialità. Faccio riferimento non solo ai Paesi BRICS ma anche ad altre aree (Indonesia, Angola, Messico, Vietnam, etc.), in cui cresce l'industria manifatturiera e quindi la domanda di meccanica – e sappiamo che quella italiana è altamente apprezzata - o più generalmente cresce la domanda di prodotti di consumo di qualità. Su queste aree si focalizzano molto più che nel passato le risorse economiche, organizzative (in particolare col ridisegno della rete ICE all'estero) e strategiche (ad esempio con una strutturazione più robusta dei supporti allo sviluppo degli investimenti) del nostro sistema di internazionalizzazione.

***Dallo stesso documento, emerge, inoltre, che lo stimolo all'aggregazione ed alle reti di imprese è strada maestra per superare i problemi della dimensione di impresa, e rendere la PMI più solida e più competitiva in Europa. Quali sono gli strumenti per potenziare lo strumento delle "reti"?***

La crescente diffusione del contratto di rete (quasi 700 contratti di rete con un coinvolgimento di oltre 3 mila imprese) e più in generale l'incremento delle aggregazioni tra imprese con varie formule organizzative hanno dimostrato che si è colta un'esigenza reale delle PMI. In altri termini, le aggregazioni delle imprese potenziano la loro capacità competitiva con un impatto positivo su alcune fondamentali variabili aziendali e di mercato. Faccio riferimento alle possibilità di miglior dotazione dei fattori chiave (risorse umane e finanziarie), ad una maggior forza nella interlocuzione con gli altri soggetti, alla possibilità di ampliare il raggio di azione aziendale. Le imprese in rete sono più presenti all'estero con attività legate all'export e appaiono più "innovative oriented". Tra gli strumenti per valorizzare le scelte di aggregazione si sono dimostrate utili le misure di carattere fiscale. Da ciò la proposta di estendere la durata del regime fiscale agevolato, incrementare il *plafond* disponibile, elevare il limite massimo della quota di utili accantonabili al fine di incentivare soprattutto i programmi di rete finalizzati all'internazionalizzazione. Attorno al perno fiscale ruotano poi una serie di ulteriori progetti in parte già avviati. In particolare, quelli relativi alla in-

clusione prioritaria delle reti nei diversi sistemi di incentivazione e quelli finalizzati a introdurre in sede europea tale formula di collaborazione tra imprese, in modo da consentire ad esempio la partecipazione delle reti ai programmi europei.

***In tema di internazionalizzazione è previsto il potenziamento / rifinanziamento del sistema degli incentivi alle imprese?***

***In particolare quali?***

L'istituzione del Fondo per la crescita sostenibile presso il Ministero dello Sviluppo Economico risponde all'esigenza di una razionalizzazione degli interventi nazionali. Il sistema di incentivazione era troppo frammentato, con risorse disperse in mille rivoli e in decine di interventi spesso sovrapposti e inefficaci. E' stato dato un nuovo ordine di priorità alle agevolazioni, concentrandole su misure in grado di rendere più competitive le nostre imprese, in particolare innovazione e internazionalizzazione. La logica è quella del fondo rotativo, della sostituzione dei contributi a fondo perduto con forme di finanziamento agevolato. A queste agevolazioni si aggiungono le misure gestite a livello nazionale dalla Simest per il rafforzamento patrimoniale delle imprese che intendono avviare una attività nei mercati esteri o che progettano di insediarsi all'estero e quelle gestite dalle Regioni, dai *voucher* al sostegno alle attività promozionali.

E poiché tra le più importanti leve competitive nel mercato globale vi sono la qualità e l'innovazione incorporate nei prodotti, mi sembra importante richiamare la misura del credito d'imposta per le assunzioni di profili altamente qualificati - intervento di carattere strutturale, con risorse stabili nel tempo, che agevola le PMI a sviluppare ed elevare la qualità delle professionalità impegnate in azienda - e le importanti misure che hanno disegnato *ex novo* una speciale disciplina per le *start-up innovative*.

***Altro punto fermo dello Small Business Act, che è posto tra gli obiettivi di Mister PMI, è la semplificazione amministrativa con lo scopo di ridurre costi e tempi della burocrazia che gravano fortemente sulla quotidianità delle piccole imprese; i principali obiettivi raggiunti sul tema?***

Sul tema della semplificazione amministrativa sono state messe in campo diverse iniziative a partire dallo Statuto delle imprese, che ha anche previsto, con la legge annuale delle PMI, un canale dedicato per l'introduzione di specifiche misure di semplificazione amministrativa e per la competitività delle Micro PMI. Inoltre,

a titolo di esempio, lo Statuto ha introdotto l'obbligo di quantificare i costi aggiuntivi per le imprese che deriverebbero dall'approvazione di una legge o di un regolamento. Oppure, ancora, ha disposto che ogni pubblica amministrazione debba pubblicare sul suo sito tutti i documenti che servono per presentare una qualsiasi pratica. Inoltre nel corso della legislatura sono stati emanati altri provvedimenti di semplificazione. Penso ad esempio all'istituzione delle "Srl semplificate". I primi dati riguardanti questo nuovo modello societario, volto a favorire l'imprenditoria giovanile *under 35*, descrivono un trend positivo. Secondo l'Ordine dei Notai sono state infatti 2.941 le Srl semplificate costituite nel nostro Paese nei primi quattro mesi. Un numero che sale a quota 4.162 se si considerano le Srl a capitale ridotto, altra formula societaria agevolata rivolta anche agli *over 35*. In tema ambientale è stata fortemente semplificata l'Autorizzazione Integrata Ambientale (AIA), il provvedimento che permette l'esercizio di un impianto o di parte di esso a determinate condizioni che devono garantire la conformità ai requisiti normativi ambientali. C'è da dire però che le proposte elaborate in tema di semplificazione erano molte di più. Le più importanti tra esse erano confluite in un disegno di legge *ad hoc* che il Parlamento, a causa della conclusione della legislatura, non ha potuto esaminare. Ritengo che il nuovo Parlamento debba riprendere urgentemente questo dossier e portarlo a compimento. Si tratta di un'esigenza indifferibile per liberare le imprese da un peso burocratico insostenibile, un'autentica, immotivata zavorra.

***Attuare misure rivolte allo stimolo del commercio elettronico è un altro degli obiettivi da perseguire per internazionalizzarsi. Come segnala la Relazione, l'Italia è al di sotto della media europea per ricorso a questo strumento. Quali dovrebbero essere le linee da seguire in merito?***

Il commercio elettronico costituisce un canale significativo per le imprese, sia in termini di efficientamento dei processi aziendali, sia per aumentarne le diverse potenzialità commerciali ampliando il bacino di utenti che già adesso, e in futuro sempre più, ricorrono all'*on-line* per i propri acquisti favorendo l'ampliamento delle vendite a mercati lontani. Sebbene si registri a tutt'oggi un minor utilizzo del commercio elettronico rispetto alla media UE, in Italia negli ultimi anni c'è stata una crescita tendenziale dei consumi *on-line*, che nel 2012 hanno segnato +18% rispetto al 2011 in controtendenza con i consumi nei canali tradizionali

che riportano -2%. Il valore delle vendite da siti con operatività in Italia è ancora esiguo, nell'ordine dei 9,5 mld di Euro nel 2012, questo dato è notevolmente inferiore rispetto, ad esempio, al Regno Unito o alla Germania, che nel 2011 registravano rispettivamente 50,9 e 34,1 mld di Euro. In questo quadro, per favorire il recupero del ritardo accumulato dal nostro Paese e contribuire quindi alla crescita economica, oltre ad agire con forza sulla diffusione della cultura digitale, occorre promuovere un maggiore utilizzo presso le PMI italiane dello strumento digitale lungo tutto il ciclo ordine-consegna-fatturazione-pagamento. Occorre promuovere, non esclusivamente attraverso incentivi fiscali, l'adozione di piattaforme per il commercio elettronico sui mercati esteri da parte di micro-piccole e medie imprese, soprattutto in forma aggregata. Al riguardo il Ministero dello Sviluppo Economico ha lanciato il progetto "International Trade Hub Italia" per favorire l'espletamento, tramite l'accesso ad un'unica piattaforma, delle pratiche burocratiche per l'avvio di attività di commercio estero delle imprese italiane. Un ulteriore importante progetto recentemente finanziato è quello di un sistema informativo in grado di collegare le piastre logistiche e i nodi delle reti di collegamento per la movimentazione delle merci. Uirnet, questo il nome del progetto, riveste un'importanza strategica per l'ottimizzazione e razionalizzazione dei flussi di trasporto e servizi per la rete commerciale nel nostro Paese.

***In tema di sostegno alla cooperazione, SRM da tempo sostiene la necessità di intensificare le relazioni economiche tra Italia ed i Paesi del Mediterraneo, specie della sponda Sud. Possiamo conoscere una Sua riflessione al riguardo?***

L'Italia è fortemente impegnata nel rilancio della cooperazione euro-mediterranea mediante il "Dialogo 5+5", tra cinque Paesi della sponda Nord (Italia, Francia, Spagna, Portogallo e Malta) e altrettanti Paesi della sponda Sud (Algeria, Tunisia, Marocco, Libia, Mauritania). Ugualmente forte è l'impegno italiano per il rilancio dell'Unione per il Mediterraneo la cui valorizzazione consentirà di apportare benefici immediati, anche attraverso il sostegno soprattutto alle PMI, e di accrescere la fiducia nella cooperazione euro-mediterranea. Va, inoltre, sottolineato il forte impegno da parte dell'Italia nel favorire le occasioni di sviluppo per i Paesi della sponda Sud con la partecipazione delle nostre imprese nei settori delle grandi opere infrastrutturali, dell'impiantistica, dell'energia (inclusa quella da fonti rin-



novabili), del turismo stimolando con il sistema camerale strumenti di formazione e di accompagnamento. In questo quadro il nostro Paese, da sempre tra i principali interlocutori europei dell'area Mediterraneo, si conferma il primo partner commerciale dell'Area Med registrando, nel 2012, un interscambio pari a 57,7 miliardi di euro (contro i 56,6 mld della Germania ed i 46,8 mld della Francia). Le motivazioni di questo successo sono sicuramente da ricercare nella favorevole posizione geografica della nostra penisola, ma anche nei solidi rapporti che legano il nostro Paese a quelli del Mediterraneo. È utile ricordare che nel Mediterraneo passa il 19% dell'intero traffico mondiale e il 70% dell'interscambio tra Italia e area Med è operato via mare. Oggi l'Italia ha un ruolo crescente nella zona del Mediterraneo, da qui l'importanza di rafforzare la presenza delle nostre imprese in settori particolarmente strategici come il manifatturiero non energetico. L'Italia anche in un'ottica di rilancio complessivo del Mezzogiorno, ha la necessità di essere la realtà di riferimento per i paesi dell'Area del Mediterraneo destinati ad un incremento del proprio ruolo nei diversi mercati mondiali.

## Le eccellenze imprenditoriali europee

### *Intervista a Gordana Kovacevic, CEO Ericsson Nikola Tesla*

a cura di SRM

Il Dossier Unione Europea prosegue la rubrica dedicata alle eccellenze imprenditoriali europee. In questo numero abbiamo incontrato *Gordana Kovacevic*, CEO dell'azienda croata *Ericsson Nikola Tesla*; compagnia che affonda le sue radici nell'impresa «Nikola Tesla» fondata nel 1949, che per molti anni ha rappresentato il più grande fornitore specializzato di apparecchiature per le telecomunicazioni in Europa centrale e orientale. Con la sua incorporazione in Ericsson, si è trasformata negli ultimi anni in una moderna realtà completamente orientata verso il nuovo mondo delle comunicazioni offrendo prodotti ICT innovativi.

Segue il testo integrale dell'intervista in lingua inglese.



Gordana Kovacevic

#### ***Can you briefly outline your company's profile, its business areas, and target markets?***

Ericsson Nikola Tesla is a leading regional provider of innovative ICT products, solutions and services in telecommunications, health care, transport, state administration, municipal services and multimedia. It is also Croatia's leading knowledge exporter through its Research and Development activities and Services Delivery Center. Being a member of Ericsson Group the company operates within the Region Western and Central Europe (RWCE). At Ericsson Nikola Tesla, we share the vision of a networked society, due to our awareness of its impacts on human life, productivity and sustainable development.

#### ***Can you tell us if the company is targeting a local market or also exports its products?***

Export markets are the dominant ones since our capabilities are far beyond the local market needs. In total sales revenue in 2012 the domestic market share is 14%, and the export reached a record high 86%.

To which countries do you export your goods, and what kind of goods do you export exactly? Are there problems in transporting goods within Croatia, and if so, what kind of problems? (Infrastructural, bureaucratic, etc.).

Although exposed to a demanding market environment, and

negative economic trends, we strengthened our market share on dozens of markets we operate in. Most of the goods are software and services (almost 70%) and the rest is high-tech equipment.

The revenue structure by markets is significantly changed in favor of export markets, mostly CIS markets, Sweden and the neighboring countries Bosnia and Herzegovina, Kosovo, and Montenegro.

We are not facing any problems in transporting goods within Croatia due to excellent logistics organization within our Company and quality partners' network.

***Can you tell us if the company carries its own goods or uses other companies?***

The Company has outsourced most services not related to the core business. Therefore, we use other specialised companies for warehousing and distribution to deliver the goods.

***Based on its strategic geographical position and in relation to the countries to which your company exports do you think Croatia lends itself well to act as a "logistics portal" towards Europe?***

Yes, we are quite sure of its potential. Having in mind capabilities of Croatian ports as well as improved road infrastructure, the country should position itself as doorway to Central and East Europe, with great connection to further east. Also, modernization of railways infrastructure could provide integrated logistics services, which are the needed standard in modern logistics.

***What are the needs of your company in terms of logistics? Which means of transport do you use, and why, to transport your goods? Do you use logistics infrastructures in Croatia or abroad (inter-ports, ports...), and which?***

Ericsson Nikola Tesla provides a whole package of solutions and services to its customers in the field of information and telecommunications in mobile and fixed networks. The goods are complex and sometimes quite sensitive so we must apply wide range of transport and deal with domestic and foreign logistics suppliers.

***Compared to your expectations when you established a presence in the country, how has the Croatian market responded to your business offer? Has your company had to adjust its strategy?***

In more than 60 years in business in Croatia, the Company has succeeded to maintain its position because it is fast adopting organization, always using innovative business models. The continuous strategy adjustments responded to them and inversely. The same way of working is adopted in logistics.

***Have you entered into partnerships or alliances with other Croatian companies, and if so, for what reasons?***

Yes, we have. In some projects (not in logistics), the partnerships have expanded our capabilities and portfolio in more efficient way. Also, the benefits are present in the field of new business areas, new markets, etc.

***Have you invested in research and technological innovation, in logistics, or made more general investments in your company? What kind of investments have you made?***


In logistics, we have invested in EDI, Electronic Document Interface, which enables connection between our business system with the business system of logistics partner in a real time.

In addition, major investments have been made in processes and recourses like process tools, working environment, environmental adjustments, education and knowledge of experts, certificates, etc. Generally, the major part of our activities and the related revenues refer to ICT research and development and other expert activities, where the company permanently expands its portfolio and responsibilities and our experts are engaged in numerous demanding projects. Bearing in mind the importance of this segment for the future of the entire Company, we shall continue with the investment in the R&D area in order to improve our competitiveness.

***In order of importance, what are the business factors you consider key to stepping up competitiveness? What is your company's competitive edge, the strength that makes it more competitive than the others?***

Our permanent focus on innovations gives excellent results. We have been recognized by the Ericsson Group for our quality, innovation processes and creativity of our experts. Our teams and individuals put their maximum focus on competences' improvement and technology leadership in order to stay competitive on the global ICT market.

***What are the most important strategic results that the company has achieved in recent years?***



We strengthened our market share and implemented a few strategically important projects and contracts, respectively, which show that continuous market presence and listening to the needs of our customers combined with technological leadership and competent expert resources bring the results.

***What are the most important projects you intend to realise in the future?***

The strategy of Ericsson Nikola Tesla is focused on further strengthening of the position in domestic, Ericsson and export markets, on further expanding of the customer base, acquiring new responsibilities and offering the cutting edge solutions, products and services. The key factors to achieve this are technological leadership, development of new models that encourage permanent learning and development of innovations.

ICT industry will continue to have an important role in business performance development and in the society in general. Therefore, our strategic priorities are focused on the areas with a potential to grow, such as mobile broadband access, services and operational and business support systems.

## Start up di successo: SpinVector

### Intervista all'AD a Giovanni Caturano

a cura di SRM

Investire e creare innovazione rappresentano la chiave della competitività, soprattutto in questo momento di crisi economica. Lo dimostra in modo particolare lo sviluppo del mondo della tecnologia digitale, che innova per definizione e, nonostante gli scenari negativi, continua ad offrire opportunità di crescita economica e di occupazione.

Nel 2011 il mercato mondiale dell'ICT è infatti cresciuto del 4,3% raggiungendo i 3.336 miliardi di dollari.<sup>1</sup> In Italia, se consideriamo il Global Digital Market,<sup>2</sup> siamo di fronte ad un mercato da 69.312 milioni di euro, dato che registra sì un calo della domanda ICT tradizionale nel 2011, ma rivela la crescita di nuove componenti legate alla penetrazione del web, al cloud computing, all'internet delle cose<sup>3</sup>, alla diffusione di tablet, e-reader e smartphone. Non dobbiamo dimenticare infatti che l'Italia è uno dei paesi con il più alto numero di cellulari per capita; la blogosfera è ormai molto attiva, la TV sul Web è sempre più diffusa, l'uso dei social network si è diffuso a macchia d'olio; nel 2011 l'Italia è il quarto mercato in Europa per consumo di videogiochi con circa 1 miliardo di fatturato (fonte: pWC 2011).<sup>4</sup>

In questo contesto in continua evoluzione e con grandi potenzialità di crescita si inseriscono realtà imprenditoriali innovative, naturalmente orientate all'internazionalizzazione, che dovreb-



Giovanni Caturano



<sup>1</sup> Fonte: Assinform/NetConsulting. Vedi anche articolo a pag. 33.

<sup>2</sup> Nel Rapporto Assinform 2012 sull'Informatica, le telecomunicazioni e i contenuti multimediali è stata realizzata una riclassificazione, più ampia e diversificata, del settore ICT italiano - il "Global Digital Market" - sulla base di quattro segmenti: 1) Dispositivi e Sistemi; 2) Software e soluzioni; 3) Servizi ICT; 4) Contenuti Digitali e Pubblicità on line.

<sup>3</sup> Secondo una Ricerca dell'Osservatorio *Internet of Things*, promosso dalla *School of Management del Politecnico di Milano* il concetto di "Internet of Things" prevede che attraverso la rete Internet ogni oggetto dell'esperienza quotidiana acquista potenzialmente una sua identità nel mondo digitale. Alla base ci sono infatti oggetti intelligenti (*smart objects*) che si connettono alla rete e scambiano informazioni su di sé e sull'ambiente circostante. In aggiunta, l'oggetto intelligente deve possedere una capacità di connessione (*wired o wireless*) per poter trasportare l'informazione raccolta a livello locale verso applicazioni remote, creando così una rete delle cose.

<sup>4</sup> Rapporto Price Cooper Waterhouse, 2011.

bero essere facilitate, aiutate, stimolate nello sviluppo di nuove idee e nella realizzazione della loro impresa. E invece incontrano difficoltà nel nostro Paese, più di quante ne possano incontrare all'estero: burocrazia, finanziamenti, ricerca del personale sono solo alcuni degli ostacoli che un imprenditore operante nei settori dell'innovazione trova sul suo cammino.

Lo racconta - nell'intervista che segue - *Giovanni Caturano, CEO di SpinVector*, azienda italiana hi-tech operante nel settore dei videogiochi e non solo, che oltre ai numerosi premi riconosciuti e ai prodotti di successo realizzati, ha firmato l'impianto multimendiale/virtuale del MAV (Museo Archeologico Virtuale) di Ercolano.

SpinVector è una realtà di eccellenza nel Mezzogiorno, un'impresa che "ce l'ha fatta" grazie al talento e alle competenze di tre giovani ingegneri laureati a Napoli, che con perseveranza hanno deciso di tornare in Italia, nonostante il loro business sia nato in Francia. Ora, la loro azienda è in fase di forte espansione anche grazie al sostegno di *Atlante Ventures Mezzogiorno (AVM)*, il fondo del Gruppo Intesa Sanpaolo dedicato al *venture capital*, che investe nel capitale di rischio di imprese innovative, con particolare attenzione a quelle attive in settori ad alta tecnologia.

### ***Può illustrarci in sintesi qual è il prodotto core di SpinVector e come nasce l'iniziativa?***

SpinVector ha nel suo nucleo tecnologie per la visualizzazione 3D e l'interazione, che vengono declinate in tre linee di business:

- *videogiochi per il mercato di massa*: lavoriamo sia nel mercato mobile che in quello delle console, con titoli pluripremiati;
- *ambienti immersivi*: sale ologrammi in realtà aumentata, sistemi multi proiezione 3D e simulatori avanzati;
- *life-size games*: giochi "a grandezza naturale" che uniscono l'azione del gioco da cortile al divertimento dei videogiochi.

Tutte queste aree hanno tecnologie e contenuti in comune.

### ***Qual è il vostro mercato di riferimento e chi è l'utente tipo dei vostri prodotti?***

Nel caso dei videogiochi, l'anno 2013 segnerà il sorpasso, con la percentuale di donne giocatrici che supererà quella dei giocatori maschi. Ne teniamo conto lavorando su un target eterogeneo, principalmente rivolto al mercato mobile.

Nel caso degli ambienti immersivi si tratta di aziende medio-grandi o di enti (musei, ad esempio) che hanno esigenze specifiche di simulazione o di divulgazione innovativa, come il MAV, Museo Archeologico Virtuale di Ercolano per cui abbiamo realizzato una installazione immersiva in cui si rivive l'eruzione vesuviana del 79 d.C. in una sala 3D con un schermo di 26 metri e un pavimento mobile che simula l'attività del sottosuolo.

I *life-size games* sono destinati a centri commerciali, piccoli centri di intrattenimento e a chi organizza eventi (fiere, ma anche giornate all'aperto, visto che sono prodotti molto adatti).

In ogni caso, si tratta di mercato mondiale.

***A Suo avviso, qual è lo sforzo che si potrebbe fare nel nostro Paese per promuovere ancor di più lo start up di imprese e la giovane impresa in generale?***

L'ostacolo principale allo sviluppo delle imprese giovani è l'alto costo (fiscale) del lavoro che rende difficile competere sul piano internazionale: a parità di costo-azienda un concorrente inglese riesce a offrire stipendi ben più alti di noi, e questo mette in difficoltà le eccellenze quando vogliono tenersi i cervelli migliori o attrarne dall'estero. Poi, per chi come noi lavora con gli enti, c'è la piaga dei pagamenti tardivi della Pubblica Amministrazione e degli enti ad essa collegati, che spesso superano i due anni anche in casi semplici e per cifre relativamente piccole. Infine, ma soprattutto infine, c'è l'esagerata burocrazia.

***Nel futuro si propone di entrare anche nei mercati esteri oppure per ora si intende mantenere una dimensione più locale?***

Siamo già sul mercato mondiale, da sempre, con i videogiochi: anzi, nella nostra storia ci sono prodotti che hanno totalizzato oltre un milione di copie ma non sono stati distribuiti in Italia. Negli ultimi due anni abbiamo avuto molti riconoscimenti, ma tutti quelli con un valore economico vengono dall'estero: l'ultimo è il Samsung Smart App Challenge 2012, per cui, oltre a due trofei, abbiamo ricevuto in premio 230mila dollari.

Per quanto riguarda le altre linee di business, entrambe sono già "sbarcate" oltre i confini italiani: USA, Spagna, India... pensiamo di continuare con l'espansione all'estero nel 2013 e riteniamo che il fatturato dall'estero diventerà significativo nel 2014.

***Possiamo conoscere il requisito vincente della vostra idea imprenditoriale?***

Alla base di tutto c'è una grande passione per la tecnologia e il desiderio costante di rompere i confini tra materiale e virtuale.



Il tutto ha richiesto convergenze multiple: l'idea di base è stata di prendere la tecnologia che è dietro i videogiochi (*rendering 3D, real-time* di qualità, interattività altamente fluida, principi di design) e portarla in altri settori.

***Qual è il ruolo che ha avuto Atlante Ventures Mezzogiorno nell'ambito della Vostra iniziativa?***

AVM è entrata nel capitale dell'azienda a dicembre 2011 con una minoranza qualificata. Questo, oltre a portare capitali, ha rappresentato un incremento di opportunità per via della rete (Intesa-SanPaolo) di cui AVM fa parte. Inoltre, è stata l'occasione per una riorganizzazione interna delle procedure e della gestione.


***Nel futuro c'è qualche progetto interessante di sviluppo che realizzerete?***

Abbiamo quasi completato la realizzazione di una nuova sala demo che sarà un vero e proprio *showcase* per le nostre tecnologie. Abbiamo ridotto le dimensioni e il peso dei nostri visori per realtà aumentata e stiamo inserendo un sistema più raffinato di interazione naturale.

***Ci potrebbe dire, brevemente, quali sono le principali difficoltà che ha incontrato per sviluppare la Sua idea imprenditoriale (Burocrazia, Finanziamenti, Organizzazione d'impresa, ricerca personale, etc.) e quali invece gli elementi positivi?***

La ricerca del personale è sicuramente l'aspetto più complesso: le professionalità che ci servono sono molto specifiche (programmatore C++, esperti di GPU, progettisti dell'interazione) e non è facile, per i motivi di cui parlavo prima, essere competitivi dal punto di vista dei salari per attrarre personale. La tentazione di tornare all'estero (abbiamo iniziato in Francia) ogni tanto torna a farsi sentire, ma ci siamo impegnati fortemente a produrre in Italia. D'altra parte i talenti italiani nel nostro settore sono indiscutibili (posizioni leader in aziende di tutto il mondo) e proprio questo è il lato positivo: creatività, dedizione e passione senza uguali. Inoltre, nel contesto nazionale siamo praticamente unici, il che ci dà un vantaggio.

***In una ipotetica graduatoria quali sono fattori di impresa che ritiene più importante dover raggiungere per accrescere la competitività della sua attività imprenditoriale (es. una dimensione adeguata, la capacità di attuare processi innovativi continui, internazionalizzazione, efficienza organizzativa, etc.)?***



Siamo già strutturati per l'innovazione continua, ma l'ostacolo alla crescita è proprio la capacità di attrarre talenti ed eccellenze, che va quindi al primo posto, poi viene il miglioramento organizzativo, su cui stiamo facendo grandi passi e, infine, la capacità di adattarsi velocemente a settori tecnologici che variano di continuo, adattando i modelli di business sia all'evoluzione dei tempi che alle differenze tra territori e clienti.

## Metodi e obiettivi per un uso efficace dei fondi comunitari 2014 – 2020. Prime analisi e riflessioni

di Massimo Sabatini, Direttore Area Mezzogiorno Confindustria



Massimo Sabatini

In vista della definizione dei documenti di programmazione delle future risorse comunitarie 2014 - 2020, il Ministro per la Coesione Territoriale, d'intesa con il Ministro del Lavoro e con il Ministro delle Politiche Agricole, ha messo a punto, negli ultimi giorni del 2012, un documento di indirizzo per avviare il confronto pubblico finalizzato all'elaborazione dell'Accordo di partenariato tra la Commissione Europea e il Governo italiano: "Metodi e obiettivi per un uso efficace dei fondi comunitari 2014 – 2020".

Si tratta, come si evince già dal titolo, di una proposta prevalentemente metodologica, finalizzata a migliorare l'efficacia nell'utilizzo dei fondi europei, in cui le opzioni strategiche, per il momento, restano sullo sfondo.

Il documento di indirizzo muove da tre presupposti: l'analisi dei deficit riscontrati nella programmazione dei Fondi comunitari nei cicli precedenti (in particolare quello 2007-2013); le innovazioni di metodo proposte dall'UE per la politica di coesione; l'esperienza positiva del Piano di Azione Coesione per accelerare l'utilizzo dei fondi dell'attuale ciclo di programmazione. Sulla base delle lezioni apprese, vengono proposte, quindi, 7 innovazioni metodologiche e 3 opzioni strategiche per la futura politica di coesione italiana.

Le 7 innovazioni metodologiche riguardano il "come spendere" le risorse comunitarie: secondo il documento è necessario rendere più veloci la programmazione e la spesa delle risorse, e più incisivi i risultati, innalzando così il livello e la qualità della spesa pubblica. Si propone, a tal fine:

- l'individuazione, *ex ante*, dei risultati attesi. Questi dovranno essere enunciati all'inizio del ciclo di programmazione e consisteranno in obiettivi relativi alla qualità di vita dei cittadini e alle opportunità per le imprese;
- la determinazione di azioni specifiche, circostanziate, con le quali si punta a raggiungere i risultati attesi;
- la previsione dei tempi di realizzazione delle azioni, che siano tempi ragionevoli e "sorvegliati" (accompagnati, cioè, da controlli sul loro rispetto);

- un nuovo paradigma di trasparenza, ossia il principio di apertura al pubblico di tutte le informazioni che riguardano il processo di programmazione e spesa dei Fondi (sul modello di "Open Coesione", la banca dati sulla quale sono reperibili tutti i progetti cofinanziati da fondi strutturali dell'attuale ciclo di programmazione);
- il rafforzamento del partenariato, con un maggior coinvolgimento delle parti economiche e sociali di tutti gli altri soggetti potenzialmente influenzati dalle azioni con cui raggiungere i risultati attesi;
- l'effettuazione di una valutazione di impatto relativa alle azioni scelte per il raggiungimento dei risultati attesi;
- il rafforzamento di un "presidio nazionale" delle politiche, che costituisca una efficace regia nel processo di programmazione e spesa dei Fondi comunitari.

*Per "spendere" al meglio le risorse comunitarie è necessario rendere più veloci la programmazione e la spesa, e più incisivi i risultati*

Il documento propone di elaborare i futuri Programmi Operativi partendo dal rispetto di queste 7 innovazioni di metodo, e propone altresì 3 opzioni strategiche per l'impiego dei Fondi europei:

- Mezzogiorno (con l'obiettivo di affrontare i deficit di cittadinanza e di attività produttiva delle Regioni del Sud);
- Città (con l'obiettivo di ridisegnare i servizi pubblici delle grandi e medie città, aumentare l'inclusione sociale e creare una grande rete delle città metropolitane europee);
- Aree interne (con l'obiettivo di mettere in sicurezza il territorio, valorizzare le diversità naturali e culturali delle aree lontane dai centri urbani e incentivarle ad aprirsi verso l'esterno).

Come ricorda il documento, il futuro lavoro di programmazione dovrà tenere conto dell'individuazione, da parte dell'Unione Europea, di 11 "aree tematiche", in cui la politica di coesione è articolata (Ricerca e innovazione; Agenda digitale; Competitività dei sistemi produttivi; Energia sostenibile; Rischi ambientali; Tutela dell'ambiente; Mobilità sostenibile; Occupazione; Inclusione sociale; Istruzione e formazione; Capacità istituzionale ed amministrativa). Al fine di abbozzare un profilo programmatico definito nel documento metodologico, vengono proposte 4 missioni in cui raggruppare le 11 "aree tematiche": 1) Lavoro, competitività dei sistemi produttivi e innovazione; 2) Valorizzazione, gestione e tutela dell'ambiente; 3) Qualità della vita e inclusione sociale; 4) Istruzione, formazione e competenze.

