



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

Questioni di Economia e Finanza

(Occasional Papers)

L'interscambio commerciale e gli investimenti dell'Italia
nei paesi del nord Africa

di Riccardo Settimo

Settembre 2014

Numero

226



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

Questioni di Economia e Finanza

(Occasional papers)

L'interscambio commerciale e gli investimenti dell'Italia
nei paesi del nord Africa

di Riccardo Settimo

Numero 226 – Settembre 2014

La serie Questioni di economia e finanza ha la finalità di presentare studi e documentazione su aspetti rilevanti per i compiti istituzionali della Banca d'Italia e dell'Eurosistema. Le Questioni di economia e finanza si affiancano ai Temi di discussione volti a fornire contributi originali per la ricerca economica.

La serie comprende lavori realizzati all'interno della Banca, talvolta in collaborazione con l'Eurosistema o con altre Istituzioni. I lavori pubblicati riflettono esclusivamente le opinioni degli autori, senza impegnare la responsabilità delle Istituzioni di appartenenza.

La serie è disponibile online sul sito www.bancaditalia.it.

ISSN 1972-6627 (stampa)

ISSN 1972-6643 (online)

Stampato presso la Divisione Editoria e stampa della Banca d'Italia

L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE E GLI INVESTIMENTI DELL'ITALIA NEI PAESI DEL NORD AFRICA

di Riccardo Settimo*

Sommario

A tre anni di distanza dagli eventi della Primavera Araba, i 5 paesi del nord Africa – Algeria, Egitto, Libia, Marocco e Tunisia (NA5) – si trovano ancora ad affrontare una difficile fase di transizione, dopo che attese iniziali di un rapido rinnovamento sono state in parte ridimensionate. Questo lavoro fornisce un quadro sintetico delle relazioni commerciali e degli investimenti dell'Italia negli NA5. Tra i principali fatti stilizzati emerge che: (1) tra i paesi UE l'Italia è il primo partner commerciale degli NA5; (2) l'area riveste un ruolo cruciale nel panorama delle nostre fonti di approvvigionamento energetico, incidendo per il 31 per cento delle importazioni di petrolio e il 44 per cento di quelle di gas naturale; (3) rispetto alla media UE l'Italia mostra una specializzazione relativa nell'esportazione dei prodotti petroliferi raffinati e dei beni di investimento. Quanto agli investimenti diretti esteri, la presenza italiana negli NA5 appare principalmente motivata da ragioni di accesso a nuovi mercati, piuttosto che dalla ricerca di fattori produttivi a basso costo.

Classificazione JEL: F10, F21, F50, O55.

Parole chiave: Commercio internazionale, investimenti diretti esteri (IDE), Nord Africa.

Indice

1. Introduzione e principali fatti stilizzati.....	5
2. Fattori di contesto e clima di investimento nei paesi del nord Africa	8
3. L'interscambio commerciale	11
4. L'attività delle multinazionali e gli investimenti diretti italiani	20
5. Bibliografia	25

* Banca d'Italia, Dipartimento Economia e Statistica, Servizio Relazioni Internazionali. Il presente contributo è parte delle ricerche svolte nell'ambito del Gruppo di lavoro sull'internazionalizzazione delle imprese italiane. L'autore desidera ringraziare Francesco Paternò, Riccardo Cristadoro, Stefano Federico e i partecipanti al Seminario tenutosi a Perugia il 3-4 giugno 2013 per i commenti e i suggerimenti offerti. Contatti: riccardo.settimo@bancaditalia.it.

1. Introduzione e principali fatti stilizzati

A oltre due anni di distanza dai drammatici eventi della Primavera Araba, i 5 paesi del nord Africa – Algeria, Egitto, Libia, Marocco e Tunisia (d’ora in avanti NA5) – appaiono ancora bloccati in una difficile fase di transizione. Le speranze di intraprendere un sentiero di crescita economica solido ed equilibrato sono riposte, oggi come allora, nella capacità dei nuovi referenti politici di realizzare le profonde riforme strutturali necessarie al rilancio degli investimenti privati, al miglioramento della competitività e alla diversificazione delle economie.

Algeria e Marocco, finora meno interessati dagli sconvolgimenti politici, hanno ripreso a crescere, nel 2013, ai tassi medi dell’ultimo decennio. La Tunisia, dopo la recessione del 2011, sembra avviata a un rapido recupero. Le economie di Egitto e Libia, invece, continuano a risentire di un elevato grado di incertezza politica.

L’economia italiana ha certamente risentito della crisi degli NA5, a causa degli stretti legami commerciali e di investimento esistenti con la regione. Per le stesse ragioni, tuttavia, il nostro paese è nelle condizioni di poter beneficiare dell’eventuale rilancio economico dell’area nel prossimo futuro.

Al fine compiere una prima valutazione dei potenziali benefici, questo lavoro intende fornire un quadro sintetico delle relazioni commerciali e degli investimenti dell’Italia nei cinque paesi in