*Confindustria condivide  
le innovazioni di  
metodo, ma sottolinea  
anche delle criticità*

Per assicurare maggiore efficacia agli interventi, il documento governativo si sofferma, inoltre, sulla *governance* della politica di coesione. Alla luce dell'esperienza dell'attuale ciclo di programmazione, viene, infatti, ritenuto necessario un rafforzamento del presidio nazionale da tre punti di vista: della co-progettazione con gli Enti locali di azioni su scala territoriale; della ipotetica assunzione da parte del centro di maggiori ruoli di gestione dei programmi; di prevedere, soprattutto, la possibilità di un affiancamento da parte di un soggetto tecnico (Agenzia per la Coesione) rispetto alle amministrazioni inadempienti. Viene auspicata, inoltre, la riduzione della numerosità dei programmi attraverso una generale adozione di programmi plurifondo (che programmino, cioè, insieme, FESR e FSE).

Il documento di indirizzo propone, infine, un percorso diviso per tappe per il confronto tra le Amministrazioni centrali e locali e partenariato economico e sociale, aperto al contributo del mondo della cultura e dei cittadini (attraverso una consultazione pubblica).

A questo confronto ha partecipato anche Confindustria, attraverso un suo Position Paper elaborato insieme alle Confindustrie regionali, ed in seguito ad una ampia consultazione interna. Qual è la posizione espressa da Viale dell'Astronomia?

Si tratta di un giudizio in chiaroscuro: infatti, se dal punto di vista del metodo emerge una ampia condivisione di buona parte delle innovazioni proposte, dal punto di vista dei contenuti emergono alcune rilevanti criticità.

Sicuramente appare condivisibile la proposta di un modello di programmazione più orientato ai risultati attesi ed alla chiara identificazione delle azioni da realizzare, già sperimentato col Piano d'Azione Coesione (PAC): dichiarare prima i risultati desiderati, infatti, significa decidere di selezionare le azioni sulla base delle loro capacità di favorire il raggiungimento di quei risultati.

Altrettanto condivisibile è l'adozione estesa ed incisiva del principio del partenariato socioeconomico, sia nella fase ascendente (di costruzione della programmazione e di selezione progettuale) sia nella fase discendente (valutazione e sorveglianza sui risultati), sfruttando pienamente le indicazioni in tal senso previste dal Codice Europeo di Condotta per il Partenariato socio-economico. Così come è condivisibile la previsione di tempi

certi e sorvegliati per ciascun intervento, sebbene non si faccia alcun cenno alla possibile soluzione in caso di mancato rispetto dei tempi stessi.

E' apprezzabile il ruolo proposto per le risorse europee (complementari e non sostitutive di quelle nazionali), risorse che devono riferirsi ad una programmazione ordinaria di interventi ben individuati e con precisa indicazione delle coperture: affermare la centralità dei fondi strutturali significa, infatti, non solo preoccuparsi di una fonte finanziaria fondamentale, ma anche immaginare un metodo di lavoro che assuma le regole che governano i fondi strutturali come perno attorno a cui far ruotare una politica di sviluppo rinnovata, facendo convergere le altre fonti finanziarie, non solo pubbliche, ma anche private, verso quel punto di attrazione. Addizionalità delle risorse e riqualificazione della politica devono andare, in sostanza, a braccetto.

*La strategia non è orientata alla valorizzazione e allo sviluppo delle imprese*

Anche per quanto riguarda gli obiettivi contenuti nelle opzioni strategiche, si comprende la scelta di operare un approfondimento su Mezzogiorno, Città e Aree interne: il primo, in virtù dell'ampiezza delle risorse a disposizione e perché rappresenta tuttora il principale problema di squilibrio territoriale esistente nel nostro Paese; il secondo al fine di disporre di uno strumento fondamentale per l'attuazione dell'Agenda Urbana nazionale; il terzo per l'importanza della messa in sicurezza del territorio nella strategia per la valorizzazione di queste aree, costituendo una tipologia di spesa pubblica che coniughi tutela del territorio con il riavvio di un ciclo di investimenti. Tuttavia l'idea di considerare solo queste come opzioni strategiche rischia di ridimensionare il ruolo fondamentale di intere zone del territorio nazionale che non ricadono in nessuna delle 3 tipologie individuate.

Se il metodo proposto appare sostanzialmente condivisibile e condiviso, anche perché già sperimentato dalla parti economiche e sociali nel Piano d'Azione Coesione, nel merito emergono alcune rilevanti criticità.

La principale questione è che il complesso della strategia appare orientata dal documento prevalentemente a tutela dei diritti di cittadinanza: in questo approccio, la valorizzazione e lo sviluppo della base industriale/imprenditoriale appare una opzione complementare a questa. Di fronte a cali così significativi dell'attività produttiva come quelli registrati negli ultimi anni, al rischio di scomparsa di intere filiere produttive, ed alla rarefazione di nuo-

ve opportunità occupazionali (oltre al rischio che corrono quelle esistenti), questo approccio non appare sufficientemente raccordato con l'attualità. In sostanza, secondo Confindustria, il documento non prova a mettersi dal punto di vista delle imprese, esercizio fondamentale che, viceversa, andrebbe fatto proprio in una fase come l'attuale.

Questa criticità emerge spesso nel documento governativo, e si avverte con riferimento a diversi punti, quali a titolo esemplificativo:

*Si guarda al Mezzogiorno con l'approccio dei diritti di cittadinanza e non dal punto di vista delle imprese*

- gli indicatori, che non provano (o riescono solo in alcuni casi) a definire cosa le imprese possono ritenere necessario per favorire la loro competitività;
- il menù degli interventi (in sé interessanti, ma da approfondire) per le imprese che privilegiano la selettività e l'eccellenza, mediante misure discrezionali e mirate, che dovrebbero, però, essere rivolte direttamente alle imprese solo in caso di crisi industriali o in aree urbane a forte disagio; in questo approccio, le misure universali per le imprese si presenterebbero limitate all'ambito del rafforzamento della conoscenza, all'avvio di nuove iniziative imprenditoriali, o ad ampliare l'accesso ai mercati finanziari per le PMI, e non, come sarebbe necessario, soprattutto nel Mezzogiorno, a sostenere l'innovazione diffusa.

Questioni cruciali soprattutto per un'area in ritardo come il Mezzogiorno, come l'accesso al credito, il peso fiscale, l'innovazione, la ripresa e l'attrazione degli investimenti, l'imprenditoria giovanile, l'export, sono solo sfiorate.

In particolare, la declinazione della strategia con riferimento al Mezzogiorno appare in gran parte da sviluppare, ma in ogni caso un approccio prevalentemente orientato a tutela dei diritti di cittadinanza vi appare prevalente, a detrimento della necessità di irrobustire la base imprenditoriale esistente.

Altra criticità rilevante riguarda un'eventuale applicazione solo formale (o numericamente troppo estesa) del principio di partenariato, che rischia di indebolire anziché arricchire la programmazione, ostacolandola.

Non meno critico è il rischio di insufficiente addizionalità degli interventi aggiuntivi, se sarà confermato l'orientamento dei fondi strutturali a compensare la carenza di fondi ordinari; così

come la prospettiva di una applicazione rigida, anche nel prossimo ciclo 2014-20, del Patto di Stabilità Interno, con conseguenti effetti negativi sulla spesa pubblica e l'effettiva efficienza ed efficacia della programmazione. Se si vuole garantire l'efficienza finanziaria della programmazione, il cofinanziamento nazionale, che deve essere adeguatamente garantito lungo tutto il ciclo di programmazione, va escluso pertanto fin da ora dal calcolo del Patto di stabilità interno.

Durante il percorso di confronto partenariale (ciascun tema prioritario ha dato vita ad un tavolo di confronto tra Amministrazioni e Parti economiche e sociali) questi ed altri temi rilevanti sono stati approfonditi, dal tema dell'efficienza energetica a quello dell'ambiente, dalla ricerca all'istruzione, dal reinserimento lavorativo al credito.

Il filo rosso che ha tenuto insieme gli interventi di Confindustria è sempre stato lo stesso: il rafforzamento della logica industriale fondata sul manifatturiero, intorno al quale ruota tutto il sistema produttivo del Made in Italy, dall'agricoltura, ai servizi, al turismo.

L'impresa deve dunque tornare al centro della politica di coesione 2014 – 2020, in particolare nelle regioni del Mezzogiorno in cui più forti sono state le conseguenze della crisi e più elevato è il rischio di desertificazione produttiva.

Il ciclo di programmazione 2014 - 2020 dei fondi strutturali europei rappresenta, insomma, una opportunità di straordinario rilievo per riavviare un processo di sviluppo nel nostro Paese e superare l'emergenza economica e sociale che oggi lo caratterizza.


Come si afferma con forza nel Progetto di Confindustria per l'Italia, i mali in cui tale emergenza si manifesta si possono curare in un solo modo: tornando a crescere.

Perciò l'obiettivo numero uno deve necessariamente essere lo sviluppo, indispensabile per creare lavoro: e ciò a maggior ragione dovrà avvenire dove lo sviluppo si presenta maggiormente in ritardo.

Il progresso dell'Italia non può che nascere da una netta discontinuità rispetto ai periodi di stagnazione del passato, rilanciando quella "logica industriale" che tanta parte ha avuto nel miglioramento del nostro benessere dal dopoguerra ad oggi.

*Confindustria chiede di rimettere al centro delle politiche di coesione l'impresa manifatturiera e meridionale in particolare*





E' questo il motivo per cui l'Accordo di Partenariato per l'utilizzo dei fondi strutturali, ovvero il principale documento di programmazione di medio – lungo periodo dovrà quindi, necessariamente, ruotare attorno a questo obiettivo di fondo: rimettere l'impresa, in primo luogo manifatturiera, al centro delle politiche economiche, in linea con gli obiettivi europei che puntano ad una quota dell'industria manifatturiera sul Pil del 20%.

I Programmi Operativi che saranno chiamati ad attuare tale accordo e che dovranno essere costruiti nella seconda parte dell'anno, dovranno essere conseguenti con questa finalità.

## I driver Settori europei: lo sviluppo dell'ICT Lo status quo dell'Italia e le opportunità di crescita

di Autilia Cozzolino, SRM

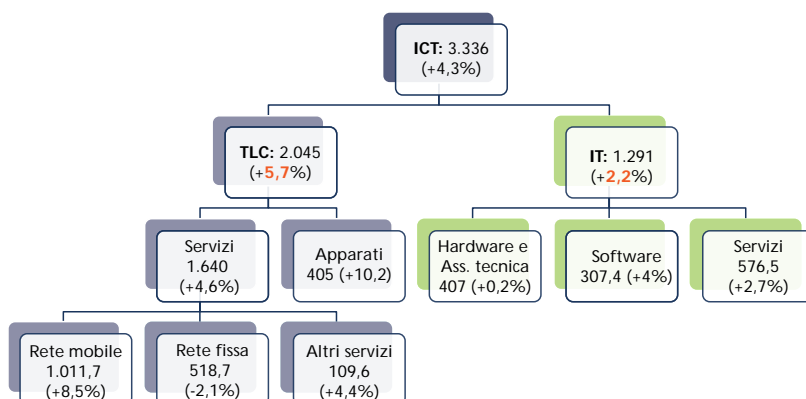
L'ICT presenta un rilevante contributo alla crescita economico-sociale di un Paese, soprattutto negli ultimi anni in quanto il maggior uso e sviluppo delle ICT, incidendo attraverso vari canali, su tempi, efficienza e capacità innovativa della produzione, sta generando un impatto sempre più ampio sul sistema economico nazionale e territoriale.

Il mercato mondiale dell'ICT è cresciuto nel 2011 del 4,3% (+4,8% nel 2010) raggiungendo i 3.336 mld di dollari, grazie soprattutto alla fase espansiva dei paesi emergenti (tecnologie e servizi ICT ancora poco diffusi presso la popolazione) ed alla tenuta di alcuni mercati maggiori (Stati Uniti e Germania), con un trend di crescita forte per le TLC (telecomunicazioni) mentre più contenuto per l'IT (*Information Technology*).



Autilia Cozzolino

Fig. 1 - Scomposizione del mercato mondiale dell'ICT. Mld di dollari. Anno 2011



Fonte: Assinform/NetConsulting

In particolare, le telecomunicazioni che rappresentano il 61% del mercato dell'ICT, nel 2011, hanno superato per la prima volta la soglia di 2.000 mld di dollari, arrivando a 2.045 mld, in forte crescita del 5,7% (nel 2010 +5,1%). I principali driver di questa crescita sono stati: reti di nuova generazione, ultrabroadband, 3G e smartphone.

Passando al settore dell'IT, il cui mercato è di 1.291 mld di dollari con un peso sull'ICT del 39%, questo nel 2011 è in crescita del 2,2%, rallentando rispetto al 4,2% del 2010 a causa di fattori

congiunturali e strutturali contrastanti. In particolare hanno frenato le difficoltà di alcuni grandi paesi come l'Europa (-0,7%) che hanno indotto una riduzione del potere d'acquisto del mondo consumer e dei budget d'investimento delle imprese e delle pubbliche amministrazioni. Hanno invece spinto le peculiarità di alcune nuove tecnologie digitali e le loro potenzialità applicative.

Il segmento di mercato dell'ICT con il maggiore potenziale di crescita in tutte le regioni del mondo è la comunicazione mobile: apparecchiature, programmi e infrastrutture che consentano una condivisione di dati in qualsiasi luogo e con la massima velocità.

Rispetto al dato mondiale, in Europa, il mercato dell'ICT, nel 2011 presenta un rallentamento del -1,1% (Mondo +4,3%).

In particolare:

- Mercato delle TLC: 358,9 mld di euro (peso sull'ICT del 51%) -1,5% rispetto al 2010 (Mondo +5,7%). Incide il calo dei servizi (-2%), mentre è proseguita la crescita del segmento apparati (+1,7%).
- Mercato dell'IT: 340,8 mld di euro -0,7% rispetto al 2010 (Mondo +2,2%). Incide il calo del segmento hardware (-3,4% calo delle vendite dei PC che il boom dei tablet non è riuscito a controbilanciare).

*Nel 2011  
in Europa il mercato  
dell'ICT presenta  
un rallentamento  
del -1,1 %*

**Tab. 1 - Il mercato europeo dell'ICT**

	Mercato in mln €	% su ICT	Var 2010/11
TLC	358.900	51%	-1,50%
IT	340.800	49%	-0,70%
ICT	699.700	100%	-1,10%

Fonte: Assinform/NetConsulting

Per stimolare, in Europa, l'economia digitale ed affrontare problematiche sociali mediante le TIC è stata adottata un'Agenda digitale, come parte integrante della strategia Europa 2020.

Le nuove priorità per il 2013-2014 sono:

1. Creare un nuovo contesto normativo stabile per la banda larga;
2. Sviluppare nuove infrastrutture per servizi digitali pubblici attraverso il Meccanismo per collegare l'Europa;

3. Avviare una grande coalizione sulle competenze e i posti di lavoro in ambito digitale;
4. Proporre una strategia e una direttiva UE in materia di sicurezza informatica;
5. Aggiornare il quadro UE relativo ai diritti d'autore;
6. Accelerare il "cloud computing" attraverso il potere d'acquisto del settore pubblico;
7. Avviare una nuova strategia industriale per l'elettronica;

Il Consiglio europeo ed il Parlamento europeo chiedono che venga ulteriormente rafforzata la leadership europea del digitale e che, entro il 2015, venga completato il mercato unico digitale.

Il Connecting Europe Facility (nuova Agenda 2014-2020) indirizzato, nell'ambito del Programma Horizon 2020, allo sviluppo di infrastrutture nei comparti dell'energia, dei trasporti e delle telecomunicazioni ha uno stanziamento complessivo di 29,3 miliardi di euro, dei quali 1mld indirizzato all'ICT. Per il completamento di tale rete la Commissione Europea stima un fabbisogno di 250 mld di euro.

### ***Il valore dell'ICT in Italia***

In Italia il settore ICT realizza un fatturato nel 2011 all'incirca di 133 mld di euro pari al 5% del totale economia. Con 116.380 unità locali (pari al 2,4% del totale economia) e 605.910 addetti (pari al 3,5% sul totale economia), il settore ICT presenta una dimensione media di 5,2 addetti per unità locale, superiore al totale economia 3,6 addetti. Sono sette i Distretti ICT ufficiali presenti in Italia:

- Distretto ICT-Torino Wireless-Regione Piemonte;
- Distretto ICT-Regione Lombardia;
- Distretto Tecnologico della biomedicina e delle tecnologie per la salute-Regione Sardegna;
- Distretto Tecnologico ICT&Security, Regione Toscana;
- ETNA Valley - distretto tecnologico micro e nanosistemi - Regione Sicilia;
- Distretto Tecnologico Pugliese High-Tech- Regione Puglia;
- Veneto Nanotech- Regione Veneto.

Il Sistema ICT sta attraversando un momento di discontinuità molto complesso acuito dalla crisi attuale.

*Nel 2011 in Italia l'ICT ha rappresentato il 5% del totale della nostra economia*

Il mercato italiano dell'ICT - che ha un valore di 58.060 mln di euro - presenta un calo di -3,60% rispetto al 2010, riduzione maggiore se confrontata al dato europeo (-1,1%).

Rispetto all'Europa, il mercato delle TLC italiano pesa molto di più sull'ICT (70% contro il 51%) e presenta, inoltre, un maggior calo (-3,40% contro il -1,50%) a causa principalmente della contrazione della spesa di aziende e famiglie per servizi di telecomunicazione fissa e mobile (-4%, mentre gli apparati -0,9%)

Anche il Mercato dell'IT è in calo del 4,1% ed, in Europa, è fra quelli che ha sofferto di più. Il segmento dell'IT che ha sofferto di più è l'Hardware (-9%).

Se dall'ICT si passa al Global Digital Market il mercato complessivo italiano diventa più ampio di 11 mln di euro arrivando a 69.312 mln di euro nel 2011.

Il Global Digital Market in Italia nasce per dare evidenza alla crescente convergenza tra IT e TLC, alla dimensione sociale nelle modalità di connessione, al crescente ruolo di Internet anche nella gestione delle informazioni ed alla digitalizzazione dei contenuti fruiti tramite rete fissa e mobile.

Esso è formato da quattro segmenti:

- Dispositivi e Sistemi: 24,9% del GDM (17.233 mln euro);
- Software e soluzioni: 7,5% del GDM (5.205 mln euro);
- Servizi ICT: 58% del GDM (40.176 mln euro);
- Contenuti Digitali e Pubblicità on line: 9,7% del GDM (6.698 mln euro).

La migliore performance del GDM (-2%) rispetto all'ICT tradizionale (-3,6%) viene dalla spinta di elementi innovativi e da componenti già nel perimetro ICT: tablet, smartphone, componenti IOT (internet delle cose), sistemi di videocomunicazione, e-reader, contenuti digitali.

I trend negativi del settore ICT italiano accentuano i diversi gap tecnologici che si riscontrano nel nostro Paese rispetto all'Europa: abitazioni con accesso a Internet 62% (73% Ue27), Abitazioni connesse a Banda Larga 53% (68% Ue27), Utilizzatori abituali di Internet 54% (71% Ue27), Individui che non hanno mai utilizzato Internet 39% (24% Ue27), Individui che utilizzano *online banking* 18% (36% Ue27), Individui che interagiscono on line con le PA 23% (41% Ue27), Individui che acquistano on line

*La crisi attuale fa registrare trend negativi che accentuano i gap tecnologici del Paese*

15% (40% Ue27), Imprese che vendono on line 4% (13% Ue27), Fatturato delle imprese attraverso eCommerce 4% (14% Ue27).

In riferimento al *Digital Divide*, in Italia si contano 13.444.129 connessioni a banda larga che rappresentano il 4,2% del totale OCSE. In particolare per numero di connessioni a banda larga l'Italia è 4° in Ue (al primo posto c'è la Germania con l'8,6% delle connessioni mondiali) e 7° al Mondo (al primo posto ci sono gli USA con il 27,5%).

Tali ritardi sono alimentati non solo dalla crisi e dai tagli lineari che finiscono per penalizzare anche una spesa strategica come quella in innovazione, ma anche dalle resistenze al cambiamento e alla modernizzazione.

Nel ranking tra 155 paesi sul tasso di sviluppo dell'ICT (IDI-ICT Development Index), elaborato dall'International Telecommunication Union, rapporto *Measuring the Information*, l'Italia con un punteggio di 6,28 è al 29° posto, dietro a tutti gli altri Paesi dell'Europa occidentale (ad es. Germania 16, Francia 18, Austria 19). Incide su tale posizione:

*In Europa l'Italia è al 20° posto per accessibilità e utilizzo, al 22° per competenze*

- l'accessibilità – con un IDI Access sub-index di 7,11 l'Italia è 30° posto;
- l'utilizzo – con un IDI Use sub-index di 4,20, l'Italia si posiziona al 34° posto;
- le competenze – con un IDI skills sub-index di 8,79, l'Italia è 22° in graduatoria.

Rispetto ai tre sub-indici, l'Italia si posiziona meglio per competenze ICT.

## **Conclusioni**

Per i prossimi anni, il mercato ICT nell'Europa occidentale si stima che crescerà dell'1,2% per attestarsi a 617 miliardi di euro nel 2012, con previsioni lievemente più alte per il 2013 (+1,4%). L'aumento sarà maggiore nell'Europa dell'Est (5,0%).

In Italia, il settore ICT anche se presenterà tassi meno negativi (-2,60% nel 2012 e -1,90% nel 2013), continuerà a vivere un periodo di sofferenza. Si tratta di un risultato allarmante: rinunciare a investire in innovazione significa soprattutto rinunciare a crescere in competitività, efficienza e produttività.

L'ICT dà, infatti, al sistema produttivo un elevato impulso moltiplicativo e si conferma un settore chiave per la crescita economica:

- L'ICT evidenzia una crescita (media annua) della produttività totale del +0,12% in un contesto di perdurante calo della produttività italiana nei settori di business: -0,48%;
- Sul territorio si stima che un aumento dell'1% degli investimenti nel settore ICT ha un effetto moltiplicativo di 4,2 sul totale del Pil, ad esempio: 100 mln di euro aggiuntivi all'anno di investimenti in ICT con un Moltiplicatore 4,2, attiverrebbero in più 420 mln di euro di VA sul territorio.

*Non si può rinunciare ad investire nel settore ICT, soprattutto per l'impatto che genera sul sistema economico*

Nel futuro l'ICT spingerà la crescita economica più che mai, ridurrà notevolmente le limitazioni geografiche, contribuirà notevolmente ad una varietà di campi e migliorerà la vita delle persone grazie alla costruzione di modelli di e-government, il miglioramento di e-commerce, e-learning, e servizi medici on-line, nonché altre web-based intelligenti.

Pertanto, il settore ICT per una sua «natura» diventerà sempre più trasversale e multidimensionale, generando un impatto sul sistema economico sempre più considerevole come gli effetti di trasformazione in diversi settori dell'economia e della società attraverso le innovazioni, l'emergere di nuove industrie, e l'avvento dell'era di iper-connettività.

Per cogliere le nuove opportunità, il settore ICT deve essere pronto a mettere in campo più innovazione, più best practices, più capacità di intervento.

La straordinaria diffusione in Italia di tablet, smartphone, cloud deve trovare un importante sbocco nello sviluppo di nuove applicazioni e servizi on line, in grado di assicurare una maggior dinamicità e flessibilità degli assetti organizzativi della società e dell'economia.

Occorrono però interventi rapidi e concisi, in linea con le priorità sancite dall'Agenza digitale e l'attuazione di una Politica Industriale IT.

Infine, occorre far partire un nuovo importante ciclo di investimenti in ICT, che potrà fare da volano per la crescita dell'intera economia.

## I nostri partner europei

### ***Intervista a Vic Annells, Direttore Generale per il Commercio e gli Investimenti in Italia, UK Trade & Investment (UKTI) e Console Generale Britannico a Milano***

a cura di SRM

Dopo Germania e Slovacchia, continua l'approfondimento di SRM sui nostri partner europei. In questo numero intervistiamo per il Regno Unito *Vic Annells, Direttore Generale per il Commercio e gli Investimenti in Italia, UK Trade & Investment (UKTI) e Console Generale a Milano*, che ci ha esposto i punti di forza e le prospettive della politica industriale britannica, nonché i principi di cooperazione con il nostro Paese. Il Regno Unito, infatti, intrattiene con l'Italia un rapporto improntato alla piena collaborazione sul piano politico, economico, diplomatico e militare.

Il Governo britannico è rappresentato in Italia dall'Ambasciata di Roma e dall'Ambasciatore Christopher Prentice, CMG, nonché dal Consolato Generale Britannico di Milano. Il personale opera anche da uffici dell'Ambasciata a Napoli.

Italia e Regno Unito cooperano per dare un impulso significativo alla crescita e alla prosperità delle rispettive economie e al benessere dei cittadini. I loro già solidi legami si stanno ulteriormente rafforzando grazie allo sforzo congiunto delle forze armate impegnate a favore della pace nel mondo e nella lotta contro la criminalità e le minacce alla sicurezza nazionale.

Il Regno Unito proseguirà in Italia anche nel 2013 molteplici attività e iniziative, che nel 2012 sono state particolarmente intense. Il 2012 è stato infatti un anno davvero straordinario per il Paese, che con i Giochi Olimpici e Paralimpici di Londra e il Giubileo di Diamante della Regina ha ulteriormente incrementato la sua visibilità internazionale. In Italia è stata organizzata la campagna Partner in Crescita, che ha coinvolto aziende, istituzioni, media e associazioni di entrambi i Paesi in diversi momenti di incontro e di conoscenza reciproca.

Le rappresentanze diplomatiche britanniche in Italia lavorano per sostenere le priorità internazionali del Foreign and Commonwealth Office (FCO), il Ministero degli Affari Esteri: aumentare la sicurezza, contribuire a una maggiore prosperità



Vic Annells



e rafforzare la presenza consolare. In particolare, accrescere la prosperità è uno degli obiettivi non solo dell'FCO ma di tutto il Governo britannico; ciò significa aumentare le esportazioni e la capacità di attrazione degli investimenti esteri, favorire l'apertura dei mercati, garantire l'accesso alle risorse e promuovere una crescita globale sostenibile.

***A Suo avviso, come stanno evolvendo le relazioni economiche in termini di commercio estero tra Italia e Regno Unito visto anche il momento di crisi che sta coinvolgendo l'Europa? Su quali assi si fondano i principi di cooperazione economica tra i due Paesi, atteso che l'Italia è un importante partner commerciale?***

Il Regno Unito ha fatto registrare nel 2011 un PIL a prezzi correnti di \$2431 mld, cifra che colloca il Regno Unito al settimo posto tra le maggiori economiche mondiali. Gli effetti di questo difficile periodo economico si sono fatti sentire anche oltremarina, con annullamento della crescita nel 2012 (-0,2%), pur se valori di +1,0 e +1,9% sono previsti rispettivamente per il 2013 e 2014 (World Economic Outlook Update, gennaio 2013, FMI). In aumento il disavanzo commerciale. Per quanto riguarda le merci, il peggioramento è dovuto alla debole domanda europea. Sin dal 2006 ha subito infatti un calo graduale la quota delle merci britanniche esportate nella Ue a 27 la quale, ciononostante, si è riconfermata nel 2012 la piazza più importante. Oltre la metà del valore totale delle merci britanniche esportate in quest'area europea è stato registrato in Germania, Francia e Paesi Bassi. Le aziende britanniche hanno già allargato il loro raggio d'azione in altri stati e continenti e la tendenza è destinata a proseguire. I risultati sono già evidenti: nel comparto merci, nel 2012 il disavanzo della bilancia commerciale con i paesi non Ue si è infatti ridotto a £51,8 mld, in quanto le esportazioni sono salite (+6,6%) maggiormente delle importazioni (+2,1%). Su scala globale, l'aumento dell'export è stato trainato dai buoni risultati ottenuti in Corea del Sud, Svizzera, Cina e USA. Al di fuori della Ue a 27, USA e Cina sono state le due principali destinazioni delle merci provenienti dal Regno Unito.

Le tabelle dell'export (merci) mondiale vedono al primo posto nel 2012 i macchinari meccanici, e poi nell'ordine quelli elettrici, prodotti farmaceutici, autoveicoli, idrocarburi raffinati, idrocarburi grezzi, manufatti vari (SITC 80), velivoli, apparecchi scientifici e fotografici, prodotti chimici organici.

Per quanto concerne il commercio bilaterale, per le merci nel

2012 l'Italia è stato il 9° mercato d'esportazione del Regno Unito per £8.087 milioni (2,7% dell'export totale), con una contrazione del 19,3% rispetto al 2011; e l'8° mercato d'importazione per un importo di £14.251 milioni, (pari al 3,5% dell'import totale), con +1,1% sul 2011. Per il settore dei servizi (esclusi viaggi, trasporti e operazioni bancarie) le cifre, relative in questo caso al 2011, sono a favore del Regno Unito, con £1,904 milioni per l'export a fronte di £1,191 milioni d'importazioni.

Il Governo Cameron ha ereditato il maggiore deficit dalla Seconda Guerra Mondiale e, dopo un decennio di crescita basata su alti livelli di debito, ha subito come altre nazioni gli effetti della crisi. Anche se i tempi si sono rivelati più lunghi del previsto, il governo britannico ha comunque compiuto progressi significativi e il deficit è stato ridotto di un terzo negli ultimi tre anni. Sono stati creati oltre un milione di posti di lavoro nel settore privato e l'occupazione è ora a livelli record, superiori a quelli pre-crisi. In un clima globale difficile, il governo Cameron è fermamente impegnato a tenere bassi i costi per le famiglie e le imprese.

Mercoledì 20 marzo 2013 il Cancelliere dello Scacchiere George Osborne ha presentato, con un discorso al Parlamento britannico, la Finanziaria 2013 contenente misure per proteggere l'economia e le finanze pubbliche, ridurre il deficit, ritrovare la stabilità e riequilibrare l'economia. L'Esecutivo s'impegna a fornire le basi per la ripresa, mettendo il paese nelle condizioni di competere nella corsa globale, con un'economia in crescita che supporti le aspirazioni dei cittadini in una società più equa e aiuti le imprese a creare maggiore occupazione. Il giudizio del governo è che variazioni significative al percorso di consolidamento a breve termine avrebbero un effetto costrittivo sugli stabilizzatori economici, riducendo la capacità di sostenere l'economia. Il bilancio 2013 è quindi fiscalmente neutro.

Il piano comprende:

- l'istituzione di un nuovo Financial Services Trade and Investment Board (FSTIB) per creare nuove opportunità economiche per imprese e istituzioni finanziarie, e attrarre nuovi investimenti da istituzioni finanziarie globali;
- nuovi fondi per la Strategia Industriale, che destina £1,6 mld a 11 settori chiave con forti potenzialità nell'export;
- un ulteriore taglio della tassazione dei redditi d'impresa, la cui aliquota media scenderà al 20% a partire da aprile 2015;

- piani d'investimento di £3 mld l'anno dal 2015-16 finanziati da tagli dell'1% alla spesa di gran parte dei ministeri;
- assegnazione alle aree locali di una quota maggiore della spesa relativa alla crescita da aprile 2015;
- indennità d'impiego per imprese ed enti no profit, da utilizzare per coprire i costi dei contributi previdenziali a carico del datore di lavoro;
- piani di sostegno all'acquisto di case di nuova costruzione e garanzie sui mutui per tutti gli acquisti di immobili, nuovi o esistenti;
- aiuti alle famiglie di lavoratori con figli;
- nuove disposizioni per le pensioni.

Anche sul territorio italiano, come in oltre un centinaio di mercati mondiali, il governo britannico è presente con la propria agenzia UK Trade & Investment (UKTI), che aiuta le imprese con sede nel Regno Unito ad affermarsi nell'economia globale e promuove gli investimenti. Nel 2011/12 UKTI ha assistito 25.400 imprese (per il 90% PMI) in tutto il mondo.

Gli obiettivi del Governo britannico e di UKTI sono ambiziosi:

- supportare le aziende per raddoppiare le esportazioni del Regno Unito in modo da raggiungere un totale di £ 1 trilione entro il 2020;
- incrementare di 100.000 unità il numero degli esportatori entro il 2020;
- mantenere una quota del mercato mondiale della difesa pari al 20%;
- confermare la posizione del Regno Unito quale maggiore destinazione europea degli investimenti esteri e conquistare il primato europeo per gli IDE dai mercati emergenti;
- raddoppiare gli investimenti esteri entro il 2020.

Grazie all'esperienza del personale presente principalmente a Milano ma anche a Napoli e Roma, UKTI Italia offre un'ampia gamma di servizi flessibili alle aziende registrate nel Regno Unito – informazioni commerciali e ricerche di mercato, individuazione partner e distributori locali, organizzazione di incontri, eventi e seminari, campagne di promozione stampa e altro ancora. Oltre alla sezione trade opera anche un gruppo per l'attrazione degli investimenti. Le imprese italiane contribuiscono in modo sostanziale al flusso degli IDE. Per riconoscere il loro consisten-

te apporto all'economia britannica, ogni anno UKTI organizza a gennaio presso la sede di Borsa Italiana a Milano, partner di London Stock Exchange, gli UK-ITALY Business Awards, divenuti un appuntamento importante nel calendario del mondo economico milanese e italiano.

In Italia UKTI si avvale anche della collaborazione della British Chamber of Commerce for Italy (BCCI), la Camera di Commercio Britannica per l'Italia che dispone di una rete di rappresentanti in dieci regioni della penisola, e che offre servizi complementari a quelli di UKTI.

***La nazione fa dell'import-export un asset fondamentale dell'economia e in questo contesto è importante poter disporre di un sistema logistico (in particolare dal punto di vista marittimo) efficiente. Qual è la direzione che il Regno Unito intende promuovere per rafforzare e sostenere questo settore da sempre ritenuto strategico?***

Alla luce della natura insulare e del grande sviluppo costiero del Paese, il settore portuale ha naturalmente una rilevanza strategica per l'economia regionale e nazionale. Il Regno Unito conta infatti sui trasporti via mare per circa il 95% dell'import/export. Secondo gli ultimi dati del Department for Transport, i porti britannici hanno gestito nel 2011 oltre 500 milioni di tonnellate di merci, mentre nell'arco dei 12 mesi conclusi con il terzo trimestre 2012 sono state 497 milioni le tonnellate di merci transitate nei porti oltremarica. Nello stesso periodo sono state movimentate 20.797.000 unità di vario tipo. Per quanto concerne i tipi di carico, nel 2011 nei principali scali marittimi britannici sono transitati 231 milioni di tonnellate (Mt) di carichi liquidi sfusi, 103 Mt di carichi secchi sfusi, 58 Mt di traffico di container, 97 Mt mediante Ro-RO e 18 Mt di altri carichi di tipo generico. Per quanto riguarda i valori standardizzati, i maggiori porti britannici hanno gestito 8,1 milioni di TEU (in testa nella classifica Felixstowe con il 40% e Southampton con il 20%); le cifre relative a 2010 e 2011 sono simili e dimostrano una ripresa rispetto al 2009, ma non hanno ancora raggiunto i massimi del 2007. Inoltre, oltremarica sono state movimentate nei porti maggiori 6,9 milioni di unità mediante le principali soluzioni Ro-RO per trasporto merci (veicoli merci stradali, rimorchi non accompagnati e rimorchi porto su porto trasportati via nave). Dover è stato di gran lunga lo scalo più attivo, con 2 milioni di unità, seguito da Grimsby & Immingham con 0,7 milioni. Se invece si considera il tonnellaggio, la classifica dei cinque maggiori porti

vede ancora una volta primi Grimsby & Immingham (11% del totale), Londra e Milford Haven alla pari (9,4), Southampton (7,3), Tees & Hartlepool (6,8). A seguire Liverpool, Forth, Felixstowe, Dover e Medway.

Con riferimento al traffico passeggeri, nel 2011 il movimento internazionale di persone in arrivo e partenza dai porti britannici è stato pari a 21,1 milioni, il 3% in meno rispetto al 2010. La cifra non comprende gli 1,6 milioni di crocieristi (viaggi iniziati o conclusi nel Regno Unito). Da Dover, il principale scalo per i traghetti, è transitato il 60% dei passeggeri internazionali via mare. Sempre nel 2011 oltre 1,6 milioni di passeggeri hanno iniziato o terminato una crociera nel Regno Unito, in netta crescita rispetto ai 500.000 del 2001.

Negli ultimi decenni l'industria portuale ha subito una profonda trasformazione, in quanto il governo ha permesso la gestione indipendente o privata dei singoli scali, con investimento di capitali privati. Tutti i porti operano in base alle regole di mercato e in gran parte senza sussidi pubblici; inoltre il governo favorisce, ritenendolo positivo, il regime di concorrenza esistente. Le previsioni relative alla capacità portuale da qui al 2030, pubblicate per conto del Ministero dei Trasporti nel 2006 e aggiornate nel 2007, sono state successivamente ridimensionate in seguito alla crisi economica mondiale. Il Governo ritiene comunque essenziale aumentare la capacità dei porti nei prossimi 20-30 anni, mediante un insieme di progetti già approvati e altri ancora da definire. Si riconosce inoltre il ruolo fondamentale dei porti per la produzione di energia dalle centrali eoliche in ambiente offshore, che devono poter disporre sulle coste anche di aree adatte alla produzione, l'assemblaggio e stoccaggio di attrezzature.

Grazie alle competenze maturate in campi quali pianificazione e progetto, gestione, servizi finanziari, tecnologia, sicurezza e sostenibilità ambientale, è stato possibile esportare l'esperienza e il modello del Regno Unito. Numerosi grandi progetti di porti pubblici e privati, non solo in Europa ma anche nel Medio Oriente, Africa, Asia, Australia e America sono il frutto del lavoro di imprese britanniche.

***Può dirci qualcosa sullo sviluppo di due comparti industriali importanti per il Regno Unito, quali l'automotive e l'aerospazio, settori che sono molto importanti anche per l'Italia?***

I settori automobilistico e aerospaziale rientrano nel campo dell'Advanced Engineering, uno dei maggiori punti di forza

dell'industria britannica. Le aziende del Regno Unito hanno un ruolo di primo piano in svariate aeree, tra cui la progettazione meccanica, i materiali avanzati e le tecnologie di produzione industriale, e sono note per la capacità innovativa e l'impegno nella R & S.

Per quanto riguarda l'**automotive**, i dati relativi al 2012 indicano che il Regno Unito è il quarto maggiore produttore di automobili in Europa, con il 2,4% della produzione mondiale di autoveicoli e l'8,7% dei veicoli assemblati in Europa.

Gli ultimi dati ministeriali forniti nel gennaio 2013 dal Department for Business, Innovation & Skills e relativi al 2012 indicano quanto segue:

- + 4% nel valore della produzione di veicoli;
- + 7% export e + 1% import di vetture, veicoli commerciali e componenti;
- +3% dell'occupazione;
- +4% della produttività;
- + 6% delle vendite di autovetture nel Regno Unito.

Mentre le vendite di veicoli prodotti oltremarica si sono contratte in Europa (-8%) e soprattutto nel Sud Europa, Italia compresa, si registra una crescita in altre aree, con +7% delle vendite di vetture in Cina e +14% dei veicoli commerciali in USA. Il paese esporta oltre il 70% della produzione in più di 100 nazioni ed è anche il terzo mercato automobilistico europeo.

Oltre 40 delle maggiori case mondiali producono i loro modelli oltremarica: dai grandi produttori quali Honda, Ford, Vauxhall e BMW a marchi legati a vetture sportive o prestigiose quali Aston Martin, Bentley, Jaguar, Lotus, McLaren, MG, Morgan e Rolls-Royce.

La forza dell'industria automobilistica britannica sta nella diversificazione della sua offerta e nella maturità dell'indotto, con oltre 2000 case produttrici di componentistica e numerosi fabbricanti di motori. Un altro elemento qualificante è quello della R & S, che può contare su numerosi centri d'eccellenza, sia presso le stesse case automobilistiche, sia presso varie università. Non va dimenticato il settore motorsport, che con la sua grande tradizione assicura al Regno Unito la leadership nelle tecnologie per vetture ad alte prestazioni. Non è certo casuale che i due terzi dei team di Formula Uno abbiano sede oltremarica.

Forti sono gli investimenti nelle tecnologie a basso impatto ambientale, per lo sviluppo di soluzioni elettriche ed ibride, il mi-

glioramento dei sistemi propulsivi esistenti e la formulazione di nuovi carburanti. Gli attuali investimenti governativi privilegiano gli studi relativi a sottosistemi elettrici ibridi, materiali riciclati e riciclabili e ottimizzazione della gestione elettronica dei motori.

L'industria **aeronautica britannica** è il settore produttivo a maggiore valore aggiunto. È al primo posto in Europa e al secondo nel mondo dietro agli USA. Conta oltre 3000 aziende, tra cui leader indiscussi quali BAE Systems, GKN e Rolls-Royce, ma anche leader europei quali Airbus, Cobham, AgustaWestland, Finmeccanica e Thales, e infine aziende globali come Boeing e Bombardier. Inoltre il settore può fare affidamento sulla più ampia base europea di PMI, che nel 2010 hanno rappresentato il 55% delle vendite legate all'aeronautica civile.

Nel 2011 le entrate del comparto hanno raggiunto un totale di £24,2 mld, di cui il 75% dall'export, con un ammontare degli ordinativi pari a circa £28 mld. Si tratta di un'industria fortemente integrata, flessibile e competitiva. Per quanto concerne le prospettive, nel corso del prossimo decennio la crescita mondiale nell'aeronautica civile sarà trainata dai mercati in forte sviluppo di Cina, India e Brasile, e pertanto i maggiori costruttori britannici – seguiti poi dalle aziende dell'indotto – dovranno cercare di avvantaggiarsi di queste opportunità, senza però tralasciare i tradizionali mercati. Le prospettive più interessanti saranno legate a nuovi programmi Boeing, Airbus, Bombardier, COMAC ed Embraer ma anche a nuovi velivoli commerciali e ad ala rotante. Il Regno Unito vanta una reputazione quale centro globale di eccellenza per la progettazione e la produzione di strutture alari e aeree, propulsori e sistemi (compresi i carrelli d'atterraggio). Molto sviluppate sono pure le attività legate alla manutenzione, riparazione e revisione per l'enorme numero di velivoli civili e militari che ogni anno atterrano e decollano dal paese. L'aerospazio e la difesa si riconfermano al secondo posto per gli investimenti privati nella R & S.

Lo scorso 18 marzo il governo ha annunciato lo stanziamento di £2 mld nell'arco di sette anni; stato e settore privato contribuiranno in parti uguali. Verrà istituito il nuovo UK Aerospace Technology Institute (ATI), il quale consentirà a ricercatori di aziende e istituti universitari di studiare nuove tecnologie per la prossima generazione di aerei più silenziosi e con consumi inferiori. Uno degli effetti sarà quello di assicurare fino a 115.000 posti di lavoro ad alta specializzazione nell'industria britannica e nel suo indotto.

Non va dimenticato il **settore spaziale**, che ha un volume d'affari di oltre £7,5 mld e impiega direttamente quasi 25.000 persone specializzate. È uno dei campi in maggiore sviluppo e più fortemente produttivi dell'economia del paese; il Regno Unito costituisce infatti il 6% del mercato mondiale spaziale ed è leader nello sviluppo e nella fabbricazione di microsatelliti, nelle comunicazioni, nel software e nell'integrazione di sistemi.

***Possiamo conoscere gli strumenti messi in campo per l'attrazione degli investimenti imprenditoriali dall'estero? Che cosa offre la vostra nazione alle imprese che intendono investire e creare occupazione?***

Il Regno Unito vanta una spiccata capacità di attrazione degli investimenti esteri. Secondo la Banca Mondiale è la nazione europea in cui è più facile avviare e gestire un'attività economica. In base ai dati UNCTAD è, con oltre \$1 trilione, il primo paese in Europa per gli investimenti esteri e il secondo al mondo dietro gli USA.

Gli ultimi risultati pubblicati dal Ministero risalgono al luglio 2012 e mostrano che, nonostante il difficile contesto economico, gli investimenti stranieri nell'economia britannica nel 2011/12 hanno creato più di 112.000 posti di lavoro, con un aumento del 19% rispetto all'anno precedente. I progetti provenienti da ben 58 paesi hanno interessato soprattutto ingegneria avanzata (10%), servizi per il business (5%), industrie creative e dei media (6%). In quanto alla natura dei progetti, al primo posto i servizi (44%), seguiti da industria (18%), apertura di headquarters (20%), R & S (12%) e distribuzione (3%). L'Italia è balzata dalla 9a alla 2a posizione per numero di progetti (98), dietro agli USA, e ha così creato o riconfermato 1673 posti di lavoro.

I motivi di tale successo sono: economia aperta; sistema finanziario estremamente sofisticato; sistema legale trasparente e attento alle esigenze imprenditoriali; tassazione dei redditi d'impresa al 23% per l'aliquota principale, destinata a scendere al 21% nel 2014 e al 20% nel 2015; infrastrutture d'alto livello; elevata qualità della vita e del mondo culturale; sistema normativo trasparente e apparato giudiziario efficiente; elevata competitività delle aziende (8° posto nell'indice del World Economic Forum); forti competenze nell'industria e nei servizi; vastissima rete di trattati internazionali per evitare la doppia imposizione fiscale.

Agli investitori UK Trade & Investment offre un servizio personalizzato e gratuito. Gli Investment Services Team di UKTI, che



in Italia operano da Milano e Napoli, affiancano sin dall'inizio in modo concreto e pratico il potenziale investitore in tutte le procedure, e fungono da unico referente per gli aspetti strategici e commerciali della sua impresa, inserendola in una rete di assistenza internazionale.

***Quali sono gli eventuali incentivi che esistono per stimolare la ricerca e l'innovazione tecnologica in campo industriale?***

Nel 2011 la spesa interna lorda per R & S a prezzi correnti è salita a £27,4 mld, +5% sul 2010 e ha rappresentato l'1,79% del PIL, percentuale pressoché invariata sull'anno precedente. Il Regno Unito ha alcuni tra i più quotati atenei e centri di ricerca del ranking internazionale e mette a disposizione un ambiente particolarmente favorevole alla ricerca industriale. Il Governo offre generosi sussidi e incentivi per la R & S. Sono previste detrazioni d'imposta sia per le grandi che piccole aziende che investono oltre £10.000 l'anno in ricerca. Le detrazioni si calcolano per vari voci, quali l'assunzione di staff dedicato, la spesa per l'acquisto di materiali e i consumi di elettricità, acqua e software. Oltre alla normale detrazione d'imposta del 100%, le imprese godono di ulteriori deduzioni. Va segnalato anche un eccellente sistema di protezione della proprietà intellettuale. Di recente è entrata in vigore anche la Patent Box, nuova misura che abbasserà l'aliquota sugli utili fatti dalle società hi-tech dopo l'aprile 2013 e riconducibili ai brevetti.

***In quali settori infrastrutturali il paese ha maggiori esigenze di ammodernamento (porti, aeroporti, ferrovie...) e quali i principali progetti in corso?***

Le infrastrutture sono la spina dorsale di una nazione e un fattore determinante per la crescita e la produttività. Si stima che nel prossimo decennio nel Regno Unito si renderanno necessari investimenti infrastrutturali per circa £250 mld. Infrastructure UK è l'organizzazione cui spetta il compito di coordinare il Piano Nazionale per le Infrastrutture del Governo; un aggiornamento di quest'ultimo è stato pubblicato nel novembre 2012. Definisce 500 progetti infrastrutturali e prevede interventi su tutto il territorio per la costruzione di nuove strade e linee ferroviarie, per lo sviluppo di una rete a banda larga ad alta velocità, oltre che per imprimere una svolta più sostenibile all'approvvigionamento energetico.

Il piano indica anche i passaggi necessari per attrarre maggiori investimenti privati.

Per quanto concerne le infrastrutture ferroviarie, il Regno Unito ha una delle reti più complesse e a maggiore intensità di traffico del mondo, con 400.000 t di merci trasportate ogni giorno. Da metà degli anni Novanta, a seguito del piano di privatizzazioni, i servizi passeggeri e merci sono forniti da varie società private. La maggior parte dei viaggi passeggeri è effettuata con i 19 concessionari; accanto a questi opera un numero ridotto di non concessionari.

Rimasto costante per decenni, il numero dei passeggeri ha registrato aumenti significativi, raddoppiando dal 1994-95, e crescendo del 25% negli ultimi 5 anni. Circa 1,5 miliardi i viaggi passeggeri effettuati con le società concessionarie, per un totale di 35 miliardi di miglia percorse nel 2011/12.

Molte le novità in vista: nell'ambito dello schema High Level Output Specification sono stati già annunciati interventi da £9 mld per l'ammodernamento in Inghilterra e Galles. L'obiettivo è accorciare i tempi di percorrenza, incrementare l'affidabilità e la capacità di trasporto passeggeri, per offrire ogni giorno circa 140.000 posti in più sulle brevi percorrenze. Ma anche per far fronte alle esigenze del trasporto merci su scala locale e nazionale previste nel prossimo decennio.

Il governo si è impegnato come segue:

- progetto per l'alta velocità High Speed 2 (HS2), che fa seguito alla costruzione della linea per il Tunnel sotto la Manica (Channel Tunnel Rail Link), la cui tratta iniziale venne aperta nel 2003 e ridenominata "High Speed 1" nel 2006. La linea prevista collegherà ad alta velocità Londra con Birmingham e poi Manchester e Leeds. Data d'inizio lavori prevista nel 2017 e completamento nel 2025, con i primi treni nel 2026;
- programma Crossrail, con entrata in servizio a fine 2018, per collegare Maidenhead e Heathrow a Shenfield e Abbey Wood attraversando il centro di Londra in galleria;
- programma Thameslink per il raddoppio della capacità nell'area londinese;
- elettrificazione tra Londra e Cardiff, tra Manchester e Liverpool e Preston, nonché attraverso i Monti Pennini.

Altri programmi recentemente annunciati per un valore di £4,2 mld riguardano una nuova dorsale elettrica, ossia un corridoio per merci e passeggeri per collegare i centri principali nelle East e West Midlands, e lo Yorkshire con l'Inghilterra meridionale.

Per quanto riguarda le infrastrutture aeroportuali e il settore del trasporto aereo, il Regno Unito è uno degli stati meglio interconnessi con il resto del mondo, grazie a una rete di una settantina di aeroporti. In base a uno studio effettuato nel 2011 per conto dell'Airport Operators Association (AOA), il comparto contribuisce per £49,6 mld all'economia dello stato, pari al 3,6% del PIL, e dà lavoro a quasi 1 milione di persone. La cifra comprende le attività di volo dirette, l'indotto, la spesa da parte degli addetti e la promozione del turismo da parte del comparto aviation. Altrettanto significativo è il settore classificato come Business and General Aviation, che apporta altri £1,5 mld l'anno. Secondo la Civil Aviation Authority (CAA), nel 2012 negli scali britannici sono transitati 221 milioni passeggeri, + 0.6% sul 2011. La maggioranza ha avuto come destinazione o provenienza l'Europa, con +1% sul 2011. Sempre secondo la CAA, il rialzo maggiore ha interessato i passeggeri da/per l'Italia: +6% nel 2012. Dopo il picco del 2007/08, nei due anni seguenti e anche nel 2012 il numero dei passeggeri e dei voli commerciali è comunque risultato inferiore ai livelli pre-crisi.

Nel 2012, le aerostazioni a maggiore intensità di traffico passeggeri sono state nell'ordine: London Heathrow, London Gatwick, Manchester, London Stansted, London Luton, Edimburgo, Birmingham, Glasgow, Bristol e Liverpool.

Sempre nel 2012 il trasporto merci ha visto una ripresa più marcata di quello passeggeri, anche se le cifre restano ancora leggermente inferiori al picco. Circa il 40% (valore) delle merci esportate è aviotrasportato e cresce la dipendenza degli esportatori dal trasporto aereo delle merci verso i paesi BRIC; la AOA ritiene però che la connettività in tale direzione vada migliorata. Il Department for Transport ha pubblicato la scorsa estate una bozza dell'Aviation Policy Framework, frutto anche dell'apporto costituito dalle proposte fornite dall'industria e altri operatori, e attualmente sottoposta a consultazione. Si tratta della strategia a lungo termine che sarà la base per favorire la crescita sostenibile dell'aviazione britannica e lo sviluppo economico, pur con i limiti esistenti di capacità aeroportuale.

La bozza prevede:

- ulteriore liberalizzazione del mercato del trasporto aereo per incentivare le compagnie straniere a introdurre nuove rotte da scali diversi da Heathrow;
- misure per migliorare l'affidabilità e la puntualità dei voli a Heathrow;

- riduzione dell'impatto ambientale con azioni anche a livello internazionale;
- perseguimento della riduzione dell'inquinamento acustico mediante tasse d'atterraggio più alte per gli aerei più rumorosi e inasprimento delle pene per il superamento dei limiti previsti;
- migliore accessibilità agli aeroporti grazie al potenziamento dei collegamenti ferroviari (inclusi £500 milioni per il solo Heathrow e il piano già citato per la High Speed 2);
- maggiore efficienza nei controlli alle dogane, per ridurre i tempi d'attesa, e possibile revisione nel rilascio dei visti;
- introduzione di nuovi regolamenti per gli operatori aeroportuali per massimizzare l'efficienza degli scali.

***Su un tema importante come le energie rinnovabili e la politica energetica in generale vorremmo sapere qual è la strategia che il Suo Paese sta perseguendo.***

La politica energetica britannica sta attraversando un periodo d'intensa evoluzione. Già con il Climate Change Act del 2008 il Regno Unito è stato il primo stato su scala mondiale a fissare per legge un limite alle emissioni: riduzioni del 34% entro il 2020 e dell'80% entro il 2050 (calcolate sui dati del 1990), grazie a investimenti per aumentare l'efficienza energetica e l'adozione di nuove tecnologie.

Nel dicembre 2012 il Governo ha introdotto un nuovo Energy Bill che indica il piano necessario per la riforma del mercato elettrico del paese. Questa deve far fronte alla domanda, ai mutamenti climatici e all'uso delle rinnovabili per costruire un futuro basato su un'energia più pulita per il Regno Unito e il nostro pianeta. Deve tener conto innanzitutto della crescente richiesta di energia elettrica prevista nei prossimi 40 anni, dovuta a un uso crescente per il riscaldamento e i trasporti, e anche al fatto che entro la fine di questo decennio verrà a mancare circa un quinto della capacità produttiva di energia elettrica del Regno Unito calcolata sul 2011 (19GWe). La riforma del mercato elettrico intende attrarre i £110 milioni d'investimenti necessari nei prossimi 10 anni per sostituire le infrastrutture non più adeguate con un energy mix provenienti da fonti diversificate e a basso impatto ambientale.

Pertanto il governo supporta tutte le forme di generazione di energia low carbon necessarie per diversificare l'approvvigionamento, contribuendo così ad aumentare la sicurezza energetica e limitare la dipendenza della nazione dalle importazioni e da-

gli aumenti dei prezzi dei combustibili fossili. Il Department of Energy and Climate Change (DECC) ha previsto stanziamenti di oltre £200 milioni per le tecnologie low-carbon dal 2011 al 2015. Particolarmente interessante è anche l'istituzione nel maggio 2012, da parte del Governo, della Green Investment Bank, una public company che ha potuto usufruire di un capitale iniziale di £3 milioni. Totalmente operativa dall'ottobre 2012, investe nel Regno Unito in progetti di valore ambientale e commerciale, in cui il capitale della banca è "addizionale" a quello della finanza privata.

Il Governo richiede che l'istituto utilizzi almeno l'80% del capitale nei seguenti settori prioritari: eolico offshore, riciclaggio rifiuti e loro sfruttamento a fini energetici, efficienza energetica in ambito non domestico, supporto per il Green Deal definito dal Governo. Il capitale restante può essere destinato ai seguenti progetti non prioritari: biocarburanti per autotrazione, energia da biomasse, Carbon Capture and Storage (CCS), energia dal mare ed energia termica rinnovabile.

Per quanto riguarda le statistiche del settore, i dati provvisori relativi al 2012 indicano che la produzione energetica totale è stata inferiore del 10,3% rispetto al 2011, a causa di un calo significativo nella produzione di petrolio e gas.

La dipendenza netta dall'import è stata del 43%, il livello più alto dal 1976. La dipendenza dai combustibili fossili ha invece segnato il livello più basso di sempre: 86,8%.

Il nucleare, in cui il Regno Unito ha un'esperienza cinquantennale con 44.000 addetti e 17 centrali operative, ha fornito nel 2012 circa il 60% dell'elettricità. Entro il 2023 quasi tutte queste centrali dovranno essere smantellate, sostituite da impianti più moderni e sicuri. Il primo piano per un nuovo impianto è quello relativo alla centrale di Hinkley Point C nel Somerset, che dovrà rimpiazzare la Hinkley B, chiusura prevista nel 2023 (Hinkley A venne chiusa nel 1999). L'approvazione iniziale è stata concessa nel mese di marzo 2013.

Il 2012 ha visto una percentuale record di energia elettrica derivata dalle fonti rinnovabili, equivalente all'11,3%, +2% rispetto al 9,4% del 2011. La capacità installata riconducibile all'uso delle rinnovabili è stata di 15,5% GW a fine 2012, +26% (3,2 GW) rispetto all'anno precedente. Grazie a tale incremento di capacità, la quantità di elettricità dalle rinnovabili ha raggiunto 41.1 TWh nel 2012, il 20% in più rispetto ai 34.4 TWh del 2011. I valori normalizzati corrispondenti sono rispettivamente di 40,2 TWh nel 2012 e 32,4 TWh nel 2011.

Nel 2012 il 37% dell'energia prodotta dalle rinnovabili è stata rappresentata dalla bioenergia, il 29% dall'eolico sulla terraferma, il 18% dall'eolico offshore e il 13% dall'idroelettrico. Solo il 3,3% è provenuto dal fotovoltaico, nonostante un aumento di capacità.

L'incremento più significativo per quanto riguarda la generazione è giunto dall'eolico offshore, passato da 5.1 TWh nel 2011 a 7,5 TWh nel 2012 (+ 46%), principalmente per una maggiore capacità. In rialzo pure l'eolico sulla terraferma, da 10,4 TWh a 11.9 TWh (+15%); in questo caso il potenziamento della capacità ha controbilanciato la minore velocità del vento nel corso dell'anno.

La generazione da bioenergia (gas da discariche, gas da reflui fognari, RSU, biomassa vegetale e animale e cogenerazione) è salita del 17%, da 13 TWh nel 2011 al valore record di 15,2 TWh nel 2012. Tale percentuale riflette il raddoppio, da 1,7 TWh a 4,2 TWh, della quantità di energia da biomassa vegetale, grazie all'apertura della centrale di Tilbury. In calo invece dell'8,1% la produzione di energia idroelettrica.

Uno dei settori delle rinnovabili in maggiore sviluppo è quello dell'eolico, che rappresenta una grande opportunità anche per gli investitori esteri. RenewableUK, l'organo che rappresenta le industrie britanniche per la produzione di energia da vento, onde e maree, dichiara nel suo recente Wind Energy Report 2012 che oltremania l'eolico è cresciuto del 25% negli ultimi 2 anni e oggi conta su 12.200 FTE. Il Regno Unito è il primo mercato mondiale dell'eolico offshore sin dal 2008, con una capacità installata pari a quella di tutto il resto del mondo. Il paese, favorito anche dalla disponibilità stimata del 40% delle risorse eoliche offshore europee, è coinvolto in 18 progetti, con 796 turbine in esercizio per una capacità offshore di 2.679MW. Il totale di capacità di generazione annuale dalle acque britanniche è pari a 8 TWh, corrispondenti al consumo di elettricità di circa 2 milioni unità abitative. Progetti per altri 3,8 GWh di capacità sono già stati approvati o in via di costruzione. A questi si sommano altri 4,7 GWh in fase di progetto. L'industria prevede di raggiungere circa 8 GW di capacità installata entro il 2016 e 18 GW entro il 2020, anno in cui l'eolico offshore dovrebbe fornire fino al 20% dell'elettricità usata annualmente.

Il parco eolico di Greater Gabbard al largo della costa del Suffolk nell'est dell'Inghilterra è classificato come il più grande sito operativo al mondo: 140 turbine con una capacità produttiva di 504 MW. È seguito da quello di Walney (367 MW), sempre nel

Regno Unito, al largo delle coste della Cumbria, nord-est dell'Inghilterra. La più vasta wind farm in stato avanzato di costruzione, anch'essa britannica, è la London Array nella parte esterna dell'estuario del Tamigi, 175 turbine per 630 MW totali.

L'ambiente marino offre un'altra importante risorsa, l'energia proveniente dal moto ondoso e dalle maree. Si calcola che il Regno Unito disponga di circa la metà delle risorse europee di questo tipo, e che esse potrebbero coprire fino al 20% dell'attuale domanda di elettricità. Il paese è ritenuto un leader mondiale nello sviluppo delle tecnologie correlate all'energia mareomotrice e dal moto ondoso, tecnologie che hanno potuto avvantaggiarsi dall'esperienza acquisita nel comparto oil & gas del Mare del Nord. L'industria è ancora ai primi passi, ma numerose sono le sperimentazioni in corso. Il Governo Scozzese ha recentemente concesso £7,9 milioni di finanziamenti a cinque aziende per la costruzione di prototipi per sfruttare le maree.

Proseguono gli studi anche nel campo dei sistemi di Carbon Capture and Storage (CCS) per la cattura e il sequestro del carbonio. Entro fine 2013 è prevista l'assegnazione, da parte del Governo, dei contratti per le ricerche su attività mirate alla riduzione dei rischi e costi della CCS. Il Regno Unito è avvantaggiato dalla presenza di zone adatte sotto il Mare del Nord e dall'enorme esperienza accumulata dal settore petrolchimico, trasferibile anche alla CCS.

Chiaramente legata al settore dell'energia in tutte le sue forme è la protezione ambientale e la sostenibilità, in cui le aziende britanniche hanno una grandissima competenza. Il loro portafoglio clienti internazionale è alquanto significativo ed è dovuto alla realizzazione di progetti in tutti i continenti, per interventi ex novo o per piani di riqualificazione di impianti o vaste aree urbane. Ne sono un esempio eclatante le Olimpiadi e Paralimpiadi di Londra 2012, che hanno trasformato un'area che era tra le più degradate d'Europa. Sono anche stati i primi Giochi a misurare l'impronta climatica in ogni fase del progetto.

***Il turismo è un altro settore su cui il Regno Unito sta puntando; può fare una riflessione su quali sono le "carte vincenti" del Paese e su quali puntare per il futuro?***

Il Regno Unito è una delle prime destinazioni del turismo internazionali e i recenti Giochi Olimpici e Paralimpici di Londra hanno contribuito a rafforzarne l'immagine. Gli ultimi dati, riferiti al periodo febbraio 2012-gennaio 2013, mostrano un record di

quasi £19 mld di spesa per i soli arrivi, + 4% rispetto allo stesso lasso di tempo del 2011, un rialzo del tutto degno di nota in un periodo di crisi internazionale. Si stima che i 680.000 arrivi registrati nel Regno Unito in luglio, agosto e settembre 2012 siano stati principalmente legati a Londra 2012 o a una manifestazione olimpica ufficiale. La spesa media per chi ha seguito i Giochi è stata di £1350, il doppio rispetto a quella fatta da altri tipi di visitatori.

I dati riferiti dall' Office for National Statistics hanno confermato che gli arrivi totali sono aumentati dell'1% rispetto al 2011 con oltre 31,1 milioni di turisti stranieri, in assoluto l'anno migliore dal 2008.

Durante il 2012 il Regno Unito ha registrato 12 milioni di presenze straniere per le vacanze, con una buona crescita dei viaggi d'affari (+2%, ma ancora non a livelli ante 2009) e di quelli classificati come visite ad amici e parenti (+1%). Numero record di arrivi (4,9 milioni) dai mercati di Asia del Pacifico, Medio Oriente, America Latina e Africa. Raggiungono 2,2 milioni gli arrivi dai mercati non UE (+7%). Marcata la ripresa della spesa del Nord America (£3,7m).

La promozione del turismo interno e internazionale spetta a VisitBritain, l'agenzia nazionale britannica finanziata dal Department for Culture, Media and Sport e presente in 21 nazioni, Italia compresa.

Il settore turistico può contare anche quest'anno sulla campagna GREAT Britain, varata nel 2011 in vista dei Giochi Olimpici e Paralimpici di Londra e recentemente estesa fino al 2015. L'iniziativa ha lo scopo di dare particolare risalto a quanto di meglio il Regno Unito può offrire, e indicare chiaramente che questo è uno dei migliori posti al mondo da visitare e in cui vivere, lavorare, studiare, investire e intraprendere un'attività. Le aree considerate sono tecnologia e innovazione, capacità imprenditoriale, creatività, conoscenza, protezione ambientale, campagna, patrimonio artistico e culturale, sport, shopping e musica.

Per ulteriori informazioni:

[www.gov.uk](http://www.gov.uk)

[www.ukti.gov.uk](http://www.ukti.gov.uk)

[www.gov.uk/world/italy](http://www.gov.uk/world/italy)

[www.visitbritain.com/it/IT](http://www.visitbritain.com/it/IT)



### UK Trade & Investment (UKTI)

UK Trade & Investment (UKTI) è l'agenzia governativa che aiuta le imprese con sede nel Regno Unito ad affermarsi nell'economia globale e fornisce assistenza alle aziende estere che effettuano investimenti di alto profilo nella dinamica economia del Regno Unito, riconosciuto come il miglior paese europeo dal quale proiettarsi con successo sul mercato globale.

UKTI offre esperienza e contatti attraverso la propria ampia rete di specialisti nel Regno Unito, nelle Ambasciate e altre sedi diplomatiche di tutto il mondo. UKTI dà alle aziende gli strumenti necessari per essere competitive sul piano internazionale.

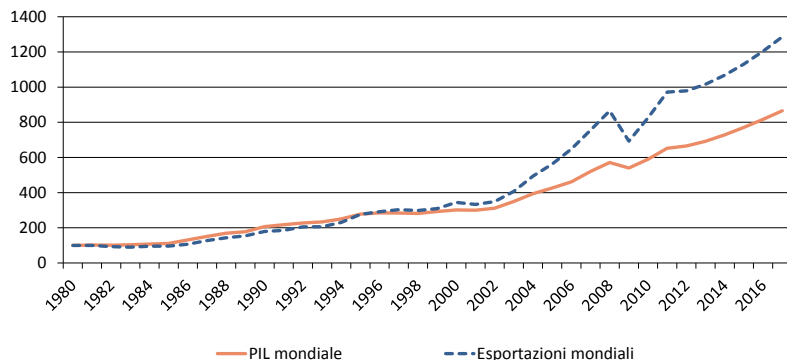
Per maggiori informazioni visitate il sito [www.ukti.gov.uk](http://www.ukti.gov.uk)

## L'Italia e l'Europa nelle Global Value Chains

di Vincenzo Ercole Salazar Sarsfield e Eleonora Iacorossi,  
Ministero degli Affari Esteri<sup>1</sup>

In questa breve analisi, si fornisce un quadro sintetico dei mutamenti analitici sorti insieme alla globalizzazione, introducendo le *Global Value Chains*; si illustrano poi i vantaggi dell'integrazione delle imprese in tali catene del valore globale; infine, si effettua una veloce panoramica delle azioni che il Ministero degli Affari Esteri pone in essere per favorire le imprese italiane in questo contesto in mutamento.

**Graf. 1 - PIL e commercio mondiale (1980=100)**



\* Stime.

Fonte: nostre elaborazioni su dati e stime IMF - WEO October 2102

L'approccio all'analisi della competitività internazionale, classicamente centrato sullo studio di indicatori di specializzazione costruiti sui flussi commerciali per settore, si mostra sempre più inadeguato nel contesto globalizzato in cui le imprese e i paesi si trovano ormai a competere.

Infatti, "[...] *globalisation has made it more difficult to define and measure competitiveness*".<sup>2</sup>

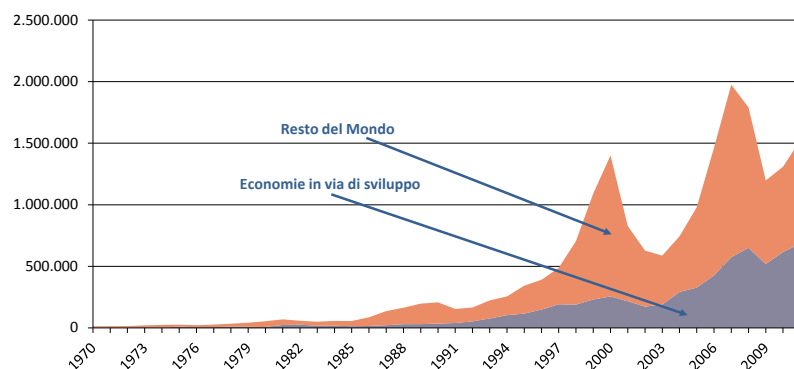
<sup>1</sup>Vincenzo Ercole Salazar Sarsfield è Capo Ufficio I, Promozione e Coordinamento Iniziative di Internazionalizzazione del Sistema Economico, Direzione Generale per la Promozione del Sistema Paese del Ministero degli Affari Esteri. Eleonora Iacorossi è Capo Sezione Analisi e Studi sull'Internazionalizzazione del Sistema Paese - Ufficio I - Direzione Generale per la Promozione del Sistema Paese del Ministero degli Affari Esteri.

<sup>2</sup>Di Mauro, F. and K. Forster (2008), *Globalisation and the competitiveness of the Euro area*, European Central Bank Occasional Paper Series No 97 / September 2008.

La sempre maggior apertura dei mercati, associata ad una notevole riduzione dei costi di trasporto e di comunicazione, ha reso le economie sempre più integrate, accelerandone gli scambi (cresciuti in modo molto più marcato rispetto al PIL, Graf. 1), gli investimenti (Graf. 2) e la diffusione della produzione in più mercati, soprattutto alla ricerca di vantaggi di costo del lavoro nei paesi emergenti (e la conseguente crescita delle importazioni da questi ultimi, Graf. 3).

**Graf. 2** - Flussi di investimenti diretti esteri mondiali - inward (mln di dollari)

Nel periodo 2003-2011 la variazione media annua del commercio mondiale di beni intermedi ha superato quella di beni finiti



Fonte: nostre elaborazioni su dati UNCTAD

La frammentazione della produzione lungo catene del valore sempre più lunghe, in particolare, ha accentuato il commercio in parti e componenti. La variazione media annua del commercio mondiale di beni intermedi nel periodo 2003 – 2011, infatti, è stata superiore a quella dei beni finiti che invece hanno prevalso sugli otto anni precedenti, interessando in modo particolare gli elettrodomestici, l'*automotive*, la meccanica e l'elettrotecnica.<sup>3</sup>

In un recente studio dell'*Asian Development Bank*,<sup>4</sup> si disegna una mappa che identifica tre *hubs* principali dei network di produzione globali: gli Stati Uniti, l'asse sino-giapponese e la Germania.

L'*hub* statunitense in parte riflette l'integrazione del mercato nord americano, principalmente nella meccanica e nell'elettro-

<sup>3</sup> Rapporto ICE – Prometeia (2012), *Evoluzione del commercio con l'estero per aree e settori. Le opportunità per le imprese italiane sui mercati esteri nel periodo 2012-2012*, n. 10, giugno.

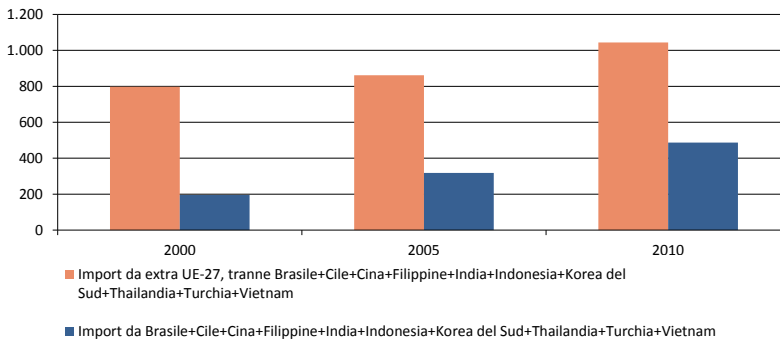
<sup>4</sup> Ferrarini, B. (2011), *Mapping Vertical Trade*, ADB Economics Working Paper Series, No. 263, June.

nica/elettrotecnica, e in parte si connette al network asiatico della produzione elettronica.

L'asse sino-giapponese, al centro del network orientale, si incentra sul settore elettrico ed elettronico.

L'hub europeo è dominato dall'economia tedesca, i cui legami principali si estendono verso l'Austria, la Francia e l'Italia, e si struttura principalmente lungo la filiera della meccanica.

**Graf. 3 - Importazioni dell'UE 27 (mld di euro)**



*L'UE 27 ha la maggior quota di redditi generati dalle Global Value Channels*

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat

E' interessante notare, che, esclusa l'Asia, i paesi in via di sviluppo non sono ancora integrati nelle catene del valore<sup>3</sup> e che, delle varie aree regionali, l'UE27 ha la maggior quota dei redditi generati dalle *Global Value Chains - GVC* (circa il 30%) nel 2009 contribuendo alla fase alta della catena caratterizzate da una maggior qualificazione del lavoro.<sup>5</sup>

Spostare l'analisi dal valore lordo dei flussi commerciali al valore aggiunto contenuto in tali flussi ridisegna in parte l'orientamento degli stessi. I progetti in merito sono molteplici, ma merita una citazione particolare, tra gli altri, il database *OECD/WTO Trade in Value-Added (TIVA)*. Aggiornato al 2009, il database TIVA evidenzia che il primo mercato di sbocco dell'export italiano, tedesco e francese sulla base del valore aggiunto contenuto nel proprio export è rappresentato dagli Stati Uniti; i flussi lordi, cioè i valori ufficiali di commercio internazionale, evidenzerebbero invece la Germania come primo partner per Italia e Francia, e la Francia come primo mercato di sbocco tedesco. Dal lato delle importazioni, sempre in termini di valore aggiunto, gli Stati

<sup>5</sup>Timmer, M. P., A. A. Erumban, B. Los, R. Stehrer and G. de Vries (2012), *New measures of European Competitiveness: A Global Value Chain Perspective*, WIOD, April.

Uniti diventano primo fornitore per Germania e Francia, mentre per l'Italia il primo fornitore resta la Germania, pur con gli Stati Uniti che salgono al terzo posto, partendo dall'ottavo nel valore lordo delle importazioni italiane.

Perché un'impresa dovrebbe guardare alle GVC?

*Per le PMI italiane  
l'integrazione nelle GVC  
consente di raggiungere  
mercati lontani e  
ottenere numerosi  
vantaggi*

Per un'impresa di piccola o media dimensione, quali sono in larghissima parte quelle italiane, l'integrazione nelle GVC consente di raggiungere mercati più lontani e quindi di poter ampliare il raggio del proprio mercato di riferimento, stabilizzando anche le oscillazioni della domanda. Per le multinazionali che *controllano* la catena, la frammentazione della produzione consente di portare la fase produttiva all'esecutore migliore, in termini di costo o di qualità e, a seconda della loro vocazione di *mente che pensa il prodotto* – affidandone la realizzazione ad altri in vari paesi - o di *braccio che distribuisce alcuni prodotti selezionati* – raccogliendoli da più produttori in diversi mercati - o, in molti casi, entrambe le vocazioni. Oltre a questi vantaggi, è possibile evidenziare anche vantaggi legati alle economie di scala, all'accesso ai mercati, alla distanza tra luogo di produzione e luogo di vendita, alla differenziazione dei prodotti.

Strutturare una produzione in più paesi non è però certo privo di rischi: questi derivano in gran parte dal moltiplicarsi per il numero di mercati attraversati dalla catena produttiva delle stesse tipologie di rischio affrontate nel mercato interno. In particolare, le GVC espongono ad un maggior "rischio naturale" (si pensi ad esempio all'incidente nucleare in Giappone); ad un minor controllo reale della proprietà intellettuale; ad una minor tempestività di controllo sulla produzione dovuta al maggior tempo necessario per reagire ai segnali del mercato; ad un maggior rischio di cambio.<sup>6</sup>

In questo contesto, quali opportunità è possibile individuare per le piccole e medie imprese italiane?

Il posizionamento italiano nelle GVC è già buono e, in termini di valore dei redditi da queste generato nel 2008, è secondo in Europa alla sola Germania.<sup>4</sup> Guardando invece ad altri indicatori, oltre alla Germania anche la Francia si posiziona più in alto

---

<sup>6</sup> OECD (2012), Draft Synthesis Report on Global Value Chains – Chapter 2, Emerging Economies in Global Value Chains, Directorate for Science, Technology and Industry, Paris.

rispetto all'Italia in termini di integrazione nelle GVC. In particolare, mentre l'Italia ha un valore aggiunto estero contenuto nelle proprie esportazioni nel 2009 di circa il 20%, quello tedesco e francese è di circa il 30%. Il peso poi dei beni intermedi contenuti nelle esportazioni è circa il 27% per l'Italia, contro il 35% circa della Francia e quasi il 50% della Germania.<sup>7</sup>

Il nostro tessuto produttivo è storicamente polverizzato e le PMI sono in larga parte già abituate a lavorare *per fasi* secondo il modello organizzativo dei distretti industriali. La nostra integrazione nelle GVC, come analizzata dai dati del TIVA, risulta principalmente nei metalli, nei mezzi di trasporto, nel tessile e nella meccanica industriale. Certamente i punti di forza su cui le nostre imprese possono contare non sono le ottimizzazioni di costo, ma la valorizzazione del *know how* e della qualità della produzione del *Made in Italy*. Questo aspetto è particolarmente rilevante in considerazione del fatto che il vantaggio di costo che spinge a posizionare certe fasi della produzione in alcuni paesi deriva da vari tipi di *dumping*, dal sociale all'ambientale, destinati a sparire mano a mano che i sistemi giuridici locali evolveranno in modo conforme alle regole internazionali. I margini di guadagno sulla differenza di costo della manodopera per le produzioni di maggior qualità e/o a maggior contenuto tecnologico stanno rapidamente assottigliandosi, generando un fenomeno di *back-shoring*. In questo flusso di ritorno, dove conterà meno l'aspetto costo e più l'aspetto qualità, le possibilità per le nostre imprese non mancano, con evidenti differenziazioni per tipologia di prodotto.

La valorizzazione delle competenze e della qualità italiane richiede però un ulteriore sforzo di adattamento da parte delle nostre imprese, soprattutto in termini di raccolta delle informazioni, di formazione del personale e di gestione dei rapporti internazionali dell'impresa. Per aiutare le PMI a migliorare il loro posizionamento nelle GVC, anche in considerazione delle loro principali barriere all'internazionalizzazione,<sup>8</sup> il Ministero degli Affari Esteri ha riorganizzato i propri interventi lungo tre linee principali:

*Le PMI possono valorizzare know how e qualità della produzione, ma devono superare le loro barriere alla internazionalizzazione*

<sup>7</sup> OECD/WTO (2013) Trade in Value-Added (TIVA) Database: Italy, Germany and France.

<sup>8</sup> OECD (2008), Removing Barriers to SME Access to International Markets, OECD Centre for SMEs, Entrepreneurship and Local Development, Paris.

## a. Informare

*Il Ministero degli Affari Esteri ha attivato strumenti utili alla diffusione capillare di informazioni sui paesi target per l'internazionalizzazione*

Le PMI hanno più difficoltà delle grandi imprese ad internazionalizzarsi, soprattutto a causa della difficoltà di accesso all'informazione. Da una recente indagine OCSE,<sup>9</sup> risulta che le PMI abbiano nei propri obiettivi un target geografico di internazionalizzazione molto centrato su Germania, Francia e Stati Uniti (circa il 40% delle risposte). Nonostante il Brasile occupi il quarto posto di questa classifica, la Russia il sesto, seguita da Cina, Cile e Messico, emerge che la preferenza d'internazionalizzazione è accordata prevalentemente a mercati grandi, vicini e dai modelli giuridici e imprenditoriali più simili ai nostri.

I *policy makers* ritengono invece generalmente che i paesi target per l'internazionalizzazione delle imprese nazionali siano in un ordine invertito rispetto alle risposte degli imprenditori, con al primo posto la Cina, seguita da India, Brasile, Russia e ASEAN.

Occorre quindi rafforzare l'informazione circa le possibilità offerte da questi mercati più lontani e certamente più difficili da penetrare, soprattutto perché caratterizzati da norme e sistemi molto diversi dai nostri e sovente con una preponderante influenza dello Stato nelle decisioni e processi economici.

La Direzione Generale per la Promozione del Sistema Paese del Ministero degli Affari Esteri, in particolare attraverso le attività dell'Ufficio I, si adopera per diffondere capillarmente informazioni sulle possibilità di internazionalizzazione e di inserimento nel sistema produttivo globale. Ne sono un esempio:

- la nuova sezione del sito [esteri.it](http://www.esteri.it) denominata infoMercatiEsteri, appena lanciata nella sua versione beta, che offre gratuitamente informazioni sui mercati e sui settori dove le imprese possono espandere con successo il proprio business (<http://www.infomercatiesteri.it>);
- il portale ExTender, completamente rinnovato di recente, che informa sulle gare d'appalto e fornisce *early warnings* sulle gare e progetti di prossima realizzazione (<http://extender.esteri.it>);
- il Notiziario Farnesina e la Newsletter Diplomazia Economica, entrambi editi dal Sole 24 Ore Radiocor per diffondere tempestivamente notizie ed approfondimenti segnalati dalla rete di Ambasciate e Consolati sulle opportunità di *business* all'estero.

<sup>9</sup> OECD (2012), A survey of SME Perceptions of Barriers to Access to High-Growth Markets, OECD Centre for SMEs, Entrepreneurship and Local Development, Paris.

## **b. Formare**

Internazionalizzarsi richiede un'evoluzione delle competenze d'impresa tanto maggiore quanto più complessa è la modalità scelta. Le PMI stesse dichiarano che la barriera principale all'internazionalizzazione è l'inadeguatezza (quantitativa o qualitativa) del personale dedicato alle attività di internazionalizzazione.

*Numerose sono le occasioni di formazione organizzate per fornire adeguate conoscenze sulle caratteristiche dei settori e delle normative all'estero*

Non è un caso che le PMI prediligano internazionalizzarsi attraverso l'esportazione, modalità meno impegnativa rispetto a quelle che riguardano accordi di partenariato o distribuzione e investimenti. Al fine di sostenere le imprese nei processi di internazionalizzazione, è dunque necessaria anche un'attività di formazione.

Il Ministero degli Affari Esteri, attraverso la struttura centrale e la rete all'estero, realizza con continuità seminari, incontri e riunioni con gli operatori nazionali finalizzati alla conoscenza delle caratteristiche di specifici settori e della normativa locale, nonché per favorire investimenti in Italia. Ne sono un esempio la Riunione di Sistema del 6 marzo 2013 con gli operatori nazionali della filiera del trasporto aereo e realizzazione di infrastrutture aeroportuali volta a creare un "pacchetto italiano" per competere nelle commesse internazionali, o il seminario sull'ammodernamento delle infrastrutture locali che si è tenuto il 13 marzo presso l'Ambasciata d'Italia a Brasilia o, infine, il seminario di aprile presso l'Ambasciata d'Italia a Mosca per l'attrazione degli investimenti russi in Italia. Inoltre, sono in corso accordi, per affiancare alcuni funzionari di medie imprese italiane, in particolare nel settore delle costruzioni, ai funzionari del Ministero degli Affari Esteri al fine di accrescere mutuamente le competenze.


## **c. Incontrare**

Tra gli ulteriori ostacoli delle PMI all'internazionalizzazione, vi è, infine, la ben nota difficoltà di contattare *buyer*, consumatori e partner nei mercati esteri.

*Si punta a facilitare le occasioni di incontro e di relazione con buyer, consumatori e partner dei mercati esteri*

Le attività del Ministero degli Affari Esteri a sostegno dell'internazionalizzazione, realizzate in collaborazione con le altre Istituzioni, Enti ed associazioni economiche, puntano anche ad identificare le possibilità di incontro, intese sia come incontro tra domanda ed offerta di determinati beni/funzioni (*match-making*) che di incontro tra imprenditori (missioni, B2B, *business forum* ed altro) e quindi costituzione di network che possano





favorire lo sviluppo di relazioni di *business*. Ne sono un esempio, rispettivamente, la missione multisettoriale a guida politica in Indonesia del 6-8 maggio o il *Webinar* con i B2B virtuali del 26 marzo incentrato sempre sull'Indonesia (anche in preparazione della missione di maggio).

L'affermarsi delle catene globali del valore, oltre a ridefinire le modalità delle relazioni economiche e commerciali internazionali, pone un'enorme e complessa sfida alle aziende italiane, proprio in un momento in cui il contributo estero alla crescita del Paese è imprescindibile. E' una sfida che le imprese più attente e lungimiranti possono vincere puntando sulle proprie capacità, qualità, tradizione e attenzione alle nuove tecnologie, ma sapendo di potere contare anche sul sostegno delle Istituzioni e, in particolare, del Ministero degli Affari Esteri.

## Italia, Francia e Germania nel commercio internazionale: alcune considerazioni

di Luca Forte, SRM

Nelle scorse settimane la stampa specializzata ha dato grande risalto alla notizia secondo la quale nel 2012, per la prima volta nel corso degli ultimi anni, l'Italia ha registrato un attivo nella bilancia commerciale con l'estero.

In effetti, i dati sull'andamento degli scambi commerciali internazionali nel corso del 2012, resi disponibili da Eurostat, riportano un valore delle esportazioni italiane che supera quello delle importazioni per oltre 11 miliardi di euro, un dato che, confrontato con il saldo commerciale del 2011 (-25,5 miliardi di euro), indica un miglioramento della bilancia commerciale italiana di quasi 37 miliardi di euro nel solo 2012; ma quali sono le dinamiche che si nascondono dietro questi dati? Come si colloca questo risultato nell'ambito delle performance realizzate dagli altri paesi europei?

Con questo articolo vorremmo offrire un quadro della capacità competitiva del Sistema-Italia confrontata con quella di altri Sistemi-Paese in Europa e misurata attraverso: 1) l'incidenza delle esportazioni sull'economia del Paese; 2) l'andamento degli scambi con l'estero nel corso degli ultimi anni e 3) la "qualità" della clientela, intesa come orientamento geografico delle vendite all'estero.

### ***Il valore dell'euro: una variabile esogena***

Nell'attuale contesto competitivo, la conquista di quote di mercato nell'ambito del commercio internazionale rappresenta per le economie occidentali l'unica alternativa possibile alla crescita della domanda interna, da anni ormai asfittica sia nella componente pubblica – i vincoli di bilancio, pur se flessibili negli anni scorsi, hanno rappresentato un freno alla crescita della spesa pubblica negli ultimi 15 anni – che in quella privata, già debole e ulteriormente indebolita dalle misure di austerità imposte nell'ultimo quinquennio.

In tale lotta per la conquista dei mercati internazionali, la competizione non è tra Paesi sviluppati da un lato e paesi emergenti dall'altro ma è tutta interna alle economie avanzate che, dati i costi elevati della manodopera, competono su produzioni di alta qualità. Tuttavia, anche all'interno del gruppo dei paesi avanzati,



Luca Forte

*I Paesi europei non possono agire sul tasso di cambio per favorire le produzioni nazionali e incentivare la domanda estera*

esistono profonde differenze tra paesi; ci sono Sistemi-Paese che possono agire sulla leva del tasso di cambio per favorire, in periodi di difficoltà, le produzioni nazionali, incentivando la domanda estera e rendendo contemporaneamente più care le importazioni: è il caso dei recenti orientamenti delle banche centrali di USA e Giappone tesi a indebolire il corso del cambio di dollaro e yen sui mercati internazionali.

Per altri Sistemi-Paese questa strada è preclusa e la misura del tasso di cambio è una grandezza che si potrebbe definire come determinata esogenamente e sul cui andamento non hanno margini di intervento; un esempio di paesi appartenenti a questo secondo gruppo è rappresentato dai paesi che fanno parte dell'Unione Monetaria Europea<sup>1</sup> (EMU).

Per i paesi dell'Area Euro, infatti, il valore del cambio è determinato sulla base di una politica monetaria in cui la stabilità dei prezzi rappresenta il solo parametro di valutazione; vista la presenza di una valuta comune, la competizione tra paesi dell'Unione Monetaria Europea per la conquista di quote di mercato sul commercio mondiale si fonda esclusivamente sulla capacità competitiva complessiva del Sistema-Paese, delle sue infrastrutture, del suo sistema creditizio e della produttività dei fattori di produzione.

### ***La bilancia commerciale italiana: un avanzo record, grazie all'export e...alla crisi***

Cominciamo con l'analizzare il dato di cui si è tanto parlato nelle scorse settimane: l'avanzo della bilancia commerciale italiana nel 2012. Tale avanzo (+11,2 miliardi di euro nel 2012)<sup>2</sup> è il risultato di una crescita delle esportazioni (+3,6% rispetto al 2011) e di un calo delle importazioni (-5,8%).

Confrontando l'andamento dell'export con quello registrato dai principali paesi europei, risulta evidente il buon livello di competitività dei prodotti italiani sui mercati internazionali, anche rispetto a concorrenti europei che possono contare su Sistemi-Paese più funzionali dal punto di vista della dotazione di infrastrutture logistiche e che possono beneficiare di un minore costo del denaro;

---

<sup>1</sup> La Banca Centrale Europea è la banca centrale dell'Unione Monetaria Europea e, per statuto, ha quale unico obiettivo quello di mantenere la stabilità dei prezzi all'interno dell'Unione Monetaria.

<sup>2</sup> Il dato è di fonte Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>).

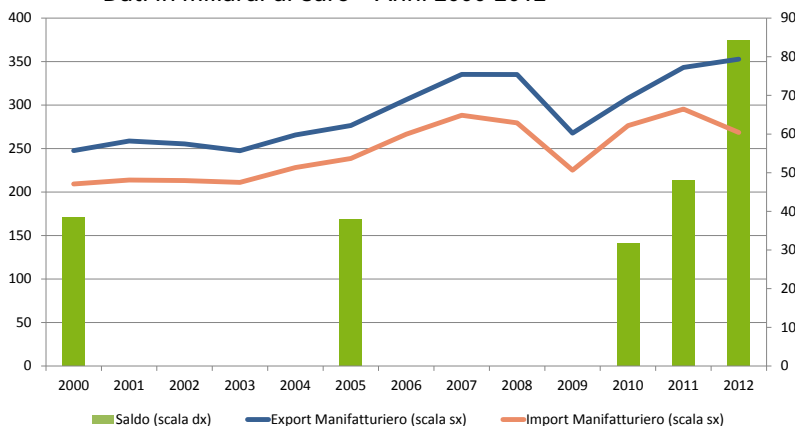
in particolare, tra i primi 6 paesi della zona euro per valore del commercio estero (nell'ordine: Germania, Olanda, Francia, Italia, Belgio e Spagna) l'Italia è, dopo l'Olanda, il Paese che ha registrato la maggiore crescita dell'export nel corso del 2012, sopravanzando anche Germania e Francia (+3,4% per entrambe).

*L'export italiano è cresciuto del 3,6%, ma le importazioni si sono ridotte del 5,8% a causa della crisi*

Per quanto concerne la dinamica delle importazioni, confrontando i 6 paesi citati, l'Italia (-5,8% nel 2012) risulta, insieme alla Spagna (-4,4%), l'unico Paese che ha fatto registrare una contrazione dell'import durante lo scorso anno; tra i 17 paesi dell'eurozona, inoltre, solo Cipro ha fatto peggio (-8,8%). Tale andamento delle importazioni è il frutto del lungo periodo di crisi dell'economia italiana e, in particolare, della debolezza dei consumi interni che le ripetute misure di austerità hanno finito col peggiorare. Non a caso, oltre all'Italia, anche Spagna e Cipro sono interessate da misure di austerità molto incisive che hanno ridotto il potere di acquisto di salari e stipendi.

Guardando ai diversi macro-comparti, il contributo del manifatturiero all'andamento della bilancia commerciale italiana è fortemente positivo (il commercio estero di prodotti manifatturieri è tradizionalmente in attivo per l'Italia): nel 2012 ha fatto registrare un avanzo record di oltre 84 miliardi di euro, un valore mai raggiunto in precedenza, in crescita di oltre 36 miliardi rispetto al 2011; anche in questo caso il risultato è l'effetto combinato della crescita dell'export (+2,8%) e della forte contrazione delle importazioni (-9,1%) prodotta dalla crisi dei consumi interni.

**Graf. 1 - Italia: andamento di importazioni, esportazioni e della bilancia commerciale del settore manifatturiero**  
Dati in miliardi di euro – Anni 2000-2012



Fonte: elaborazioni SRM su dati Istat

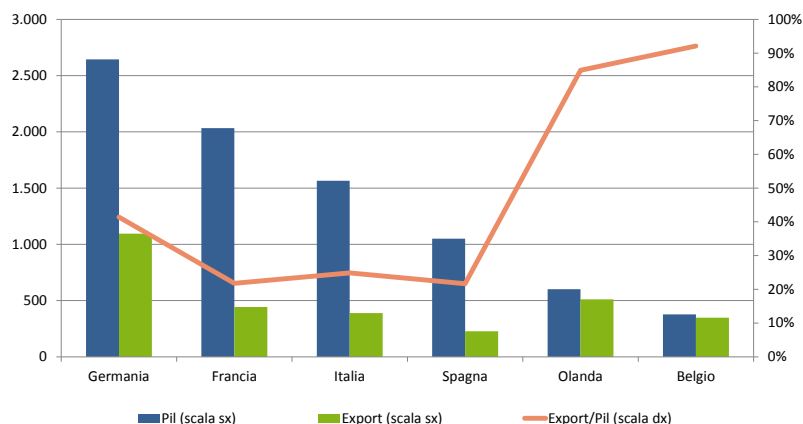
All'avanzo commerciale del comparto manifatturiero fanno da contraltare la bilancia commerciale energetica (strutturalmente in deficit; -63 miliardi di euro nel 2012) e quella agricola (in disavanzo per 6,5 miliardi di euro), oltre a quella di alcuni settori del terziario (-3,8 miliardi).

### ***L'apertura internazionale e l'orientamento geografico dell'export dei principali paesi EMU***

*Le esportazioni hanno un'incidenza sul PIL italiano del 24,9%: +3,2 punti rispetto al 2001*

Il peso del commercio estero è rilevante per l'Italia e lo è ancor di più per molti dei paesi della zona euro (cfr. Grafico 2); mediamente, infatti, l'incidenza delle esportazioni sul Prodotto Interno Lordo dei 17 paesi dell'Unione Monetaria risulta, al 2012, del 36,6%, una percentuale in crescita rispetto al 2001 (30,7%). Si va da un'incidenza superiore all'80% per Belgio, Olanda e Slovacchia, fino a quote inferiori al 15% per Cipro e Grecia.

**Graf. 2 - Pil ed esportazioni dei 6 maggiori paesi dell'Area Euro**  
 Dati in miliardi di euro e incidenza percentuale



Fonte: elaborazioni SRM su dati Eurostat

Tra i 3 maggiori paesi dell'Unione (nell'ordine, Germania, Francia e Italia), che insieme rappresentano, in termini di Prodotto Interno Lordo, circa i 2/3 dell'intera Unione Monetaria, la Germania è quello con la maggiore incidenza delle esportazioni sul Pil: 41,4% nel 2012, in crescita di ben 11 punti rispetto al 2001; seguono l'Italia con un'incidenza del 24,9% (+3,2 punti percentuali rispetto al 2001) e la Francia (21,8%) per la quale, tuttavia, la quota di export su Pil risulta in calo di 2,3 punti rispetto al 2001.

Un ulteriore fattore preso in considerazione in questo articolo è la geografia degli scambi, in particolare le aree di sbocco delle esportazioni di Italia, Germania e Francia.

L'area dell'euro è il principale sbocco commerciale per le merci di Italia, Germania e Francia: l'area assorbe, nel 2012, tra il 40 e il 50% dell'export dei 3 paesi; in particolare, il 42,6% dell'export dell'Italia, il 39,7% dell'export della Germania e il 48,1% delle esportazioni francesi, percentuali in calo rispetto al 2001, soprattutto per la Germania (44,3% nel 2001) e per l'Italia (47,3% nel 2001). Sempre facendo riferimento a mercati di sbocco tradizionali, gli Stati Uniti assorbono il 6% delle esportazioni dei paesi dell'EMU nel 2012 (il 6,9% delle esportazioni italiane, il 7,9% di quelle tedesche e il 6,1% delle esportazioni francesi), una quota in contrazione rispetto al 2001.

*Nel 2012 l'export italiano è stato assorbito per il 42,6% dall'Area Euro e per il 7,5% dai Paesi BRICS*

In sostanza, nell'ambito delle vendite all'estero di Italia, Germania e Francia, il peso dei mercati tradizionali è in costante riduzione e, parallelamente, cresce la quota di esportazioni destinate ai paesi emergenti. Fra tutti, il gruppo di paesi contrassegnati dall'acronimo BRICS (Brasile, Russia, India, Cina e Sudafrica), vede crescere in maniera sensibile le importazioni dall'Europa, in linea con il loro crescente ruolo negli scambi internazionali.

L'incidenza dei paesi BRICS sulle esportazioni dei 17 paesi dell'EMU è raddoppiata tra il 2001 e il 2012, passando dal 3,9% al 7,8%, con *performance*, tuttavia, altamente differenziate tra i vari paesi; concentriamo l'attenzione sui 3 principali paesi dell'area euro: la Germania già nel 2001 era, dopo la Finlandia, il Paese con la quota maggiore di esportazioni destinate ai BRICS (il 5,5% dell'export totale del Paese), seguita dall'Italia con il 4,2%, mentre solo il 3,2% delle esportazioni francesi era destinato nel 2001 ai paesi BRICS.

Dopo oltre un decennio, l'incidenza dei BRICS sull'export tedesco è salita al 12,3%, con un incremento delle vendite destinate a questo gruppo di paesi di oltre 100 miliardi di euro (da 35 miliardi nel 2001 a 135,2 miliardi di euro nel 2012).

Per quanto concerne l'Italia, l'incidenza dei BRICS sul proprio export è passata dal 4,2% del 2001 (al terzo posto dopo Finlandia e Germania) al 7,5% (al quinto posto nella zona euro, con un incremento da 11,5 a 29 miliardi di euro) mentre la Francia (3,2% l'incidenza dell'export verso i BRICS nel 2001), nel 2012 ha scavalcato l'Italia quanto a incidenza dell'export verso i BRICS sul totale:

7,8%, con un valore dell'export passato da 11,5 miliardi di euro nel 2001 a 34,7 miliardi nel 2012.

*L'Italia è al primo posto per peso dell'Area Med sulle proprie vendite all'estero (8,1%)*

Un'altra area che attira l'interesse degli esportatori europei è quella del Mediterraneo, un'area eterogenea che comprende paesi pienamente sviluppati (Israele), avviati speditamente sul sentiero dello sviluppo (come la Turchia) e paesi dalle prospettive interessanti (come il Marocco). Tra i principali paesi della zona euro, l'Italia è al primo posto per peso dell'Area Med<sup>3</sup> sulle proprie vendite all'estero (8,1%), seguono la Spagna (7,8%) e la Francia (6%).

In conclusione, è possibile affermare che la competizione tra i paesi avanzati per la conquista di quote di mercato sui mercati più profittevoli risulta sempre più aspra, vista la debolezza ormai strutturale dei consumi interni; in tale conteso, per i paesi dell'Unione Monetaria Europea le difficoltà sono anche maggiori, considerata l'impostazione della politica monetaria da parte della Banca Centrale Europea tutta orientata al mantenimento della stabilità dei prezzi e, quindi, impossibilitata a contrastare gli interventi sempre più aggressivi della Federal Reserve americana e della Bank of Japan, intenzionate a favorire la ripresa delle rispettive economie svalutando le proprie valute e creando inflazione.

Il buon risultato dell'export italiano nel 2012 va, quindi, valutato positivamente, anche perché ottenuto in un periodo di grande difficoltà per le imprese sul fronte interno (una logistica meno efficiente e un costo del denaro più elevato rispetto ai competitor dell'eurozona) e dovendo affrontare, sui mercati internazionali, competitor efficienti e forti, in alcuni casi, dell'appoggio delle rispettive autorità monetarie.

---

<sup>3</sup> L'Area Med comprende 13 paesi: Marocco, Algeria, Tunisia, Libia ed Egitto sulla sponda meridionale del Mediterraneo (Southern Med), Israele, Libano, Siria e Turchia sulla sponda sud-orientale (Eastern Med), Albania, Bosnia, Croazia e Montenegro sulla sponda adriatica (Adriatic Med).

## Bilancio UE: le linee guida della Strategia Europa 2020 per la crescita

di Roberto Giuliani, Paolo Carotenuto, Loredana Orlando  
Associazione Prospettiva Europea

Un bilancio da più parti considerato di austerità: per la prima volta nella storia dell'Unione Europea, il tetto complessivo di spesa subisce una riduzione rispetto all'ultimo bilancio, relativo al periodo 2007-2013, pari a 34 miliardi a livello di impegni (960 miliardi) e 34,6 miliardi per quanto concerne i pagamenti effettivi (908,4 miliardi). È questo l'esito delle lunghe consultazioni che hanno portato la maggioranza dei capi di stato e di governo dei paesi membri dell'eurozona riuniti a Bruxelles per il vertice sul Bilancio UE il 7 e 8 febbraio, all'approvazione delle proposte del presidente del Consiglio europeo **Herman Van Rompuy**, in riferimento alle linee guida del bilancio comunitario 2014 – 2020.

*Il Bilancio UE riduce il tetto di spesa per il 2007-2013 comprimendo infrastrutture, innovazione e ricerca*

La bozza è stata nel contempo definita conservatrice in quanto conferma i finanziamenti ai settori tradizionali di spesa, comprendendo le aree strategiche per la crescita e lo sviluppo economico: infrastrutture, innovazione e ricerca.

Piccoli incrementi di spesa si registrano nell'erogazione di fondi per la Politica Agricola Comunitaria, la PAC, cui viene riservato un incremento di poco più di un miliardo di euro, mentre crescono di quasi 5 miliardi i fondi per la coesione economica, sociale e territoriale.

Previsti stanziamenti anche per l'Italia: 3 miliardi in più da distribuire nelle note relative alle **regioni meno sviluppate** e allo **sviluppo rurale**.

Non si evidenzia un particolare incremento nello stanziamento di fondi contro la disoccupazione giovanile con circa 6 miliardi di euro cui potranno accedere i Paesi dove il tasso di disoccupazione supera il 25%, (Spagna, Italia, Portogallo e Grecia); confermato anche il fondo per gli aiuti ai cittadini a rischio povertà: 2,1 miliardi.

Per quanto concerne il capitolo Connecting Europe, settore nevralgico per la realizzazione di infrastrutture nei trasporti, nelle reti e nell'energia: 29,3 miliardi (23 per i trasporti, 5 all'energia, 1 alle telecomunicazioni), 20 in meno del budget inizialmente previsto.



Ricordiamo che quella approvata è solo una bozza che necessita dell'approvazione del Parlamento Europeo. La procedura di co-decisione non si applica in questa fattispecie, poiché l'organo di rappresentanza non può entrare nel merito delle singole voci di spesa, ma semplicemente approvare o meno, il bilancio nella sua globalità.

Il fattore di maggior incertezza riguarda le prospettive finanziarie legate all'approvazione del bilancio, la cui adozione mediante la conclusione di un accordo interistituzionale tra Parlamento europeo, Consiglio e Commissione.

Alla prossima approvazione del Bilancio, oltre alle prospettive finanziarie sono legati 75 regolamenti da approvare entro dicembre.

In attesa dell'esito del confronto istituzionale nei prossimi mesi, proponiamo una riflessione su un pilastro essenziale della filosofia ispiratrice della nuova strategia Europa 2020, l'elemento di Coerenza, concetto approfondito dal Prof. **Andrea Pierucci** (docente di Organizzazione Politica Europea presso l'Università "L'Orientale") nel corso di un seminario organizzato dall'Osservatorio Europalab.

*Il concetto di Coerenza è rafforzato con l'introduzione di un sistema di Condizionalità ed un orientamento ai Risultati*

L'elemento di **Coerenza**, intesa in relazione agli obiettivi dell'Unione e al coordinamento delle sinergie tra gestione diretta e gestione indiretta (fondi strutturali), diviene determinante sia per chi intende realizzare progetti per gli anni successivi (che devono essere coerenti con quelli precedenti), sia come elemento di valutazione dei progetti presentati (che devono essere coerenti con gli altri progetti e con la strategia Europa 2020).

Nell'ambito del vertice del 7 e 8 febbraio, prosegue Pierucci, si è introdotto una lettura ancora più forte del concetto di coerenza: la **condizionalità**, che comporta per i beneficiari dei fondi l'obbligo di dimostrare la linearità del proprio progetto con la strategia Europa 2020 e si concentra sui risultati già prima del lancio.

I **risultati** costituiscono l'altro elemento determinante di novità. Finora la componente essenziale nella valutazione di un progetto è stata la corretta compilazione del rendiconto. Oggi viene introdotto questo secondo elemento legato ai risultati intesi sotto due profili: da un lato quello Premiale (riconoscimento dei risultati sia in termini di finanziamento che di pubblicità) e dall'altro quello del Monitoraggio, strumento fondamentale per eseguire

efficacemente i programmi ed eventualmente bloccarli nel caso si rivelino inadeguati a conseguire i risultati attesi.

Tali regole mirano alla gestione razionalizzata dei fondi europei, intesi non più come finanziamenti a pioggia destinati indiscriminatamente alle aree cosiddette depresse, bensì come investimenti finalizzati a realizzare gli obiettivi di sviluppo dell'Unione Europea.

Il mancato utilizzo di fondi messi a disposizione e non sfruttati, costituisce un doppio danno per la comunità, come del resto, l'utilizzo destinato alla realizzazione di opere inutili o incapaci di favorire un reale sviluppo del territorio, anche alla luce delle quote di co-finanziamento pendenti in capo alle amministrazioni locali e nazionali. L'Italia, nel periodo compreso tra il 2007 e il 2011, presenta un saldo negativo di 22 miliardi di euro tra contributi destinati al bilancio europeo e fondi usati.

In valori assoluti i **versamenti** sono passati dai 14,02 miliardi del 2007 ai 15,1 miliardi del 2008 (comprensivi della voce legata all'amministrazione). E dal 2008 al 2011 i contributi sono aumentati di altri 900 milioni, toccando quota 16 miliardi nel 2011. Gli incassi europei hanno viaggiato sulla corsia di marcia opposta, scendendo dagli 11,3 miliardi del 2007 ai 9,5 miliardi del 2011. Dati che confermano come le risorse comunitarie utilizzate, propongano direttamente dal nostro Paese.

*E' necessaria una gestione razionale dei fondi europei perchè realizzino gli obiettivi di sviluppo dell'Unione Europea*

Utilizzo dei fondi europei: per il periodo 2007-2013 Bruxelles ha messo sul piatto 59,2 miliardi per le Regioni, le Province e i Comuni che presentano un progetto coerente con gli obiettivi del fondo sociale e del fondo per lo sviluppo regionale.

Secondo l'attività di monitoraggio esercitata dalla Ragioneria generale dello Stato nelle **regioni a Obiettivo Convergenza** (Basilicata, Calabria, Campania, Puglia, Sicilia) **i pagamenti sono fermi al 22,60%** (dati relativi al giugno 2012), mentre **il livello di attuazione degli impegni è pari al 53,90%**.

Per avere un quadro completo facciamo riferimento alla recente analisi IFEL, la fondazione sulla finanza locale dell'ANCI, secondo cui alcuni dei problemi legati allo sfruttamento delle risorse comunitarie risiedono nella **frammentazione degli interventi**, nella **confusione tra gestione e programmazione**, e nel dirottamento dei fondi comunitari su **programmi poco strategici**, tesi magari alla realizzazione di progetti che poco hanno a che fare con un razionale utilizzo dei fondi.

Per dimostrare queste tesi, l'IFEL spiega che i Comuni sono destinatari di quasi un quarto dei fondi FESR (Fondo europeo per lo sviluppo regionale) 2007-2013, pari a 30,6 miliardi di euro, ma per finanziare **piccoli progetti difficili da monitorare**.

I Comuni devono realizzare ben 2.410 progetti distribuiti per 1.293 enti, e cioè un progetto ogni sei Comuni che, nelle regioni del Sud, sale al 43% e in Calabria raggiunge la quota massima dell'89%.

In una situazione tanto atomizzata, seguire la realizzazione di ogni singolo progetto, monitorarne i progressi e quindi elargire le tranches del finanziamento è molto difficoltoso. Il risultato è che il 40% dei progetti non è neppure all'inizio.

*Per velocizzare la realizzazione dei progetti, l'UE ha imposto che i fondi non sfruttati per due anni siano restituiti*

Non solo: il 43,5% dei progetti non supera il **valore dei 150mila euro**, configurando quasi la metà degli interventi come piccole operazioni che difficilmente potranno avere l'effetto di creare valore aggiunto per la realtà nella quale verranno realizzati, e che raramente riusciranno a colmare il gap di infrastrutture e di servizi pubblici che separa fortemente i territori più ricchi da quelli più svantaggiati.

Eppure gli ambiti di intervento vanno proprio in queste direzioni. Il grosso delle risorse (36,2%), dovrebbe favorire la **riqualificazione** di aree urbane, industriali e commerciali; il 33,3% essere investito per favorire la **mobilità**; l'11,9% per la salvaguardia del territorio; l'11,4% per la tutela del **patrimonio artistico e culturale** e il 7,2% dovrebbe essere utilizzata per **inclusione sociale ed efficienza energetica**.

Occorre tenere in considerazione come la lentezza della realizzazione dei progetti, possa costare molto caro. Se prima la restituzione automatica dei fondi avveniva al termine del ciclo di programmazione, ora **l'Unione Europea ha imposto che i fondi inutilizzati per due anni vengano restituiti**.

Se a livello regionale i fondi vengono spesso restituiti o utilizzati in modo non appropriato, scenario completamente diverso riguarda i **finanziamenti diretti**. Secondo uno studio della Camera di Commercio Italo-Belga, l'Italia è al primo posto nell'Ue per numero di enti e imprese che beneficiano di finanziamenti europei a gestione diretta, erogati direttamente dalla Commissione sotto forma di appalti e progetti (cfr. Tabella 1).

**Tab. 1** - Numero di volte che enti/organizzazioni/impresе hanno partecipato a un progetto europeo o a un appalto bandito dalle istituzioni europee - Media relativa al triennio 2009-2011 - Dati per Paese

	2009	2010	2011	Media triennio 2009/11
<b>Italia</b>	7.398	7.030	6.859	7.096
<b>Germania</b>	4.771	4.811	4.746	4.776
<b>Francia</b>	4.921	5.246	5.104	5.090
<b>Regno Unito</b>	4.213	4.613	4.542	4.456
<b>Spagna</b>	2.485	2.596	2.718	2.600

Fonte: Elaborazione degli autori su dati della Commissione Europea

Circa il 70% delle imprese italiane che si sono aggiudicate un finanziamento europeo nel 2011 è del Nord Italia, il 22% del Centro e l'8% del Sud.

Questi dati evidenziano come il nostro sistema imprenditoriale è sano e sta puntando sui finanziamenti europei, ma anche come il gap tra nord e sud è ancora più grande in questo settore.

Il rovescio della medaglia è costituito dall'ammontare dei progetti, in media meno significativi rispetto ai bandi vinti da imprese e soggetti di altri paesi. La media dell'ammontare complessivo in euro dell'insieme di appalti e progetti cui ha partecipato almeno un ente italiano durante il triennio 2009-2011 è pari a circa 3,29 miliardi di euro, contro i 4,49 miliardi dei tedeschi, 4,67 dei francesi e 4,05 dei britannici. Vicini all'Italia solo gli spagnoli con circa 3,27 miliardi.

Mentre ci s'interroga sul ruolo dell'Europa di domani, in ambito nazionale si impone un radicale cambiamento del modo di stare in Europa. Questo processo dovrà riguardare anche la gestione dei fondi europei, con l'esigenza non solo di accelerare la spesa, ma di riqualificarla, evitando la dispersione in piccoli progetti marginali e concentrandola su interventi strategici. La strada da percorrere appare lunga e impervia, ma passa inevitabilmente attraverso la crescita di competenze e professionalità in grado di saper cogliere la sfida del nuovo settennato della programmazione comunitaria 2014-2020.

*In Italia il 70% delle imprese riesce ad ottenere finanziamenti diretti, ma si evidenzia un gap tra Nord e Sud*





# Europa infrastrutture ed enti locali





## **I driver internazionali dello sviluppo economico: la logistica**

### ***Intervista a Carlo Mearelli, Presidente di Assologistica***

*a cura di SRM*

Come affermato nell'editoriale di apertura di questo numero del Dossier Unione Europea, la logistica rappresenta un settore chiave per l'economia del nostro Paese, e su cui va riportata da subito l'attenzione delle istituzioni. Ne abbiamo discusso con Carlo Mearelli, Presidente di Assologistica, che con oltre 250 aziende associate rappresenta una delle più grandi realtà associative di terminalisti portuali ed interportuali e di imprese di integrazione logistica che operano in Italia.

***Da tempo Assologistica richiama l'attenzione sulle scelte urgenti da compiere in merito alle nostre infrastrutture logistiche, in particolare porti, aeroporti ed interporti. Può dirci quali sono le vere emergenze?***

Per anni il nostro Paese ha insistito in non scelte in termini di pianificazioni strategiche, preferendo la strada di interventi a pioggia sull'intero territorio nazionale, in una logica di clientelismo politico locale. Il risultato è visibile ad occhio nudo ed offre una proliferazione di infrastrutture non coordinate e prive di massa critica di gestione, questo ha generato una complessiva confusione di offerta ed uno sperpero di finanza pubblica. Dobbiamo interrompere immediatamente questo approccio inutile ed operare scelte di vera strategia intermodale del paese: 3 porti, 1 aeroporto merci, un sistema di retroporti effettivamente tale e strettamente connesso ai porti con collegamenti ferroviari interconnessi. Aggiungerei una reale imposizione di politica merci ai gestori ferroviari ed un nuovo disegno di una compagnia aerea di riferimento.

***L'ultimo piano della Logistica elaborato dalla Consulta per l'Autotrasporto può essere una base valida da cui ripartire?***

La consulta per l'autotrasporto rappresenta una parte, seppur importante del complesso sistema dell'offerta logistica, ma è una parte. Il problema italiano è proprio questo: la visione autotrasportistica dell'organo legislatore, frutto di mero calcolo politico elettorale e di complessiva ignoranza della classe politica sul tema della *supply chain* e dei suoi virtuosi risvolti



Carlo Mearelli



in termini di competitività del Paese. Quanto emerso dal piano nazionale della logistica, rappresenta un mirabile esercizio accademico di fotografia dell'esistente, ma platonicamente non decide su nulla, in quanto frutto di un'azione di mera esigenza di visibilità politica. Su quei dati a disposizione possiamo operare chirurgicamente per la realizzazione di un progetto coordinato di mobilità sostenibile.

***Concetto che spesso citate è quello del passaggio da "Distretto Industriale" a "Distretto Logistico". Può esplicitarlo in termini operativi e quali dovrebbero essere i parametri per definire tale un Distretto Logistico?***

E' indispensabile coordinare le attività di alimentazione e di scarico dei flussi per aree, indifferentemente dalle specifiche settoriali di produzione, il termine di piastra logistica meglio si adatta a quanto di necessario per una competitività reale delle nostre imprese che negli anni hanno focalizzato il grosso del loro sforzo attorno alla produzione di beni di eccellenza, tralasciando il tema del loro trasferimento fisico al cliente finale, non preoccupandosi dunque di una parte del manufatto che vive di corretta alimentazione dei magazzini delle materie prime e di completamento del rapporto con il cliente finale. Il salto per l'industria manifatturiera italiana del XXI secolo è proprio questo, ed in questa logica si deve operare per realizzare un ordinato sistema di supporto logistico per piastre.

***Da tempo ormai si parla di creare lo sportello unico doganale, ma sono quantificabili i benefici che si otterrebbero in termini di tempo per le imprese? Come strutturare lo sportello (a livello regionale; portuale, etc..)?***

Il passaggio semplificativo ed accompagnatorio nella gestione dei flussi economici generati dagli scambi commerciali è fattore imprescindibile per un Paese leader quale l'Italia.

Il coordinamento delle attività di controlli amministrativi deve essere in capo ad una *port authority* che ne garantisca efficacia "round the clock", imponendo ai soggetti interessati indici di *performance* sostenibili per i mercati globalizzati. La definirei una rivoluzione concettuale per i vari soggetti pubblici interessati oggi più ad un mero esercizio di marcamento del proprio potere di interdizione che a esser parte di un processo di facilitazione degli scambi. Su questo non ci debbono essere sconti, il salto è non procrastinabile o ineludibile, e la razionalizzazione

delle infrastrutture strategiche sarebbe l'humus per un utilizzo senza soluzione di continuità dei servizi e delle risorse necessarie.

***Si ritiene che una delle basi di partenza per rilanciare la logistica possa essere lo sviluppo del cargo ferroviario, è d'accordo? E come si potrebbe fare per stimolare il ricorso al ferro da parte delle imprese manifatturiere abituate al door to door ed a gestire la logistica in proprio?***

Non ci sono ricette generalizzate, di certo il ricorso al ferro è fondamentale per un Paese lungo più di duemila chilometri. Gli assi paneuropei che interessano l'Italia saranno fondamentali in questo senso, e la loro connessione multimodale rappresenterà il giusto completamento strategico. L'offerta combinata ferro-gomma, ferro-mare e gomma-aria dovrà essere accompagnata da una strategia di supporto logistico delle piastre e su questo il ruolo degli interporti sarà fondamentale. Non dobbiamo dimenticare il ruolo fondamentale della formazione soprattutto per i piccoli e medi imprenditori dove maggiore è la difficoltà di esternalizzazione e cooperazione in questo settore.

***Nel difficile momento economico che vive il nostro Paese si parla spesso di promuovere l'utilizzo dei capitali privati nella gestione delle opere pubbliche (quindi anche logistiche). Ad oggi in Italia vi sono pochi (se non nessun caso) esempi in tal senso. A Suo avviso è ragionevole pensare a questo o vi sono altre vie?***

Chi le parla è un liberista convinto quando osserva Paesi maturi socialmente parlando, sono fortemente scettico a pensare che le attuali imprese infrastrutturali del nostro Paese possano realmente svolgere funzioni di questa natura, mi spiego meglio: il processo che ha portato alla privatizzazione del sistema delle infrastrutture del nostro Paese ha realizzato nuovi monopoli, la cui qualità e benefici per l'utente finale sono tutti da verificare. Mi riferisco agli aeroporti, ma anche alle autostrade. I contratti di programma sono difficili esercizi di convivenza che vivono sostanzialmente la sudditanza degli organi di controllo pubblico sulle concessionarie private che evidentemente hanno missioni di remunerazione del capitale ben diverse da quanto sostenibile in questi settori. Oggi le società di gestione aeroportuale navigano ad EBITDA a doppia cifra dove la prima è 3, le sembra che i nostri aeroporti reggano in termini di offerta complessiva rispetto ai competitor europei?

*In questo momento è forte il dibattito su come impostare correttamente le politiche di coesione (l'Italia avrà per il periodo 2014-2020 30 miliardi dall'UE). Assologistica ha delle proposte in tal senso e quali?*

L'Europa è una enorme opportunità per i sistemi industriali e per la prosperità dei Paesi, solo se la visione sarà di tipo europeistico e non statocentrico; in particolare, i sistemi di razionalizzazione delle offerte nelle reti si sta rivelando un *vulnus* a livello generale, amplificando essenzialmente i vantaggi verso monopoli di imprese concentrate negli stati di riferimento quali: Germania, Francia ed in parte Regno Unito. L'asse Parigi - Berlino rischia di vanificare questa visione di coesione che si dovrebbe realizzare attorno a politiche di omogeneità fiscale e di regole comuni, piuttosto che a veri e propri atti di pirateria finanziaria operata a svantaggio dei Paesi a velocità diversa.

## Logistica e intermodalità ferroviaria: contesto di riferimento e prospettive

di Consuelo Carreras, SRM

Il Rapporto 2012 della World Bank, *Connetting to compete, Trade Logistics in the Global economy* colloca l'Italia al 24° posto nel ranking mondiale per performance logistica; la stessa classifica conta tra le prime 10 posizioni 6 Paesi che aderiscono all'Unione Europea. Secondo alcune stime, questa bassa collocazione in classifica costa all'Italia 40 miliardi di inefficienza logistica, un valore intorno al 2,5% del PIL che, insieme al maggior costo dell'energia e della burocrazia, ha pesato sulla competitività del nostro Paese contribuendo al rallentamento della crescita economica degli ultimi dieci anni. E' ormai consolidato che la dotazione di efficienti servizi logistici, in favore del proprio sistema produttivo, è un fattore determinante nella competizione globale fra paesi. Oggi a competere non sono più soltanto i prodotti, ma le reti logistiche che stanno a monte ed a valle. La globalizzazione e l'accresciuto peso del commercio internazionale hanno di fatto modificato il ruolo della logistica e del trasporto, accrescendo il loro peso come elemento di vantaggio per la produzione nazionale.

C'è da dire però che nelle dinamiche relative alle attività di export, le nostre imprese gestiscono il mercato dei servizi logistici preferendo in genere i grandi player internazionali o i vettori logistici dei paesi verso cui i loro prodotti sono indirizzati, definendo le transazioni commerciali in termini di "franco fabbrica" anziché di "franco destino". L'Italia, dunque, non segue le proprie merci nel mondo, e la logistica è un'attività ancora troppo "domestica", laddove invece dovrebbe costituire una risorsa preziosa le cui potenzialità possono incidere positivamente sulla ripartenza del sistema economico italiano.

Essa, dunque, rappresenta una leva strategica d'intervento; e questo non solo per le singole imprese ma ai fini dello sviluppo economico generale e territoriale, in termini di PIL, valore aggiunto ed occupazione.

Un sistema di movimentazione delle merci efficiente è uno dei principali impulsi per potenziare la competitività del nostro Paese, anche in confronto alle altre grandi economie manifatturiere d'Europa.



Consuelo Carreras

Un sistema logistico che sia in grado di garantire elevati livelli di efficienza ed economicità richiede la presenza di infrastrutture di trasporto adeguate e ben distribuite sul territorio. Tale necessità riguarda sia i nodi, rappresentati principalmente dai porti e dagli interporti, sia le reti stradali e ferroviarie di collegamento terrestre. Proprio la possibilità di impiegare differenti modalità di trasporto in funzione di variabili quali la distanza, il volume e il valore dei beni da trasportare o il grado di deperibilità delle merci, infatti, costituisce l'elemento discriminante per garantire una logistica efficiente.

*La competizione mondiale rende urgente una strategia europea per un sistema dei trasporti efficiente, che sostenga il settore industriale e non metta da parte nessuna modalità di trasporto*

A livello europeo, la Commissione assegna ai trasporti un *key rule* nell'economia di ogni paese. Il programma strategico comunitario prevede la creazione di un sistema che tenga conto delle esigenze di trasporto di un territorio di oltre 500 milioni di abitanti, sotto il profilo delle risorse, che sono limitate, dei vincoli ambientali, e in un contesto competitivo mondiale molto agguerrito. La rete infrastrutturale assume allora un ruolo centrale e necessita per questo di una pianificazione accurata, al fine di massimizzare l'impatto positivo sulla crescita economica e ridurre al minimo le esternalità negative per l'ambiente. La Commissione Europea ha così individuato lo sviluppo di grandi infrastrutture di collegamento tra regioni occidentali e orientali, e tra aree centrali e periferiche, con l'intento di equilibrare e migliorare la crescita economica su tutto il territorio europeo.

E' soprattutto la competizione mondiale a rendere urgente una strategia europea per un sistema dei trasporti efficiente, che sostenga il settore industriale e non metta da parte nessuna modalità di trasporto. Dal 2001 (anno di pubblicazione del precedente Libro Bianco sui trasporti), molto è stato fatto. Nel caso specifico delle merci, il trasporto sulle brevi e medie distanze continua ad essere effettuato in larga misura con autocarri. Su distanze fino a 300 km il trasporto stradale risulta, infatti, preferibile per flessibilità, velocità, possibilità di consegna "porta a porta". Sulle distanze più lunghe, invece, è da preferire la multimodalità. Per trasferire, nelle distanze più ampie, volumi di merci su ferrovia, occorrono, oltre a tempi lunghi, anche investimenti cospicui, nonché un'interazione con l'ambiente che consenta di limitare l'inquinamento acustico, soprattutto nei transiti urbani. D'altro canto, i porti marittimi, che possono rappresentare un'ottima soluzione per trasportare

grandi volumi di merci sia all'interno dell'Unione Europea, sia verso il resto del mondo, richiedono connessioni efficienti con l'entroterra. In particolare, l'obiettivo dell'UE per le distanze superiori ai 300 km è che il 30% del trasporto di merci su gomma entro il 2030, e più del 50% entro il 2050, sia trasferito ad altri modi di trasporto (ferrovie o trasporto marittimo).

Se a livello europeo l'ultimo Libro Bianco sui trasporti, pubblicato nel marzo 2011 presenta tra i principali obiettivi proprio l'ottimizzazione dell'efficacia delle catene logistiche, attraverso l'incremento dell'uso di modi di trasporto più efficienti; guardando al nostro Paese l'ultimo Piano per la Logistica (2012) propone interventi concreti per la rimozione delle criticità, attraverso precisi impegni e garanzie finanziarie per la realizzazione di reti e nodi infrastrutturali finalizzati ad aumentare i proventi dell'intera filiera logistica.

Vengono individuate tra le cause principali dell'"emergenza" logistica: il costo dell'ultimo miglio, la sempre più scarsa utilizzazione dell'offerta ferroviaria, la forte crescita del trasporto su gomma, l'assenza di un'organizzazione efficiente della distribuzione delle merci in ambito urbano, la forte incidenza dei costi per la movimentazione in ambito portuale, la scarsità di interazioni tra porto e retroporto, la saturazione dei transiti alpini.

In tale contesto può risultare vincente sviluppare una politica incentrata sulla valorizzazione dei porti e delle ferrovie; ed è altresì evidente la necessità di concepire le infrastrutture logistiche come un *unicum* di nodi e reti, adeguatamente interconnesse e dimensionate, che consentano una movimentazione dei carichi quanto più possibile fluida e priva di colli di bottiglia. In questo contesto, la possibilità di ricorrere efficacemente al trasporto intermodale è cruciale.

Quando si parla di trasporto intermodale in Italia il riferimento al sistema ferroviario è immediato. Le ferrovie rappresentano gli interlocutori privilegiati nell'ambito di un sistema in grado di incidere sulle caratteristiche essenziali e sulle prospettive future, sull'attrattività e sul posizionamento competitivo dell'intero mondo interportuale e più in generale del trasporto merci.

Nonostante le potenzialità espresse dall'intermodalità, le criticità del trasporto su rotaia contribuiscono a limitarne l'espansione. In particolare le barriere sono costituite sia da problemi

*In Italia il Piano per la Logistica 2012 propone interventi concreti per rimuovere le criticità, attraverso precisi impegni e garanzie finanziarie per la realizzazione di reti e nodi infrastrutturali*

*Nel nostro Paese il trasporto ferroviario delle merci rappresenta una quota di traffico minoritaria rispetto alle altre modalità*

di ordine tecnico (in particolare dall'impossibilità di far circolare treni di lunghezze superiori ai 550/600 metri sulla gran parte della rete), sia dalla presenza di tratti a binario unico, raggi di curva ridotti o pendenze troppo elevate.

Come risulta dalla tabella che segue il traffico su rotaia rappresenta oggi circa il 9% della movimentazione interna complessiva delle merci. I dati riportati in tabella si riferiscono agli spostamenti di merce realizzati da vettori nazionali con origine e destinazione interne al territorio italiano. In particolare poi per il traffico ferroviario e per oleodotto è compresa anche la quota dei traffici internazionali realizzata su territorio nazionale.

E' evidente, inoltre, il calo subito dal traffico ferroviario nell'arco del quinquennio considerato, dagli oltre 25 miliardi di tonnellate-km del 2007 ai poco più che 18 miliardi del 2011, con un decremento pari a circa il 28%.

**Tab. 1 - Traffico totale interno di merci. Anni 2007-2011**  
(milioni di tonnellate-km)

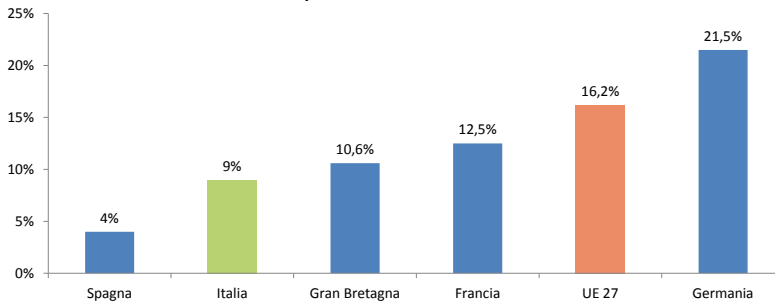
Modalità di trasporto (dati 2011)	2007	2008	2009	2010	2011 (*)	% su Totale
<b>Trasporti ferroviari</b>	25.285	23.831	17.791	18.616	18.240	<b>9,1</b>
di cui Ferrovie dello Stato	21.197	19.918	13.569	12.037	11.638	
di cui ferrovie regionali - ex in concessione e in gestione governativa	93	73	85	430	432	
di cui altre ferrovie	3.995	3.840	4.137	6.149	6.170	
<b>Navigazione marittima di cabotaggio</b>	52.211	47.017	49.173	53.156	53.034	<b>26,5</b>
Navigazione interna	93	64	76	135	107	<b>0,1</b>
Navigazione aerea	1.108	999	864	1.013	1.037	<b>0,5</b>
<b>Autotrasporto (&gt;50 km)</b>	137.296	136.952	130.847	134.261	118.565	<b>59,2</b>
<b>Oleodotti (&gt;50 km)</b>	10.923	10.455	9.714	9.606	9.192	<b>4,6</b>
<b>TOTALE</b>	<b>226.916</b>	<b>219.318</b>	<b>208.465</b>	<b>216.787</b>	<b>200.175</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, CNIT Conto Nazionale delle Infrastrutture e dei Trasporti Anni 2010-2011

In Italia, dunque, il trasporto ferroviario delle merci rappresenta una quota di traffico minoritaria rispetto alle altre modalità. In un confronto a livello europeo, come è evidente dal grafi-

co che segue, il nostro Paese si colloca dietro Gran Bretagna, Francia e Germania, ed al di sotto della media UE 27.

**Graf. 1** - Trasporto ferroviario delle merci. Un confronto europeo (% rispetto al totale delle merci trasportate con tutte le modalità di trasporto)



*L'Italia è al di sotto della media europea per trasporto ferroviario delle merci*


Fonte: Eurostat, 2012

Mentre nel 2007 erano prodotti circa 65 milioni di treni-km di trasporto merci su ferrovia, oggi l'intero settore rappresenta circa 42 milioni di treni-km, con una variazione negativa di circa il 40%. Un calo imputabile non solo alla crisi ma anche a scelte di politica economica che nel tempo hanno supportato maggiormente il trasporto su gomma.

Un'altra fonte di criticità del sistema ferroviario nel nostro Paese è il peso molto contenuto del traffico internazionale in transito sul territorio nazionale. Solo 44 mila tonnellate-km sono transitate in Italia nel 2010, con una diminuzione molto consistente se si pensa ai livelli medi di 11 milioni di tonnellate-km degli anni precedenti. Il nostro sistema ferroviario non riesce dunque ad intercettare le movimentazioni di merci tra paesi terzi, che invece scelgono altri corridoi di percorrenza, in particolare quelli tedeschi (dove il traffico in transito rappresenta circa il 4% della movimentazione merci su rotaia).

I traffici intermodali nel 2010 hanno rappresentato il 40% del traffico totale gestito dalla rete ferroviaria. In quell'anno sono state movimentate oltre 35 milioni di tonnellate (contro le 34,4 dell'anno precedente, con un aumento pari al 3%). Si tratta di un volume di affari costituito per il 67% da container, per il 20% da veicoli stradali accompagnati e per il restante 13% da rimorchi non accompagnati.





L'Italia dovrebbe seguire la propria vocazione naturale e diventare piattaforma logistica di riferimento per le merci dirette verso l'Europa e per quelle che dall'Europa vanno verso l'Africa e l'America del Sud. Ma affinché possa affrontare tale sfida numerosi sono gli interventi da effettuare, dall'adeguamento delle infrastrutture stradali, ferroviarie, portuali all'aggregazione ed all'aumento di efficienza delle imprese e dei servizi di trasporto. E' evidente che un tessuto infrastrutturale ancora troppo frammentato, la mancanza di un approccio di sistema, il modesto coordinamento dei livelli istituzionali competenti e la complessità delle procedure amministrative rendono questa sfida problematica; sfida resa ancor più ardua dalle difficoltà con cui si investono i fondi comunitari diretti alle infrastrutture; ma la strada è aperta e pianificare delle azioni incisive, insieme alla definizione di precise strategie che dovranno seguire le prossime politiche di coesione 2014-2020 potrebbero essere i primi passi per ridare una spinta propulsiva al trasporto e alla logistica merci nel nostro Paese.

## Verso il completamento dello spazio ferroviario europeo unico

di *Pietro Spirito, Economista*<sup>1</sup>

### *Le proposte del quarto pacchetto ferroviario*

Il 30 gennaio scorso, a poco più di due mesi di distanza dalla approvazione della Direttiva n. 34/2012 sulla costituzione dello spazio ferroviario unico, la Commissione Europea ha presentato al Parlamento Europeo, al Consiglio, al Comitato Europeo Economico e Sociale ed al Comitato delle Regioni il quarto pacchetto ferroviario<sup>2</sup>. Il settore ferroviario costituisce un ambito economico rilevante per la struttura produttiva dell'Unione. L'industria ferroviaria europea genera un fatturato annuo di oltre 73 miliardi di euro ed occupa oltre 800.000 addetti. Le istituzioni pubbliche nazionali e territoriali investono risorse ingenti della fiscalità nel settore. Nel 2009, ultimo anno per il quale è possibile disporre di valori economici certificati per tutti i Paesi della Unione Europea, i corrispettivi dei governi europei per gli obblighi di servizio pubblico sono stati pari a 20 miliardi di euro, e 26 miliardi sono stati investiti dalle autorità pubbliche per il mantenimento e lo sviluppo della rete.

Secondo le analisi della Commissione, "in molti Stati membri gli esborsi di denaro pubblico sono aumentati in modo consistente, mentre la crescita dei passeggeri/km è stata moderata". Questo andamento viene messo in relazione con la mancanza di appropriati incentivi concorrenziali. I risultati della prima fase della liberalizzazione ferroviaria comunitaria, avviata sin dal 1991 con la direttiva 440, non sono però certamente esaltanti: la quota modale del trasporto ferroviario merci è diminuita dall'11,5% del 2000 all'attuale 10,2%. Nello stesso periodo la quota del trasporto ferroviario passeggeri intra-europeo è rimasta costante attor-



Pietro Spirito

<sup>1</sup> *Pietro Spirito* è dirigente di Atac e docente incaricato di Economia dei trasporti presso la Facoltà di Economia e Commercio dell'Università di Tor Vergata. Tiene un blog sui temi dei trasporti nel sito [www.huffingtonpost.it](http://www.huffingtonpost.it) ed è autore di numerose pubblicazioni su questi temi. È stato direttore generale dell'Interporto di Bologna, direttore generale della Fondazione Telethon, dirigente di Ferrovie dello Stato, nella fase di trasformazione da ente pubblico a società per azioni, e poi nel periodo della divisionalizzazione e societizzazione.

<sup>2</sup> Per una sintetica rassegna sui contenuti delle recenti proposte dalla Commissione Europea per il completamento dello spazio ferroviario unico, cfr. *Pietro Spirito*, "Il quarto pacchetto ferroviario europeo: gli snodi di una liberalizzazione incompiuta", in [www.huffingtonpost.it](http://www.huffingtonpost.it), 5 febbraio 2013.

no al 6%, con situazioni estremamente differenziate (dalla riduzione del 10% dei volumi in Ungheria all'incremento del 20% del traffico in Svezia).

Scarso successo nella inversione della marginalizzazione del trasporto ferroviario nel mercato della mobilità ed inadeguata qualità dei servizi erogati costituiscono punti strutturali di debolezza che non sono stati superati dal processo europeo di liberalizzazione. Non è questione che riguarda solo i Paesi della Unione Europea.

Nel recente rapporto della Banca Mondiale sulla qualità internazionale dei servizi logistici, si sottolinea che "l'infrastruttura ferroviaria ispira generale insoddisfazione: il numero degli operatori che giudicano alta o molto alta la qualità dei servizi erogati è pari alla metà rispetto alle altre tipologie di infrastruttura"<sup>3</sup>. Anche per i servizi ferroviari la situazione è analoga, in tutti i Paesi del mondo. In Europa, l'ultimo *survey* dell'Eurobarometro evidenzia che solo il 6% degli Europei usano il treno almeno una volta alla settimana. Tra i consumatori comunitari, i servizi ferroviari sono posizionati al ventisettesimo posto nella graduatoria tra i trenta servizi di mercato, con valutazioni particolarmente inadeguate sul livello di soddisfazione per la qualità del servizio erogato.

*L'Europa punta a rimuovere gli ostacoli alla formazione di uno spazio ferroviario europeo unico*

La storia della regolazione comunitaria in materia ferroviaria è ormai iniziata più di venti anni fa, ed è stata caratterizzata, negli anni recenti, dalla approvazione di tre pacchetti ferroviari e dalle recente direttiva 34 del 21 novembre 2012, con la quale è stato istituito lo spazio ferroviario europeo unico<sup>4</sup>. Il principio fondamentale che ha guidato la legislazione europea dei decenni recenti è stato il tentativo di determinare l'inversione del processo di marginalizzazione dell'industria ferroviaria europea mediante un miglioramento dell'efficienza, realizzato attraverso una progressiva apertura del mercato, la costituzione di imprese ferroviarie e gestori della infrastruttura, e la separazione almeno contabile tra loro.

<sup>3</sup> Banca Mondiale, "Connecting to compete. Trade logistics in the global economy. The logistics performance index and its indicators", 2012, p. 15.

<sup>4</sup> Va sottolineato che, accanto al processo di liberalizzazione, l'Unione Europea ha promosso una stagione di attenzione prioritaria all'ammodernamento della rete transeuropea, a partire dal Piano Delors, testimoniata dalle ingenti risorse stanziare per lo sviluppo delle reti ferroviarie dal bilancio comunitario, che ammontano sinora a 50 miliardi di euro.

Il quarto pacchetto ferroviario, che ora inizia il suo iter istituzionale per la definitiva approvazione, è stato predisposto dalla Commissione Europea per contrastare e rimuovere le barriere residue verso la creazione di uno spazio ferroviario europeo unico. Si tratta di un insieme complesso di misure, composto da tre proposte di modifiche di direttive e tre proposte di modifiche di regolamenti comunitari.

Secondo la Commissione, le asimmetrie informative, che derivano dal mantenimento di una struttura integrata tra impresa ferroviaria e gestore della rete, conducono a vantaggi competitivi per l'*incumbent* e ad un persistente rischio di sussidio incrociato dovuto alla mancanza di completa trasparenza finanziaria. I requisiti attuali sulla separazione contabile non prevengono, nelle valutazioni della Commissione, i conflitti di interesse. Più della metà dei 25 Stati membri con un sistema ferroviario di trasporto sono peraltro già andati oltre quanto disposto dalle attuali leggi europee, ed hanno adottato una separazione istituzionale. Per queste ragioni la Commissione propone una separazione istituzionale tra il gestore della rete e le imprese di trasporto.

*Una separazione istituzionale tra il gestore della rete e le imprese di trasporto ferroviario*

Le imprese ferroviarie indipendenti rispetto ai gestori della rete avranno immediato accesso al mercato interno dei passeggeri ferroviari entro il 2019. Comunque, nel caso in cui gli Stati membri vogliano mantenere le strutture di *holding* attualmente esistenti, viene introdotta una stretta salvaguardia per proteggere l'indipendenza del gestore della rete, mediante un processo di verifica da parte della Commissione per assicurare una effettiva neutralità rispetto a tutte le imprese ferroviarie.

Dovranno quindi, nel caso di mantenimento delle strutture di *holding*, essere definite "barriere cinesi" per assicurare la separazione legale, finanziaria ed operativa della rete dai servizi. Le imprese di trasporto che faranno parte di strutture di *holding* integrate potranno non essere ammesse al mercato europeo passeggeri dei servizi ferroviari, se prima non avranno adempiuto alle misure di salvaguardia che la Commissione Europea richiederà per assicurare condizioni di equa concorrenza sul loro mercato interno.

La soluzione di compromesso adottata nella redazione del quarto pacchetto ferroviario testimonia le resistenze che ancora sussistono alla applicazione rigorosa del modello di separazione verticale tra gestore della infrastruttura ed imprese di trasporto ferroviario. Sul tema del modello strategico di organizzazione del

*I limiti della tesi della CER sul modello di separazione verticale tra rete e servizi ferroviari*

sistema ferroviario europeo, a novembre del 2012, proprio nella fase in cui la Commissione Europea stava elaborando lo schema di quarto pacchetto ferroviario, è stato presentato uno studio promosso dalla CER, l'organizzazione che rappresenta gli interessi delle aziende ferroviarie eredi del monopolio.

In questa analisi si sostiene la tesi che non è verificata, una evidenza statistica significativa che la concorrenza riduca i costi totali di produzione, generando per questa via un recupero di efficienza e di competitività: "L'argomento generale a favore della integrazione verticale si riferisce alla complessità tecnica del settore ferroviario ed alla necessità di uno stretto coordinamento tra binari e treni"<sup>5</sup>. Secondo gli autori di questo studio, l'imposizione di un modello di separazione verticale tra rete e servizi ferroviari determinerebbe, agli attuali tassi di traffico, un costo emergente pari a 5,8 miliardi di euro su base annua.

Gli argomenti svolti nello studio promosso dalla CER non tengono in conto diversi elementi che andrebbero considerati: il mantenimento di aziende integrate in uno scenario di mercato liberalizzato determinerebbe innanzitutto una asimmetria nel mercato rispetto a competitori che gestiscono solo la leva del servizio erogato, dovendo rivolgersi ad un fornitore di tracce orarie posto inevitabilmente in una condizione di conflitto di interessi. Inoltre, lo stimolo derivante dalla competizione tra diversi vettori ferroviari costituisce un fattore che può indurre certamente mutamenti nei comportamenti della domanda, attualmente poco attratta dai servizi ferroviari per la scarsa qualità delle prestazioni erogate. Infine, molto dipende anche dalle politiche pubbliche nel settore della mobilità, che possono orientare, con decisioni, incentivi, fiscalità le scelte modali dei cittadini e delle merci, determinando un allargamento potenziale della domanda di servizi ferroviari che indurrebbe certamente un miglior sfruttamento delle reti esistenti, maggiori pedaggi per i gestori, possibilità di finanziare per questa via anche programmi di miglioramento della qualità infrastrutturale, innescando il circolo virtuoso che sinora non è ancora stato attivato.

Con la proposta del quarto pacchetto ferroviario, la Commissione Europea ha deciso di procedere lungo il sentiero della riforma, allargando anche l'area dei servizi che saranno liberalizzati nell'ar-

---

<sup>5</sup> Inno-V, "Economic effects of vertical separation in the railway sector. Summary report", 2012, p. 8.

co dei prossimi anni. Mentre il trasporto ferroviario delle merci è stato pienamente aperto alla competizione europea dall'inizio del 2007, ed il trasporto internazionale di passeggeri dal primo gennaio 2010, i mercati nazionali per i servizi passeggeri restano largamente chiusi e sono, nella espressione della Commissione, "i bastioni dei monopoli nazionali".

Una larga proporzione dei servizi ferroviari europei (il 66% dei passeggeri/km) sono operati in regime di contratto di servizio pubblico, e gli affidamenti diretti di tali contratti agli *incumbent* rappresentano a loro volta il 42% del totale dei passeggeri/km prodotti. In 16 dei 25 Stati membri dotati di un sistema ferroviario, l'*incumbent* possiede una quota di mercato superiore al 90%. La Commissione propone l'apertura del mercato dei servizi nazionali passeggeri ferroviari entro il 2019, con la sola possibilità di limitare l'accesso quando l'equilibrio economico di un contratto di servizio pubblico possa essere compromesso. D'altra parte, la Commissione mira ad introdurre l'obbligatorietà di assegnare i contratti di servizio pubblico mediante gara per il mercato entro dicembre del 2019. Si prevede anche l'obbligo per le autorità competenti di definire piani di trasporto pubblico con indicatori di performance, integrandoli con i piani di azione per la mobilità urbana.

Con il quarto pacchetto ferroviario, la Commissione intende intervenire sui costi di regolamentazione e sulle vischiosità che si sono determinate nei processi di autorizzazione verso gli operatori del settore. Non si tratta ovviamente di mettere in discussione gli indici positivi che le ferrovie europee registrano in materia di sicurezza. Il trasporto ferroviario presenta in Europa indici di sicurezza per passeggero/km decisamente più rassicuranti rispetto al trasporto stradale (62 incidenti per passeggero, rispetto ai 31.000 della strada) e la performance delle ferrovie europee da questo punto di vista ha continuato a migliorare nell'ultimo decennio. Mentre però gli standard tecnici ed il sistemi di approvazione hanno creato un sistema sicuro, le competenze si sono frammentate tra l'Agenzia Ferroviaria Europea (ERA, European Railway Agency) e le autorità nazionali, creando costi eccessivi amministrativi e barriere di accesso al mercato.

Le procedure per autorizzare all'immissione in esercizio di un nuovo veicolo ferroviario possono durare sino a due anni, e costare sino a 6 milioni di euro, rispetto ad un periodo più breve e con costi meno elevati per l'industria del trasporto aereo. Le procedure di autorizzazione alla circolazione per ciascun Paese

*La proposta di riforma è allargata anche all'area servizi, che sarà liberalizzata nei prossimi anni*

*Per ridurre tempi e costi la Commissione propone un trasferimento di competenze alla Agenzia Ferroviaria Europea*

costano attorno al 10% del costo di una locomotiva, e quindi, per poter ottenere la circolabilità in 3 Paesi europei, i soli costi di autorizzazione aumentano il costo di acquisto per un 30%.

Per queste ragioni, la Commissione propone di rivisitare la regolamentazione dell'Agenzia Ferroviaria Europea, trasferendo alla stessa Agenzia le competenze per le autorizzazioni dei veicoli ferroviari e la certificazione di sicurezza per le imprese ferroviarie. La responsabilità legali di questi processi sarà in capo all'ERA, che lavorerà in stretta cooperazione con gli organismi nazionali di sicurezza ferroviaria.

Lo scopo di queste proposte è di raggiungere una riduzione del 20% del tempo di attraversamento delle decisioni amministrative per le imprese ferroviarie e di ridurre del 20% il costo di autorizzazione all'immissione all'esercizio di un nuovo materiale rotabile, con un effetto cumulato di risparmio stimabile in 500 milioni di euro in cinque anni.

La Commissione Europea sottolinea, all'interno dell'articolato quarto pacchetto ferroviario, anche la dimensione sociale del processo di liberalizzazione, ed i mutamenti che si stanno determinando nella struttura della composizione demografica. Nel prossimo decennio il settore ferroviario dovrà affrontare simultaneamente la sfida di una popolazione lavorativa in età avanzata e gli effetti di efficienza derivanti dalla apertura del mercato. Circa il 30% di tutti i lavoratori oggi occupati nelle ferrovie andrà in pensione nei prossimi dieci anni, mentre nello stesso tempo molte aziende ferroviarie dovranno operare piani di ristrutturazione per affrontare la sfida della produttività e della efficienza. Nelle misure definite dalla Commissione Europea all'interno del quarto pacchetto ferroviario, gli Stati membri avranno la possibilità di proteggere i lavoratori richiedendo ai soggetti aggiudicatari delle gare per i contratti di servizio pubblico di assorbire i lavoratori precedentemente impiegati, applicando quindi la clausola sociale per evitare che la concorrenza tra le imprese di traduca in una competizione al ribasso su diritti dei lavoratori.

### ***Gli anelli mancanti per la formazione di uno spazio ferroviario europeo unico***

Insomma, come ha affermato il Vice-Presidente della Commissione Europea, e Commissario ai Trasporti, Siim Kallas, "le ferrovie europee si stanno avvicinando ad uno snodo molto importante. Rispetto alla stagnazione o al declino delle ferrovie in molti mer-

cati europei, abbiamo una sola semplice scelta. Possiamo prendere decisioni difficili ora per ristrutturare il mercato ferroviario europeo incoraggiando l'innovazione e l'offerta di migliori servizi. Le ferrovie saranno in grado di crescere nuovamente con beneficio per i cittadini, i sistemi economici, l'ambiente. Oppure possiamo scegliere un'altra strada. Possiamo accettare un irreversibile destino in base al quale le ferrovie sono in Europa un giocattolo lussuoso per pochi Paesi ricchi e sono un lusso non sostenibile per la gran parte degli altri che hanno scarsità di risorse pubbliche”.

*Bisogna superare la resistenza degli Stati nazionali per ristrutturare il mercato ferroviario europeo*

Sarà una discussione da seguire con attenzione, quella che impegnerà il Consiglio ed il Parlamento Europeo sul quarto pacchetto ferroviario. Sarebbe bene discutere approfonditamente di questi temi anche nel nostro Paese, non relegando la questione ad un dialogo tra gli *stakeholders* ed i tecnici, con un frettoloso recepimento nell'ordinamento nazionale quando proprio non se ne potrà fare a meno, a valle delle decisioni da parte degli organismi comunitari sui testi definiti del quarto pacchetto ferroviario. Certo, l'Europa ha scelto sinora un approccio tortuoso, mediante la proliferazione di molti atti normativi spesso troppo articolati, di difficile lettura, di continua mediazione tra la volontà di cambiamento e la resistenza degli Stati nazionali. Però, la questione ferroviaria è davvero uno snodo, non solo per il sistema europeo di mobilità, ma anche per il rilancio della competitività e della crescita nel contesto comunitario.

Molto però resta ancora da fare per realizzare effettivamente uno spazio ferroviario europeo unico, anche a valle di quello che sarà stabilito dal quarto pacchetto ferroviario. Le politiche dei pedaggi di accesso alle reti nazionali restano di competenza degli Stati, ed in questi decenni si sono radicate scelte fortemente divergenti: in alcuni casi l'algoritmo che determina il montante dei pedaggi paga i soli costi di circolazione, in altri i costi totali di produzione (compresa la manutenzione), in altri ancora viene remunerato anche il costo del capitale. Inoltre, alcuni Stati europei utilizzano la leva del pedaggio per mettere in campo politiche attive di promozione del trasporto ferroviario, in particolare per promuovere lo sviluppo del traffico merci. Nei suoi documenti, la Commissione Europea ha proposto, a tale riguardo, di prendere in considerazione la tariffazione d'uso delle infrastrutture secondo il principio del costo sociale marginale, che incorpora nel segnale del prezzo anche le esternalità determinate dalle diverse modalità di trasporto. Su questo fronte, nulla di sostanziale si è mosso, pur se è estesa la consapevolezza sulla rilevanza delle scel-



te modali, nel trasporto dei passeggeri e delle merci, sulla qualità ambientale, con particolare riferimento al necessario controllo delle emissioni nocive determinate dalle scelte di mobilità.

*E' necessario uniformare la politica di tariffazione dei pedaggi e passare ad un gestore unico della rete ferroviaria europea*

Nella prospettiva di uno Stato Federale europeo, che purtroppo non è nella agenda di questa fase, andrebbe avviato un ragionamento sulla possibilità di costituire un gestore unico della rete ferroviaria europea, accelerando per questa via da un lato l'armonizzazione tecnica ed operativa dei modelli di circolazione e della soluzioni tecnologiche per l'esercizio, e favorendo dall'altro l'attenzione sugli itinerari principali transeuropei, sia per il trasporto passeggeri di lunga distanza sia per il trasporto delle merci.

D'altra parte andrebbero poste sotto focalizzazione le reti ferroviarie regionali, anche quelle secondarie, che sono fuori del perimetro della normativa europea che sino ad ora è stata applicata ai gestori nazionali delle reti principali. Nel nostro Paese, proprio per i contenuti del quarto pacchetto ferroviario, che delineano l'ipotesi di obbligo delle gare per i servizi ferroviari regionali a partire dal 2019, sarebbe opportuno cominciare ad aprire un focus su un tema che è rimasto sinora sotto traccia, vale a dire l'assetto, l'efficienza e la competitività della rete e dei servizi ferroviari regionali, che sono fuori del perimetro dell'*incumbent* Ferrovie dello Stato. Sinora, a questo comparto non sono state applicate le regole della riforma ferroviaria comunitaria, e non se ne fa cenno nemmeno nell'ambito del quarto pacchetto ferroviario, pur se invece si introduce il principio dell'obbligo di gara per i servizi ferroviari regionali a partire dal 2019.

Si tratta in Italia di poco meno di 3.500 km di rete, ed è sostanzialmente un quarto della intera dotazione ferroviaria nazionale. Il tema è particolarmente rilevante per il Mezzogiorno del nostro Paese, dove sono presenti 2.121 km di ferrovie secondarie, affidate ad 11 gestori diversi: "Le reti regionali dell'area meridionale ed insulare rappresentano circa il 60% della estensione complessiva della rete ferroviaria secondaria, con un'estensione particolarmente significativa in Puglia (62,2%) ed in Sardegna (58,9%)"<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> Asstra, "Il trasporto ferroviario regionale in Italia", 2013, p. 35. Per un approfondimento sui temi della organizzazione e delle prospettive strategiche delle ferrovie regionali secondarie in Italia, cfr. Riccardo Mercurio, Marcello Martinez, Mario Pezzillo Iacono, "Cambiamento e crisi delle ferrovie regionali in Italia", Editoriale Scientifica 2011.

La qualità tecnologica delle reti ferroviarie presenta ancora oggi forti elementi di differenziazione tra il Mezzogiorno ed il resto del Paese: mentre l'incidenza delle linee elettrificate per l'insieme delle reti ferroviarie in Italia è pari al 36,04%, nel Sud questo indicatore è pari alla metà (18,65%). Non è nella dotazione infrastrutturale che il Mezzogiorno registra una arretratezza<sup>7</sup>, quanto nella qualità tecnologica delle reti<sup>8</sup> e nella qualità/frequenza dei servizi. Forse, anche di questi temi, e di questi persistenti divari territoriali, occorrerà tornare ad occuparsi, per assumere orientamenti e decisioni.

*Per le reti ferroviarie regionali non sono state applicate le regole comunitarie, è il caso del nostro Mezzogiorno*

---

<sup>7</sup> Molte regioni del Sud presentano indicatori di dotazione della rete ferroviaria largamente superiori alla media italiana. In termini di km di rete per milione di abitanti, Sardegna, Puglia, Basilicata e Calabria guidano la classifica nazionale.

<sup>8</sup> Oltre alla elettrificazione, la presenza di binari singoli, la persistenza dello scartamento ridotto, il numero dei passaggi a livello, la qualità dell'armamento, l'anzianità del parco rotabile costituiscono fattori discriminanti per la qualità della dotazione infrastrutturale e per l'efficienza dei servizi erogati alla clientela.

## Lo scenario internazionale del settore delle costruzioni

di Agnese Casolaro, SRM



Agnese Casolaro

Secondo i dati contenuti nell'ultimo Rapporto Annuale di Federcostruzioni, il mercato mondiale del settore edile ha visto, nel 2011, un ammontare complessivo di investimenti pari a 5.570 miliardi di euro che pesano per circa l'11% sul prodotto interno lordo globale e che sono concentrati per il 75% in 15 paesi.

Il primo mercato di riferimento è quello cinese che, con oltre 1.200 miliardi di euro, rappresenta circa il 22% del totale mondo; segue con una quota pressoché dimezzata l'area statunitense (10,2%) e, quindi, il Giappone con circa il 6%.

In ambito europeo sono, invece, Germania, Francia e Italia (ottava nello scenario mondiale e terza in quello europeo) i territori principalmente coinvolti con circa il 15% degli investimenti complessivi.

In considerazione delle macro aree, di maggior impatto è quella asiatica che assorbe quasi il 46% del totale e rappresenta il nuovo punto di riferimento per lo sviluppo di questo settore. Basti pensare che, in termini di investimenti, in Cina l'edilizia ha inciso sul PIL nazionale per oltre il 23%, a fronte del 5% degli Stati Uniti e del 10-11% di Italia, Francia, Germania e Regno Unito.

Dopo la Cina, inoltre, il record di importanza spetta alle costruzioni in Indonesia con un peso sul PIL di oltre il 22%.

Lo scenario di riferimento cambia se si considerano gli investimenti pro capite. A parità di potere d'acquisto, infatti, nell'ambito dei primi 15 mercati mondiali prevalgono quelli di Canada, Australia e Corea; ma, se si estende l'analisi anche alle altre aree, i valori maggiori si registrano in Medio Oriente, un'area a bassa densità abitativa ed elevato PIL pro capite coinvolta, negli ultimi anni, in un grande processo di trasformazione edilizia.

Dall'analisi dei dati storici emerge, inoltre, come negli ultimi anni si sia assistito ad una sorta di redistribuzione geografica degli investimenti in costruzioni con uno spostamento sempre più diretto verso l'oriente. Infatti, mentre il mercato europeo ha gradualmente perso quota (dal 37,9% del 2000 al 26,8% del 2012), scendendo al di sotto dei valori che si registravano dieci anni fa, l'Asia assorbe oggi il 45,3% degli investimenti mondiali in costruzioni a fronte del 30,2% del 2000.

Il settore sta, quindi, vivendo una fase di cambiamento con due tendenze principali che ne modificano l'assetto interno.

Sotto un primo aspetto, in particolare, si osserva il ridimensionamento della componente residenziale a favore degli investimenti in opere infrastrutturali e ciò, se da un lato, è dovuto alla crescita infrastrutturale delle economie in via di sviluppo, dall'altro, può essere visto come una risposta al particolare momento economico che stiamo vivendo. La spesa in opere pubbliche, infatti, è un fattore che ha accomunato numerosi piani anticrisi.

*Il settore edilizio si sta orientando verso opere infrastrutturali pubbliche e riqualificazione del patrimonio edilizio ormai obsoleto*

Il secondo fattore che ha influito sull'attuale configurazione del mercato è lo sviluppo delle attività di rinnovo associate alla riqualificazione del patrimonio edilizio esistente. Tale fenomeno è stato particolarmente rilevante in Europa e nel Nord America che fanno registrare una quota di investimenti in rinnovo e manutenzione pari, rispettivamente, al 45,8% ed al 35,4% del totale delle singole aree, a fronte del 40,4% e del 28,6% del 2006.

Ciò è dovuto non solo al calo della nuova produzione in queste aree, ma anche alla necessità di intervenire su un patrimonio edilizio ormai obsoleto e sulla volontà di operare sullo stesso in termini di efficientamento energetico per far fronte alle sfide poste dal cambiamento climatico in atto.

In considerazione del peso degli investimenti, le diverse dinamiche che hanno caratterizzato l'evoluzione dei tre comparti delle costruzioni hanno portato, quindi, ad avere al 2012 una sorta di allineamento degli stessi.

**Graf. 1** - La segmentazione del mercato mondiale delle costruzioni



Fonte: Cresme/SIMCO, 2012

Scendendo nel dettaglio del mercato europeo, l'analisi delle dinamiche settoriali pone in risalto le difficoltà che l'area sta

attraversando, soprattutto in riferimento alla zona mediterranea come conseguenza, tra l'altro, delle vicende politiche che l'hanno interessata negli ultimi anni.

*Nel 2012 l'UE 27 ha registrato rispetto al 2011 un calo dei livelli produttivi dell'8,5%, mentre l'area euro del 4,8%*

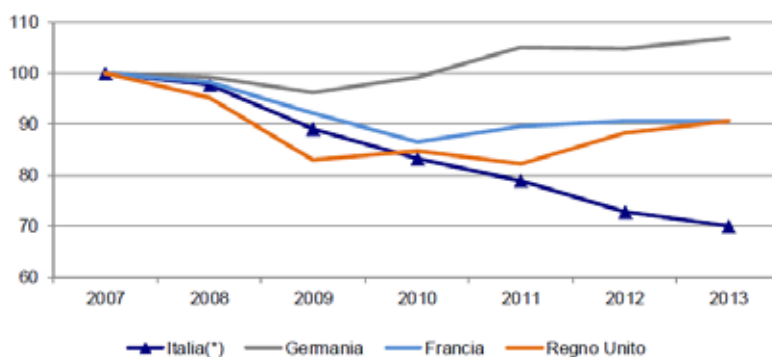
Le dinamiche registrate all'interno del Continente sono, comunque, molto eterogenee e, secondo gli ultimi dati Eurostat, a dicembre 2012 la produzione in costruzioni ha registrato, rispetto a dicembre 2011, un decremento del 4,8% nell'area euro e dell'8,5% nell'UE 27. In riferimento ai singoli paesi, i cali più rilevanti si sono registrati in Polonia (-23,7%), Portogallo (-18,2%), Bulgaria (-15,1%) e Regno Unito (-15%).

Per l'Italia, invece, l'ultimo dato disponibile è riferito al mese di novembre e riporta un calo del 17,9%.

Per il nostro Paese il 2012 ha segnato, quindi, un peggioramento degli scenari di riferimento: dei recenti dati ANCE parlano di una flessione degli investimenti in costruzioni del 7,6% in termini reali e riportano una previsione per il 2013 di un ulteriore -3,8%.

In controtendenza rispetto a tale andamento, per altri Paesi europei si osserva una maggiore stabilità e, talvolta, anche una lieve ripresa. Germania e Francia, ad esempio, hanno adottato, già dal 2009, delle misure di medio termine in grado di garantire una pianificazione degli investimenti (pubblici e privati) e, quindi, in grado di assicurare delle concrete prospettive di crescita. Si tratta, in particolare, di politiche rivolte al mercato residenziale, soprattutto per quanto concerne il miglioramento della qualità abitativa ed il contenimento dei consumi energetici degli edifici.

**Graf. 2 - Investimenti in costruzioni in alcuni Paesi europei (n.i. 2007=100)**



(\*) stime ANCE.

Fonte: ANCE, 2012

Considerando il dato complessivo degli investimenti dell'ultimo quinquennio, per l'Italia si stima una perdita di circa il 30% con un valore assoluto pari, nel 2012, a 130,7 miliardi di euro.

I dati storici mostrano come nell'ultimo ventennio gli investimenti in costruzioni hanno positivamente supportato l'economia italiana, anche grazie a specifiche misure a sostegno del settore quali, ad esempio, le agevolazioni fiscali sulle ristrutturazioni edilizie e gli interventi finalizzati al risparmio energetico degli edifici. Tuttavia, a partire dal 2008, vi è stato un progressivo aumento del gap tra la dinamica del PIL e quella del settore in esame, marcatamente più negativa.

Il settore sta, quindi, affrontando una crisi strutturale che lo ha riportato ai livelli di produzione di metà degli anni '70.

La caduta dei livelli produttivi ha coinvolto tutti i comparti. Fatta eccezione per gli interventi di recupero del patrimonio abitativo che, rispetto ai valori del 2008, sono cresciuti del 12,6%, tutti i comparti scontano un momento non facile con flessioni comprese tra il -31,6% dell'edilizia non residenziale privata ed il -54,2% della nuova edilizia abitativa.

Tale situazione ha avuto riflessi negativi anche sul fronte occupazionale ed imprenditoriale. L'ANCE stima che dall'inizio della crisi il settore avrebbe perso 360 mila unità lavorative (550 mila se si considerano anche i settori collegati). Il tessuto imprenditoriale, dal canto suo, ha vissuto una marcata destrutturazione con la perdita di 17 mila imprese nel biennio 2011-2012.

Sul comparto in esame e, quindi, sull'evoluzione dello stesso, pesa, inoltre, il fenomeno del ritardo dei pagamenti dei lavori da parte della Pubblica Amministrazione determinato principalmente dal Patto di stabilità interno e dalle crescenti difficoltà finanziarie degli enti appaltanti. Volendo quantificare il fenomeno, l'ANCE ha stimato un ammontare complessivo di 19 miliardi di euro e alla rilevante dimensione finanziaria si affianca il continuo dilatarsi dei tempi di pagamento che, in media, raggiungono i 226 giorni di ritardo rispetto alla data di fatturazione.

Anche per l'Italia non sono, comunque, mancati dei provvedimenti di incentivazione al mercato delle costruzioni; si tratta, nella fattispecie, di alcune misure contenute nel D.l. Sviluppo (DL 83/2012). Con riferimento al "piano per le città", che rappresenta un importante segnale di attenzione per la valorizzazione delle aree urbane, i progetti inviati dai comuni sono stati

*Il settore in Italia attraversa una crisi strutturale con ricadute negative sul fronte occupazionale e imprenditoriale*

430, per un valore complessivo di 18,5 miliardi di euro.

In un'ottica generale, per concludere, è evidente come quello delle costruzioni è un settore che, negli ultimi anni, ha vissuto grandi trasformazioni, non solo per il riassetto degli equilibri interni e le modifiche legate alla tipologia di interventi posti in essere (nuovi/rinnovo), ma anche per il cambiamento degli equilibri geografici di riferimento.

*La ripresa potrebbe venire dall'innovazione del patrimonio edilizio e dalle nuove configurazioni in termini di consumi/risparmi energetici*

Posto che i mercati delle principali economie occidentali si riducono, gli investimenti ristagnano e la domanda interna si assottiglia, gli elementi chiave per riacquisire competitività ruotano attorno a nuovi concetti e nuovi stili di vita: l'innovazione del patrimonio edilizio, abitativo e non, e le nuove configurazioni che si punta a raggiungere in termini di consumi/risparmi energetici potrebbero essere alcune delle strade su cui puntare per avere una ripresa rispetto allo scenario degli ultimi anni.

Per il nostro Paese, infine, sono auspicabili ulteriori misure capaci di invertire le tendenze in atto, per sostenere la ripresa del settore e stimolare la crescita dell'intero Sistema Paese.

## Settori che investono: lo shipping

### *Intervista a Paolo D'Amico, Presidente di Confitarma*

a cura di SRM

In questi anni lo shipping, pur avendo risentito, in modo significativo della crisi in atto ha continuato ad investire, ad innovare e a contribuire sempre maggiormente all'internazionalizzazione del nostro sistema manifatturiero. Lo shipping, infatti, evolve di continuo: nuove rotte, nuovi stimoli a creare navi innovative, si pensi alle autostrade del mare, ai traghetti ro-ro sempre più strutturati e ad un'importante flotta quale quella italiana, tra le più giovani del mondo.

Nel nostro Paese però non mancano le criticità da risolvere. Su tutto un sistema burocratico la cui complessità ormai rappresenta un serio ostacolo agli investimenti delle imprese. Occorre poi anche certezza dei fondi a disposizione per lo sviluppo delle infrastrutture logistiche e un'adeguata pianificazione a medio lungo termine dello sviluppo del nostro settore marittimo in cui lo shipping, insieme alla portualità rappresenta una delle punte di eccellenza.

Di questi temi abbiamo discusso con *Paolo D'Amico*, Presidente di Confitarma, principale espressione associativa dell'Industria Italiana della Navigazione, a cui aderiscono Imprese di Navigazione e Gruppi Armatoriali che operano in tutti i settori del trasporto merci e passeggeri, nelle crociere e nei servizi ausiliari del traffici.

***Il valore economico che il settore armatoriale può fornire ad un territorio, a nostro avviso, aumenta se esso è inserito in un contesto logistico dinamico. A Suo avviso, cosa manca alla nostra nazione in tema di logistica per competere con i principali player europei (Germania, Francia, Regno Unito, Olanda...)?***

Dobbiamo innanzitutto ricordare che l'Italia è situata al centro di un bacino, il Mediterraneo, che abbraccia 25 Stati di tre continenti e che nel 2020 rappresenterà un mercato potenziale di 525 milioni di persone nel quale si trovano più di 80 porti di rilevanza internazionale. Un mare attraverso il quale transita il 19 % dell'intero traffico marittimo mondiale, pari a circa 1,4 miliardi di tonnellate di merci l'anno vengono trasportate da oltre 2.000 navi presenti ogni giorno nel nostro mare. Non solo il 30% del petrolio mondiale e quasi i due terzi delle risorse energetiche necessarie all'Italia e agli altri Paesi europei passano per il



Paolo D'Amico



Mediterraneo, comprese quelle trasportate dai gasdotti sottomarini. È evidente quindi il ruolo strategico del trasporto marittimo per l'economia italiana ed europea. Inoltre, il sistema portuale italiano movimentata più di 470 milioni di tonnellate di merci all'anno ed è terzo a livello europeo. Nonostante ciò il gap con i porti del North Range (Amburgo, Rotterdam, Anversa e Brema) continua ad ampliarsi a causa delle inefficienze del nostro sistema logistico basti considerare che, nonostante la maggiore distanza dei porti del nord Europa (quattro giorni in più di navigazione), i vettori che operano sulle direttrici di traffico che provengono dal Far East continuano a trovare più conveniente scalare questi porti trasferendo la merce destinata al mercato italiano via rotaia, su canali navigabili o su gommato.

***In tema di logistica integrata, secondo la Sua esperienza, quali sono le esigenze di maggior rilievo segnalate dagli armatori?***

Per realizzare un efficiente sistema di logistica integrata sarebbe indispensabile realizzare nei nostri porti dei terminal ferroviari capaci di trasferire la merce a destino in tempi rapidi e a condizioni economiche competitive, ma questa integrazione mare ferro stenta a decollare mentre negli altri porti nord europei rappresenta da anni un volano per la loro competitività. Sarebbe inoltre necessario realizzare e potenziare le infrastrutture di collegamento dei porti con le grandi reti autostradali, mettere i nostri porti in rete con gli interporti, creando un sistema telematico integrato che fornisca dati attendibili in tempi brevi, realizzare a pieno lo sportello unico doganale riducendo al minimo le procedure di arrivo e di partenza della merce e sburocratizzare le pratiche di arrivo e di partenza delle navi alla stregua di quanto già avviene nei porti europei maggiormente competitivi.

***I Paesi (e con essi i porti) dell'area MED nordafricana stanno insidiando i porti italiani in termini di traffico. Secondo Lei, in questi Paesi qual è il fattore di competitività logistica che da noi è carente (hanno infrastrutture migliori, dogane efficienti o altro)? Quali sono i porti che dobbiamo "temere" maggiormente a livello europeo ed a livello del Bacino del Mediterraneo?***

Al di là di banchine, efficienti servizi a terra e infrastrutture di Le compagnie di navigazione sono particolarmente sensibili ai costi operativi e tendono di conseguenza a prediligere, quando sussiste una capacità di scelta, gli scali marittimi che offrono servizi a costi più contenuti ed in tempi certi, specie nei periodi di crisi. Per lungo tempo Gioia Tauro, Taranto e Cagliari hanno avuto una indiscussa leadership dei traffici mediterranei ma oggi, nonostante

Tunisia, Egitto e Libia siano ancora teatro di tensioni, le cose sono cambiate. I paesi del Nord Africa hanno avviato e stanno completando importanti progetti di sviluppo marittimo-portuale e grazie anche a costi nettamente inferiori a quelli dei porti italiani, sono diventati e diventeranno sempre più competitivi. Nei nostri porti, invece, le infrastrutture portuali non risultano in linea con l'evoluzione dei traffici, penso ad esempio alla mancanza di infrastrutture e di fondali non abbastanza profondi per accogliere le grandi navi, senza contare che troppo spesso sono penalizzati da lungaggini burocratiche e da una normativa inadeguata oltre che da una cronica mancanza di finanziamenti.

La maggiore distanza geografica dei porti nord africani, rispetto a quelli centro e nord mediterranei, dai mercati di destino della merce proveniente dal Far East, è oggi ampiamente compensata dalla maggiore economicità degli stessi. Il gap in termini di costi e produttività tra la sponda nord e quella sud del Mediterraneo è particolarmente elevata basti considerare che a Gioia Tauro la produttività media nella movimentazione dei contenitori è di circa 24 movimenti/ora mentre a Tangeri è di 30. Senza contare la forte incidenza dei costi della manodopera, il costo medio orario del lavoro nei porti di transhipment italiani è pari a circa 22,1 euro contro i 3,1 euro del Marocco e l'1,9 euro dell'Egitto. Analoghe differenze sussistono anche per il personale impiegatizio nei porti italiani 22,9 euro contro i 10,1 euro in Egitto ed i 7,1 nel Marocco. Non ultima anche l'incidenza minima dei costi fiscali in questi porti rispetto a quelli italiani.

Ciò costituisce per la nostra portualità un grave handicap sul piano della competitività e rappresenta un fattore di grave rischio per lo sviluppo futuro del nostro sistema logistico nazionale.

***Da sempre si parla nel nostro Paese di sviluppo dell'intermodalità e di realizzazione di infrastrutture di collegamento tra porti ed interporti anche per facilitare lo smistamento dei container e delle merci in generale che le navi sbarcano; è verosimile pensare che una cosa simile sia realizzabile oppure i problemi sono altri?***

Lo sviluppo dell'intermodalità e la realizzazione di infrastrutture di collegamento tra porti ed interporti è una priorità del nostro Paese. La nostra posizione geografica offre grandi possibilità logistiche perché il mare è un'infrastruttura naturale a costo zero (niente valichi, niente tunnel, a minore impatto ambientale). In passato si parlava dell'Italia quale piattaforma logistica al centro del Mediterraneo, capace di attirare traffici, anche non destinati al nostro Paese. Dobbiamo riprendere questo discorso, consapevoli che un efficiente sistema logistico integrato è in grado di cre-

are valore aggiunto alla merce che ricade direttamente sul territorio, a prescindere dalla destinazione della stessa. Infatti i benefici economici per ogni container lavorato (manodopera, tasse, diritti vari ecc.) non solo per il porto ma per l'intera collettività, risultano essere fino a 10 volte superiori a quelli di un container in transito. Occorre quindi sviluppare e integrare la logistica portuale, retroportuale ed in-land; non possiamo più permetterci un sistema logistico carente il cui costo (qualche anno fa Confindustria aveva quantificato in 12 miliardi di euro l'anno) grava pesantemente sulla competitività del nostro sistema imprenditoriale e quindi sull'intero sistema economico.

***Cosa si potrebbe fare concretamente e senza costi elevati a carico del settore pubblico per incentivare il ricorso all'intermodalità nel nostro Paese?***

Purtroppo in tale contesto non esistono strumenti a costo zero. Penso ad esempio all'eco-bonus, uno strumento che ha realmente contribuito in modo evidente allo sviluppo dell'intermodalità strada mare ma che purtroppo oggi non è più attivo. Ma anche in questa circostanza è emersa in modo evidente l'eccessiva burocratizzazione degli uffici comunitari che troppo spesso puntano alla tutela dei principi generali prescindendo dall'efficacia degli strumenti utilizzati. In questo modo paradossalmente si finisce per paralizzare di fatto qualunque iniziativa.

***E' ormai noto che l'ostacolo burocratico sia una delle componenti che blocca di fatto la realizzazione di infrastrutture nel nostro Paese e frena anche gli investimenti degli armatori. Su questo fronte qual è il principale nodo da sciogliere e quale invece potrebbe essere il rimedio?***

Sicuramente l'approvazione della riforma della legge 84 /1994, è la priorità. Sono ormai diversi anni che si parla di un aggiornamento della legge sui porti. Purtroppo la chiusura anticipata della legislatura ha nuovamente bloccato l'iter di approvazione della riforma nonostante fosse stata già approvata dal Senato e assegnata in sede legislativa alla Camera dei Deputati, ma anche in questo caso hanno finito per prevalere i personalismi ponendo in secondo piano gli interessi generali del Paese.

***Un altro dibattito molto sentito è quello relativo alla carenza di risorse finanziarie. A Suo avviso, è perseguibile una strategia che preveda con più incisività l'attrazione di investimenti privati che gestiscano infrastrutture logistiche (es. project financing)? Quali altre strade possono essere perseguibili per "garantire" risorse finanziarie al sistema portuale?***

Occorre dare priorità, visto il periodo di crisi, agli investimenti infrastrutturali nei porti collegati con le grandi direttrici di traffico europee (corridoi transeuropei multimodali). E' necessario, cioè, investire le scarse risorse disponibili nei porti che presentano prospettive di sviluppo in termini di sistema. Ciò consentirà di evitare una antieconomica dispersione dei finanziamenti statali creando le condizioni per incentivare la partecipazione del capitale privato nei progetti di infrastrutturazione portuale anche attraverso lo strumento del project financing. In passato il mondo finanziario aveva lanciato una interessante proposta di sviluppo delle infrastrutture portuali attraverso il ricorso alla finanza partecipata (PPP) con la costituzione di società miste pubblico e privato. Purtroppo, senza voler entrare nel merito di questa proposta, essa è risultata incompatibile con l'assetto normativo della portualità nazionale che assegna alle Autorità portuali un ruolo di regia e di coordinamento del sistema portuale nel suo complesso.


***Quali sono le idee e le proposte di Confitarma per migliorare l'efficienza e l'efficacia della catena logistica della nostra nazione? E quali sono le emergenze da risolvere?***

L'analisi del sistema logistico italiano appare francamente impietosa quando evidenzia che nonostante la favorevole posizione geografica della nostra penisola i nostri porti non solo stentano ad intercettare i flussi di traffico diretti in altri Paesi ma addirittura le stesse industrie italiane fanno spesso riferimento a porti esteri per la movimentazione dei loro prodotti o per l'approvvigionamento di materie prime.

L'efficienza portuale consiste principalmente nel far fluire le merci nei porti nel minor tempo possibile e ad un prezzo competitivo.

Per fare ciò è indispensabile che i porti operino in modo coordinato, cioè tale da valorizzare le specializzazioni dei singoli porti garantendo un elevato livello di interconnessione tra gli stessi.

Purtroppo tale coordinamento finora è risultato molto scarso, al di là di alcune iniziative di facciata, ognuno purtroppo in questo Paese guarda al proprio particolare e perde di vista l'efficienza dell'intero sistema. La difficoltà che incontra il nostro Paese a far crescere la competitività dei propri scali si può far risalire a diverse ragioni ma certamente quella che più incide in senso negativo è la scarsa offerta di infrastrutture portuali e di collegamento con le grandi reti di trasporto. E' l'intero sistema logistico che risulta carente e scarsamente interconnesso incapace di far fronte alle esigenze di celerità, efficienza ed economicità richieste dal traffico mercantile nazionale ed internazionale.



In pratica, la nostra scarsa competitività rispetto a quella dei porti nord europei e del sud del Mediterraneo non è solo dovuta al costo del lavoro, che comunque ha la sua importanza, ma sono le carenze organizzative e strutturali che rendono non conveniente per i grandi vettori far transitare le loro merci sul territorio e nei porti italiani è questo il dato empirico negativo che siamo chiamati tutti a risolvere se vogliamo che l'Italia possa svolgere un ruolo da protagonista nello scenario economico internazionale.

Manca un coordinamento, un indirizzo strategico unitario che consenta di legare tra loro i vari progetti di sviluppo, evitando dispersione di risorse e di investimenti.

La crisi economica internazionale e la conseguente scarsità delle risorse pubbliche disponibili impongono, almeno in questa delicata fase dell'economia, di razionalizzare al massimo i finanziamenti nei porti, dando priorità a quei progetti di infrastrutturazione che più rispondono alle esigenze strategiche del sistema portuale nazionale.

Questa verità del tutto lapalissiana si scontra però con i localismi, ne è la riprova il fatto che i finanziamenti pubblici nei porti seguono spesso logiche che ancora si ispirano al tanto famigerato "sistema a pioggia" che si riassume nel principio "poco ma a tutti" senza capire il grave errore che si nasconde dietro questa politica. Senza contare poi il fatto che i ritardi nelle scelte e nelle politiche in questo settore, difficilmente si riusciranno a colmare e ciò contribuirà a rendere sempre più marginale il ruolo del nostro Paese sulle direttrici di traffico che interessano il bacino del Mediterraneo.

## I driver della crescita economica: la logistica

### *Intervista a Lars Anwandter<sup>1</sup>, Banca Europea per gli Investimenti, Divisione finanziamenti alle infrastrutture, BEI*

a cura di SRM

Il Dossier Unione Europea prosegue anche in questo numero il focus sul tema dello sviluppo del Partenariato Pubblico Privato (PPP). Il coinvolgimento di soggetti privati nella realizzazione di opere pubbliche continua infatti a suscitare sempre maggior interesse grazie ai vantaggi che genera per tutte le parti coinvolte. In particolare, nell'intervista che segue, *Lars Anwandter* della Divisione finanziamenti alle infrastrutture della BEI (Banca Europea per gli Investimenti) evidenzia quale sia lo stato dell'arte sull'applicazione del PPP nel settore dei trasporti e della logistica, e quali elementi devono caratterizzare un progetto logistico per ottenere dei finanziamenti.

Lars Anwandter sottolinea, però, che tale settore presenta una criticità maggiore rispetto agli altri comparti, in quanto è caratterizzato da un maggior grado di rischio che complica le condizioni di accesso al finanziamento.

***Il Partenariato Pubblico Privato (PPP) è applicato con successo nel settore dei trasporti e della logistica (porti, interporti, ferrovie, piastre logistiche, district park, terminali intermodali, etc.)? Quali sono le principali problematiche che si riscontrano in questa tipologia di iniziative?***

Il settore trasporti e logistica, rispetto agli altri settori, presenta una particolare problematica legata al cosiddetto rischio "mercato"/rischio traffico. Questa è una prima distinzione rispetto ad altre forme di Partenariato Pubblico Privato, come ad esempio quelle che riguardano i servizi fondamentali con domanda più prevedibile, ad esempio il settore dell'acqua e dei rifiuti. Nel settore trasporti e logistica i ricavi, o sia il flusso di cassa in entrata, dipendono, tra l'altro, dalla competitività dell'infrastruttura offerta, in quanto le merci scelgono ovviamente il canale a minor costo.

La competitività è insita sia nella produttività dell'offerta, sia nella vicinanza ai mercati rilevanti.

---

<sup>1</sup> Le opinioni, i fatti, le statistiche espresse nella presenta intervista sono rilasciate dal Dr. Lars Anwandter come esperto del settore e non impegnano in alcun modo la Banca Europea per gli Investimenti.

Questi aspetti sono particolarmente rilevanti, e nel contempo anche variabili; dato che nel PPP avere un flusso di cassa stabile è il tema chiave, garantire stabilità finanziaria in un settore come quello dei trasporti e della logistica è relativamente più complesso.

Credo non ci siano per esempio contratti di *off-take* a lunghissimo termine, come nel caso di project finance nel settore energetico. Sulle infrastrutture legate alle merci, infatti, si riescono a fare contratti di utilizzo di 2-3 anni, come succede per esempio nei porti; ma sicuramente non si tratta di contratti che coprono la l'intera durata del finanziamento.

***Quindi quali caratteristiche generali di base dovrebbe avere un progetto logistico per avvicinarsi ad una richiesta finanziaria?***

È ovvio che per una banca avere un canone di disponibilità fisso da parte di una struttura pubblica è più rassicurante perché è indipendente dai volumi. Al contrario, in questo caso, il progetto dipende dal generale andamento dell'economia, non solo locale ma anche mondiale.

Questo è il principale aspetto, che però viene in parte mitigato dal fatto che su questi progetti si richiede un apporto di capitale proprio più alto. Si chiede quindi al promotore di crederci in prima persona. Se in un ospedale il fautore mette un equity del 20% nei progetti, nel caso di un progetto di un porto proposto da un operatore di porti, già presente nel mercato, al fine di assicurare che sia pienamente coinvolto nello sviluppo del progetto si chiede una sua partecipazione anche del 50%.

La problematica è quindi trovare delle controparti che abbiano le spalle molto robuste e l'esperienza per assicurare quella produttività nella gestione delle merci che è uno dei fattori chiave di successo. Controparti che abbiano già esperienza di quell'attività di logistica, che dimostrino un'efficienza e produttività superiore rispetto a quella dei competitor e delle alternative valide. Oltre al livello di apporto di capitale proprio da parte del promotore privato, è quindi anche importante il livello di apporto di esperienze concrete e di una rete di contatti per assicurare il pieno utilizzo dell'infrastruttura. Per esempio, sempre sui porti, a volte si firmano dei sotto-contratti tra gli operatori terminali e gli operatori delle navi di trasporto, che già "ipotecano" una certa quantità di utilizzo dell'infrastruttura.

Ecco in questi casi già si cerca di fare dei contratti più lunghi o comunque degli impegni di utilizzo.

***A tal proposito, abbiamo letto nel Market Update Report dell'EPEC che nel primo semestre si sono già concluse sei operazioni di PPP nel settore dei trasporti, delle quali una nel settore portuale, specificata con la dicitura "Port Expansion": parliamo quindi di ampliamento di un'infrastruttura portuale. In che termini il PPP è applicato ad una operazione di questo tipo? Nello specifico, come si configura l'intervento del PPP?***

In questi casi, c'è un'autorità pubblica. Spesso, infatti, i porti sono gestiti da un'autorità pubblica, laddove la proprietà è dello Stato, e la gestione viene data in concessione. Un esempio è il progetto che si sta sviluppando in Italia a Vado Ligure. Si tratta di un esempio dove l'autorità portuale deve costruire una nuova piattaforma che sarà realizzata in parte con fondi pubblici e in parte tramite un project financing. Parliamo perciò di un PPP tra l'Autorità Pubblica del Porto di Savona e una controparte privata che fornirà l'equipaggiamento e i macchinari, e in futuro gestirà una grossa parte del porto. Un finanziamento combinato, quindi, dove una parte viene portata da un privato e dal mondo bancario privato, che ha basato le ipotesi di rientro del finanziamento principalmente su certe ipotesi di volumi di traffico. Volumi di traffico che dipendono dall'interconnessione con i mercati, e quindi tutto ciò che concerne la gestione delle merci nel porto, ma anche l'uscita delle merci dal porto, e perciò in che misura quel porto riesce ad evacuare le merci verso le destinazioni.

Nel Regno Unito invece, abbiamo un porto, il London Gateway, completamente sviluppato dal privato. Il London Gateway è un'iniziativa autorizzata sicuramente dagli enti pubblici, ma è un greenfield sviluppato da uno dei principali operatori di terminal privati con esperienza in tutto il mondo, che ha fatto la proposta, ha acquistato i terreni e vuole realizzare un porto. Questo non è un PPP, perché non vi è una Concessione pubblica ed il privato si assume pienamente il rischio.

Il pubblico ha il ruolo di dare i permessi, le autorizzazioni ma per il resto è un progetto pienamente gestito dal privato. Lo strumento di finanziamento è un project financing in quanto il ripagamento del finanziamento si basa sul ritorno che deriva dai volumi di traffico. La vera sfida è quindi sempre sul lato ricavi.

***La BEI interviene anche con finanziamenti all'impresa armatoriale che deve trasportare merci o sviluppare una rotta, come nel caso delle Autostrade del Mare. Queste sono tipologie di finanziamento "classiche" della BEI, oppure sono ritenute delle operazioni particolari?***



Sì, queste sono operazioni di tipo corporate loans. Si tratta di un prestito all'impresa, non di un project financing. È un'operazione che la BEI può fare se l'armatore percorre certe rotte ritenute di importanza europea, i famosi canali TEN-T (Trans-European Transport Network) e le Autostrade del Mare, e se le imprese armatoriali si inseriscono in questa logica, oppure se le imprese sono localizzate nelle zone convergenza (ad esempio le Regioni del Mezzogiorno).

***Quindi il presupposto che l'armatore deve avere per essere finanziato, è che la rotta da percorrere sia inserita nel programma TEN?***

La BEI segue sia un criterio geografico che un criterio tecnico legato alla tipologia e bontà dei progetti dal punto di vista della loro sostenibilità economica, finanziaria, tecnica, ambientale e sociale. Nelle zone Convergenza (Quando parliamo di un progetto in Sicilia, Calabria, Campania, Basilicata, Puglia), molti settori sono finanziabili al fine di promuovere lo sviluppo regionale, a parte alcuni settori esclusi. Quando siamo invece fuori da zone di convergenza, è importante il settore e la tipologia di opere. Nel campo della logistica il progetto deve essere collegato ad un'Autostrada del Mare che sia un TEN, oppure dev'essere un porto o un aeroporto qualificato come TEN o un interporto localizzato su una rotta TEN. Quindi il finanziamento è legato a questi canali della logistica.

***L'Italia non dispone di una vera e propria legislazione che disciplina il PPP, ciò è considerato un ostacolo, oppure no? Quando in una precedente intervista parlammo di risorse idriche, il quadro normativo era considerato un problema serio, vale anche in questo caso?***

Direi che nel settore trasporti e logistica no. Il settore idrico è molto diverso. Si tratta di un settore regolato ed è un monopolio naturale e in un certo senso se si guarda alle grosse categorie di PPP, parliamo di un settore a rischio regolazione, ma non a rischio volume, perché ovviamente il rifornimento d'acqua è necessario. Inoltre, la tariffa viene determinata dal regolatore ed è quindi evidente l'importanza di quel quadro di regolazione che adesso si sta gradualmente evolvendo. I porti invece dipendendo dal flusso di ricavi del mercato, non c'è il problema della regolazione. Resta il problema del rischio di mercato. Non è infatti così comune, anche da parte di banche commerciali, affrontare questo tipo di rischio. Sono necessari una serie di mitigant. Come

menzionato prima c'è bisogno innanzitutto di storie molto convincenti, e di un promotore molto forte che sia disposto a fornire egli stesso un significativo supporto al progetto. Quando sono presenti questi presupposti ci sono poi degli strumenti finanziari di garanzia che possono aiutare. Per esempio la BEI ha un prodotto che si chiama LGTT (Loan Guarantee Instrument for Trans-European Transport Network Projects), uno strumento che aiuta soprattutto nella fase iniziale se le previsioni di traffico sono inferiori a quelle previste in quanto fornisce una garanzia che copre la differenza tra il previsto e il traffico realizzato.

Questi strumenti finanziari di supporto utili soprattutto nelle fasi iniziali coprono però solo certi scenari. Se il traffico va molto al di sotto delle aspettative, questa garanzia non vale più, e comunque è applicabile solo se la struttura di base è solida, altrimenti anche il costo della garanzia sarebbe eccessivo.

***Tra i casi che la BEI sta seguendo l'Italia, c'è solo quello ligure da Lei citato, o ci sono altre iniziative che si stanno sviluppando?***

La BEI sta guardando in generale alle realtà di finanziamento delle Autorità portuali con interesse, e molti di questi finanziamenti in Italia funzionano con contributi pubblici, quindi in questo caso non si tratta di project financing, ma della attualizzazione del contributo pubblico che è pluriennale e a volte arriva a 15 anni. Vi è quindi un flusso annuale da parte dello Stato che viene scontato per fare le opere nel presente e poi il servizio al debito viene coperto dal contributo che viene dato all'autorità portuale. Questa tipologia di opere e di finanziamenti è un settore importante a cui la BEI sta guardando.

***Oltre al settore portuale o interportuale la BEI sta seguendo qualche iniziativa nel settore dell'intermodalità ferroviaria oppure c'è qualcosa da segnalare in particolare, problemi riscontrati o casi di successo?***

Ci sono stati degli interporti finanziati spesso con il supporto di banche italiane come garanti o intermediari, perché si tratta di progetti con un profilo di rischio relativamente alto, in quanto dipendono molto dall'interconnessione con altre infrastrutture al fine di poter catturare alti livelli di traffico. Con le ferrovie c'è un discorso generale relativo a prestiti di tipo corporate alle Ferrovie dello Stato oppure prestiti per materiale rotabile per il trasporto regionale con garanzia da parte della Regione.

## Public Market Update

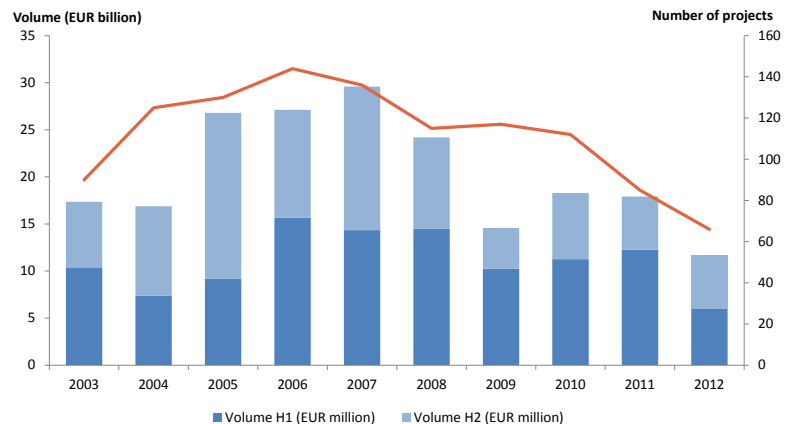
### Review of the European PPP Market in 2012

The document made available below is the “Market Update” for the second half of 2012, by the European PPP Expertise Centre (EPEC). EPEC is a collaboration between the European Commission and the European Investment Bank, aimed at promoting the development of public-private partnership initiatives in Europe. Further analyses of the European market, and publications on PPP, are available from the EPEC website: [www.eib.org/epec](http://www.eib.org/epec).

#### Global view

In 2012, the value of PPP transactions reaching financial close in the European market totalled EUR 11.7 billion. This represents a 35% drop compared to 2011 (EUR 17.9 billion) and the lowest market value since 2003 (see Figure 1).

**Fig. 1 - European PPP Market 2003-2012 by Volume and Number of projects**



**Over 66 PPP transactions reached financial close in 2012, a 21% reduction compared to 2011 when 84 projects reached financial close.**

**The average transaction size decreased significantly in 2012 reaching EUR 177 million (compared to EUR 213 million in 2011). Four large transactions<sup>1</sup> closed in 2012 (compared to seven in 2011).**

<sup>1</sup> Defined as deals exceeding EUR 500 million in value.

These were:

- The Intercity Express Programme (Phase 1) in the UK (EUR 3.2 billion);
- The Nimes-Montpellier high speed rail bypass in France (EUR 1.8 billion);
- The Rotterdam World Gateway port expansion (Maasvlakte 2) in the Netherlands (EUR 720 million); and
- The Tribunal de Grande Instance de Paris courthouse PPP in France (EUR 563 million).

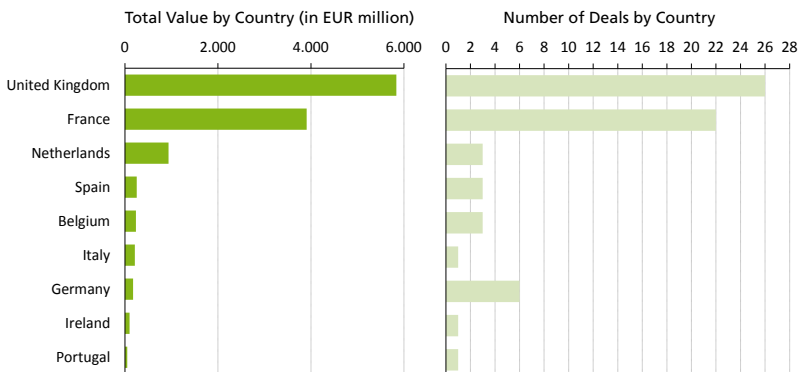
The aggregate value of these transactions accounted for 52% of the total market value. The Intercity Express Programme (Phase 1) project alone accounted for 27% of the total market value.

**The role of governments and public financial institutions (domestic or supranational) appears less significant than in 2011** as only five PPP transactions benefited from public funding and guarantee commitments.

### Country breakdown

As Figure 2 below shows, **the UK dominated the 2012 European PPP market** in terms of value, overtaking France which led the market in 2011. The UK alone accounted for 48% of the European market value.

**Fig. 2 - Country Breakdown by Value and Number of Transactions**



With 26 deals closed in 2012 (compared to 27 in 2011), **the UK also remained the most active market in terms of number of transactions**. France followed with 22 deals. Germany, the third most active market, closed six deals, whilst Belgium, the Netherlands and Spain closed three transactions each. These six

countries together accounted for 97% of all European PPP transactions closed in 2012.

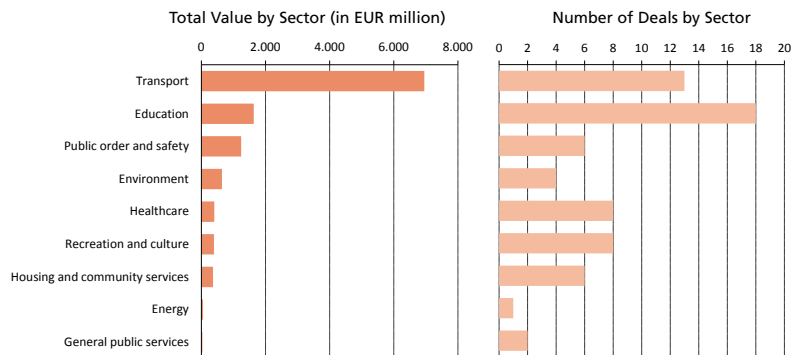
**Only nine countries closed at least one PPP transaction in 2012** (compared to 10 in 2011). Finland, Denmark and Luxembourg dropped out of the European PPP market, while Portugal and Ireland closed PPP deals for the first time since 2010.

In value terms, **only the Dutch market grew in 2012** by comparison with 2011.

### Sector breakdown

Figure 3 below shows that, with 18 projects, **education** was the most active sector in 2012 although less than in 2010 and 2011 (38 and 23 projects respectively). In value terms, the education sector recorded a 63% increase in 2012. Due to the prevalence of small projects, the sector only accounted for 10% of the EU market as a whole.

**Fig. 3 - Sector Breakdown by Value and Number of Transactions**



13 deals reached financial close in the **transport** sector (compared to 12 in 2011). Transport remained the largest sector in value terms, accounting for 59% of the total market value. The two rail projects that reached financial close (Nimes-Montpellier and Intercity Express Programme) were the two largest PPP projects closed in 2012.

Eight PPP transactions reached financial close in the **healthcare** sector, a slight increase from 2011. The aggregate value of healthcare projects however decreased by 33% from 2011 to EUR 405 million.

Six **public order and safety**<sup>2</sup> deals closed for an aggregate value of EUR 1.2 billion, a 47% decrease compared to 2011, thus halting the upward trend observed for the sector since 2005. Projects included police stations in the UK and prisons in France.

In the **environment** sector, only four waste management projects reached financial close for a total value of EUR 642 million, a 54% drop over 2011. All four projects were located in the UK.

The number of transactions closed in the **general public services** sector decreased dramatically in 2012. With two deals closed, the sector accounted for less than 1% of the total market value.

No **telecom** PPPs reached financial close in 2012.

### *Financing Terms*

Bank financing for PPP projects remained constrained in 2012. Loan margins increased and loan tenors remained on average the same as in 2011.<sup>3</sup>

#### **Commercial debt tenors**

- The average tenor of senior debt financings slightly exceeded 21 years in 2012 (i.e. more or less as in 2011). 26% of the projects in the data sample had debt tenors in excess of 25 years. These transactions were concentrated in the UK, France and Belgium.
- Figure 5 (in annex) shows that important country differences in commercial loan tenors continued in 2012. The average loan tenor proved to be the longest in the UK.

#### **Commercial debt pricing**

- Our partial data sample across the EU indicates that in 2012:
  - the **average loan margin** was around 300 bps (230 bps in 2011) for construction phase and around 350 bps (270 bps in 2011) approaching maturity; and
  - the **lowest and highest margins** for construction phase stood respectively at 220 bps (170 bps in 2011) and 450 bps (300 bps in 2011).
- In most deals, margins step up through time.

---

<sup>2</sup>This sector includes defence-related projects.

<sup>3</sup>As the quality of data on financing terms is weak in places, these conclusions should be treated with caution.

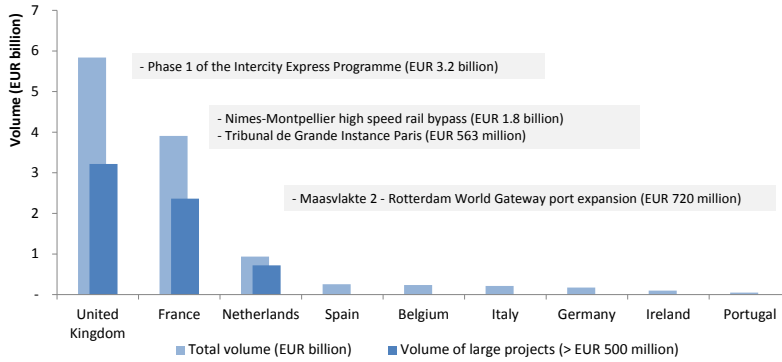
### *Noteworthy Transactions*

The following noteworthy PPP projects reached financial close in 2012:

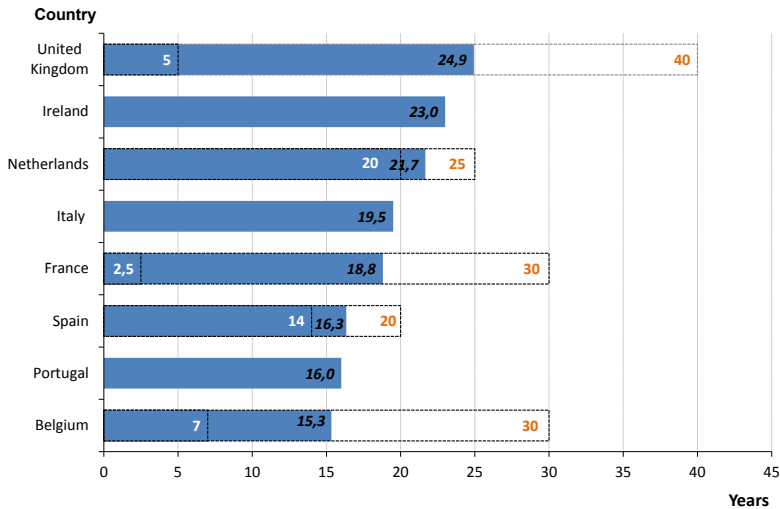
- The **Intercity Express Programme (IEP)** is a UK Department for Transport programme to replace the older intercity trains currently running on the rail network in mainland UK. The project is the biggest privately financed rolling stock deal ever and one of the largest PPP projects to date. The IEP, worth a total of GBP 4.5 billion over its two phases, comprises the provision of trains, maintenance depots and route upgrades. The financing structure for Phase 1 includes a GBP 280 million equity stake and a 29-year debt package for GBP 2.1 billion, including an EIB loan of GBP 235 million.
- With a value of about EUR 1.8 billion, the **Nimes-Montpellier high-speed rail bypass** in France is the second largest transaction closed in 2012. It comprises the development of tracks and junctions capable of sustaining both high-speed trains and freight wagons, for a total length of about 90 km. The project is developed under a 25-year design, construction, finance, operation, and maintenance scheme, with an availability-based payment mechanism.
- The **R4 Ghent PPP Road** (Belgium) project features junction improvements over a 4 km stretch of the Ghent ring road. A notable feature of this project is that it is the first PPP to close in Belgium with a hard mini-perm structure without recourse to a state guarantee.
- The **Dijon Hybrid Buses** project (France) involves the financing, construction and maintenance of a fleet of 102 hybrid buses, to be used for the implementation of a bus-based transport network in the Dijon area. The transaction features a contract period of 16.5 years and an availability-based payment mechanism.
- The **Irish Schools Bundle 3** project consists of eight schools, which comprises seven post-primary schools and one primary school. This is the third bundle of schools under Ireland's Department of Education and Skills' Schools PPP Programme and it is the first deal to close in two years in Ireland. The EIB provided 50% of the bank debt with a 23-year tenor.

## Annex

**Fig. 4 - Incidence of large projects in 2012 (> EUR 500 million)**



**Fig. 5 - Loan maturities per country in 2012**





## Osservatorio sui programmi di finanziamento europei per l'energia e l'ambiente

a cura di ANEA e RENAEL



L'Unione Europea, al fine di raggiungere gli obiettivi di tutela ambientale e ridurre i rischi connessi ai cambiamenti climatici (pacchetto clima 20-20-20), sta attuando un piano complessivo di azioni che prevede, tra l'altro, normative sempre più stringenti, programmi di finanziamento, schemi di azione per gli enti locali (Patto dei Sindaci), la creazione di strutture tecniche quali le Agenzie per l'Energia.

Con il programma europeo SAVE, la Commissione Europea ha messo a disposizione più di 110 milioni di euro per l'istituzione di un network europeo di Agenzie, attualmente composto da circa 250 tecnostrutture (di cui 30 in Italia), capaci di incentivare l'uso razionale dell'energia e valorizzare le risorse energetiche locali e le fonti rinnovabili.

Nei primi anni 2000 le Agenzie per l'Energia esistenti in Italia si sono costituite in un'associazione denominata **Renael** (Rete Nazionale delle Agenzie Energetiche Locali - [www.renael.net](http://www.renael.net)). Allo scopo di cogliere le opportunità offerte dai numerosi programmi di finanziamento sviluppati dall'UE, Renael ha avviato un osservatorio che permette di monitorarne lo svolgimento e di sviluppare proposte progettuali adeguate in modo da attrarre risorse finanziarie a favore delle Agenzie stesse e dei territori su cui operano.

Dal 2010 tale attività è stata realizzata in collaborazione con **ANEA** (Agenzia Napoletana Energia e Ambiente), che presiede attualmente l'Associazione, e si è concretizzata anche con l'elaborazione di un dossier presentato in occasione di EnergyMed, la Mostra Convegno sulle Fonti Rinnovabili e l'Efficienza Energetica nel Mediterraneo, che si tiene annualmente a Napoli (la VI edizione si è tenuta dall'11 al 13 aprile 2013).

L'ultimo aggiornamento del dossier, relativo alla programmazione 2007-2013, disponibile sul sito di Renael (sezione), rappresenta una rassegna completa e aggiornata dei programmi di finanziamento europei su energia e ambiente, con tutte le informazioni sui bandi in corso o di prossima attivazione.

L'attività di monitoraggio, unita alla capacità di sviluppare idee progettuali innovative e alla presenza di un network ([120](http://www.ma-</a></p>
</div>
<div data-bbox=)

nagenergy.org) che favorisce il partenariato a livello europeo, ha fatto sì che a fine 2012 l'insieme delle Agenzie italiane per l'Energia e la stessa associazione Renael fossero protagonisti dell'attuazione di 30 progetti europei.

L'esperienza acquisita finora e i risultati ottenuti rappresentano un patrimonio che non ha pari in Italia e costituiscono un'ottima base di partenza per affrontare la sfida della programmazione 2014-2020 del nuovo PQ di Ricerca e Innovazione "Horizon2020" con un budget complessivo di circa 80 miliardi di euro.

"Horizon2020" partirà il 1° gennaio 2014 e raggrupperà, in un unico quadro di riferimento, il PQ per la Ricerca e lo Sviluppo Tecnologico, il PQ per la Competitività e l'Innovazione e l'Istituto Europeo per l'Innovazione e la Tecnologia.

Nel seguito viene riportata una sintesi dell'ultimo dossier predisposto da Renael, nel quadro delle prospettive finanziarie 2007-2013, iniziando con lo strumento finanziario per l'ambiente, denominato **Life plus**, il cui obiettivo è quello di contribuire all'attuazione, all'aggiornamento e allo sviluppo delle politiche e delle normative comunitarie in materia di ambiente. L'entità del finanziamento per l'intero periodo è di 2.143.409.000 euro.

La fase attuale del programma riguarda progetti ripartiti secondo tre componenti: *Natura e biodiversità; Politica e Governance Ambientale; Informazione e Comunicazione*. Nell'ambito di queste tre sezioni, la percentuale massima del sostegno finanziario dell'Unione è pari al 50% delle spese.

La Commissione Europea ha pubblicato nella Gazzetta Ufficiale dell'UE del 19 febbraio 2013 l'invito a presentare le proposte 2013 del programma Life plus, queste ultime devono pervenire, entro le 16:00, ora di Bruxelles, del 25 giugno 2013, alla autorità nazionale competente (Focal Point Nazionale) dello Stato membro nel quale il beneficiario ha la sede legale.

L'importo indicativo dell'allocazione nazionale per l'Italia per il 2013 è pari a 24.438.282 euro.

Lanciata nel 2008 l'iniziativa **CIP Eco-Innovation** fa parte del Programma per l'Innovazione e l'Imprenditorialità (EIP) che supporta il rinnovamento e la competitività delle Piccole e Medie Imprese (PMI). Eco-Innovation, grazie al controllo di EACI (Agenzia Esecutiva per la Competitività e l'Innovazione) e la cooperazione della Direzione generale Ambiente della Commissione Europea, sostiene i progetti legati a prodotti eco-innovativi,

*L'esperienza e i risultati delle Agenzie italiane per l'Energia sono un punto di partenza importante per affrontare la sfida di Horizon2020*

tecniche, servizi o processi che puntano a prevenire o a ridurre l'impatto ambientale. Ciò si traduce nello sviluppo di prodotti, già tecnicamente testati, che riducono le emissioni di CO2 e promuovano il riciclo mediante un uso efficiente delle risorse.

Il cofinanziamento comunitario copre i costi ammissibili del progetto fino ad un massimo del 50%; nell'ambito di questa iniziativa, per il periodo 2008-2013, sono stati stanziati 200 milioni di euro. La data di scadenza per la presentazione delle domande era fissata per il 6 settembre 2012.

Il 13 dicembre 2012 è stato pubblicato l'invito a presentare proposte nell'ambito del **programma Energia Intelligente per l'Europa**. La scadenza è Maggio 2013 e prevede una disponibilità finanziaria di 65 milioni di euro. Il cofinanziamento UE per i progetti selezionati sarà del 75% dei costi eleggibili.

Il programma Energia Intelligente per l'Europa 2007-2013 (EIEII) rientra nel PQ per la Competitività e l'Innovazione (CIP) dell'UE. Basato sull'esperienza acquisita nel quadro del programma *"Energia intelligente in Europa 2003-2006"*, EIEII contribuisce alla Strategia europea per un'energia competitiva *"Energia 2020"*. Il budget è destinato a finanziare, attraverso bandi annuali, i migliori progetti europei.

Il bando 2013 prevede azioni nelle seguenti aree tematiche: efficienza energetica e uso razionale delle risorse energetiche – SAVE (budget indicativo: 15,6 milioni di euro); fonti d'energia nuove e rinnovabili – ALTENER (12,6 milioni); energia e trasporti – STEER (9,6 milioni). Il bando prevede, inoltre, le seguenti iniziative integrate (27,2 milioni): Efficienza energetica e risorse rinnovabili nell'edilizia; BUILD UP Skills, qualificazione e formazione di manodopera nel settore dell'edilizia (Pilastroll); Local energy leadership; Mobilitare gli investimenti energetici a livello locale.

Si segnala che l'invito a presentare proposte per l'iniziativa integrata BUILD UP Skills (Pilastroll) ha due scadenze distinte: il 30 aprile 2013 per l'invito 2012; il 28 novembre 2013 per l'invito 2013.

Il programma **Marco Polo II**, gestito dalla Direzione generale Mobilità e Trasporti della Commissione Europea, è volto a ridurre la congestione stradale, a migliorare le prestazioni ambientali del sistema di trasporto e a potenziare il trasporto intermodale. La sua finalità è il trasferimento di una parte sostanziale del previsto aumento aggregato annuo del traffico merci interna-



zionale su strada verso il trasporto marittimo a corto raggio, il trasporto ferroviario e per vie d'acqua interne.

La dotazione finanziaria per l'esecuzione del programma Marco Polo II, per il periodo 2007-2013, è pari a 450.000.000 euro. L'ultimo bando è scaduto il 19 ottobre 2012. Al momento non sono presenti bandi aperti.

**Il settimo Programma Quadro per la Ricerca e lo Sviluppo tecnologico (7°PQ)** riunisce tutte le iniziative dell'UE collegate alla ricerca che hanno un ruolo fondamentale per raggiungere gli obiettivi di crescita, competitività e occupazione. Il programma è suddiviso in 5 sezioni specifiche (Cooperazione; Idee; Persone; Capacità e Ricerca; Nucleare) e usufruisce di uno stanziamento di bilancio che supera i 50 miliardi di euro. La presenza italiana nei bandi lanciati dal 7°PQ si può sintetizzare con una larga partecipazione alle proposte presentate ma forte riduzione nelle proposte approvate. Questo fenomeno sembra essere legato principalmente alla mancanza di informazione e di un'adeguata capacità progettuale.

Finanziata dal 7°PQ con una previsione di investimenti pubblici e privati di 10-12 miliardi di euro, Smart Cities è un'iniziativa lanciata dalla Commissione Europea nel 2011 e che sostiene le città che intendono incrementare l'efficienza energetica dei propri edifici, delle reti energetiche e dei sistemi di trasporto. L'obiettivo è la riduzione, entro il 2020, del 40% delle emissioni di gas ad effetto serra attraverso l'uso e la produzione di energia sostenibile.

La scadenza del secondo invito a presentare proposte è scaduta il 28 febbraio 2013. Nel 2014 dovrebbe essere riproposto il bando in tema.

**Il POI Energie Rinnovabili e Risparmio Energetico 2007-2013** è il risultato di un intenso lavoro di concertazione tra il Ministero dello Sviluppo Economico (MISE), il Ministero dell'Ambiente (MATM), le Regioni italiane Obiettivo "Convergenza" (Calabria, Campania, Puglia e Sicilia) e un nutrito partenariato economico e sociale. È finanziato da fondi comunitari e nazionali (1,6 miliardi di euro, di cui il 50% dall'UE - FESR) e prevede i seguenti assi di intervento: Produzione di energia da fonti rinnovabili; Efficienza energetica ed ottimizzazione del sistema energetico; Assistenza tecnica e azioni di accompagnamento.

Nell'ambito POI Energie si inserisce il "Bando per interventi di attivazione di filiere produttive delle biomasse" – scaduto il

*Il Quadro delle prospettive finanziarie 2007-2013 prevede numerosi strumenti per sostenere iniziative legate all'ambiente, all'efficienza energetica e alle fonti rinnovabili*

17aprile2012– per il quale si prevede la realizzazione di ben 64 impianti su un totale di 66 domande di agevolazione pervenute.

Tra i programmi di finanziamento esterni rientrano: **Energy Facility**, un’iniziativa europea per il settore energetico nei Paesi ACP (sovvenzioni pari a 98.500.000 euro per l’ultima call del novembre 2009 con 65 progetti già selezionati); **GEEREF**, il Fondo globale per l’efficienza energetica e le energie rinnovabili con una dotazione di circa 150 milioni di euro; **IPA Adriatico**, a sostegno dello sviluppo dell’area adriatica (importo disponibile pari a 90,44 milioni di euro); **ENPI**, il programma che finanzia gli interventi nei Paesi confinanti ad est e a sud con l’UE (risorse finanziarie pari a 1,2 miliardi di euro).

Attualmente non risultano *call* aperte per questi progetti.


Tra le iniziative congiunte rientra **ELENA**, a sostegno della sostenibilità energetica a livello locale, che copre fino al 90% dei costi di supporto tecnico sostenuti per preparare, implementare e finanziare i programmi d’investimento. Gli enti pubblici che preparano un programma di investimento possono fare richiesta di ELENA direttamente alla Banca Europea per gli Investimenti (BEI).

**JESSICA**, infine, è l’iniziativa a favore dello sviluppo urbano, che sostiene la rigenerazione attraverso meccanismi di ingegneria finanziaria. Per l’Italia sono stati elaborati studi preparatori Jessica per le seguenti regioni: Abruzzo, Campania, Liguria, Marche, Puglia, Sicilia e Toscana.



# I bandi di gara europei

*La sezione, aggiornata mensilmente, riporta uno scadenziario dei "bandi di gara aperti" concernenti le più significative opportunità di finanziamento comunitario per le imprese. È disponibile esclusivamente on-line dove i lettori potranno trovare i bandi di gara disponibili consultando il sito internet [www.sr-m.it/bandi](http://www.sr-m.it/bandi)*





SRM ha come obiettivo la creazione di valore aggiunto nel tessuto sociale ed economico del Mezzogiorno, nella sua dimensione europea e mediterranea, facendo leva sul miglioramento della conoscenza del territorio e sulla sua capacità di proposta, anche operando in rete con altre istituzioni di ricerca meridionali e non.

SRM, che vanta un consolidato know-how in campo di studi e ricerche sull'economia meridionale, costituisce un osservatorio privilegiato di valutazione e di analisi dei fattori critici e di successo delle politiche di sviluppo del territorio. Gli studi e le ricerche sono orientati a studiare le Infrastrutture, la Finanza Pubblica e le Public Utilities, l'Economia delle Imprese e il Terzo Settore, le dinamiche dell'Economia dei paesi Mediterraneo e loro interazioni con l'Italia e il Mezzogiorno.

SRM pubblica due riviste, Rassegna Economica e Dossier Unione Europea, ed inoltre un focus sull'economia delle regioni meridionali. L'apporto tecnico di SRM è a disposizione di quanti - istituzioni, forze imprenditoriali, società civile - riconoscono nella diffusione della cultura e della conoscenza del sistema socio-economico, i presupposti per il reale progresso del Paese.

**Presidente:**

Paolo Scudieri

**Direttore:**

Massimo Deandreis

**Consiglio Direttivo:**

Giuseppe Castagna, Francesco Saverio Coppola, Gregorio De Felice,  
Adriano Giannola, Pierluigi Monceri, Marco Morganti, Piero Prado

**Collegio dei Revisori:**

Daniilo Intreccialagli (Presidente), Giovanni Maria Dal Negro, Lucio Palopoli

SMR si avvale di un Comitato Scientifico composto da docenti universitari e d esperti in materia.  
La composizione del Comitato Scientifico è pubblicata sul sito web [www.sr-m.it](http://www.sr-m.it)

**Soci fondatori e ordinari**



**con il contributo della**



SRM - via Toledo 177, 80134 Napoli Tel. 081 7913758 Fax 081 7913817  
[dossier@sr-m.it](mailto:dossier@sr-m.it) - [m.ripoli@sr-m.it](mailto:m.ripoli@sr-m.it) - [www.sr-m.it](http://www.sr-m.it)

**AZIENDA CON SISTEMA  
DI GESTIONE QUALITÀ  
CERTIFICATO DA DNV  
= ISO 9001 =**

SRM adotta e mantiene un Sistema di Gestione per la Qualità (SGQ) in conformità alla Normativa UNI EN ISO 9001 sui seguenti campi di applicazione: progettazione e realizzazione di studi, ricerche, convegni e seminari in ambito economico/finanziario meridionale; sviluppo editoriale e gestione della produzione di periodici in ambito economico finanziario.





srM 

[www.sr-m.it](http://www.sr-m.it)

ISSN 2035 - 3383

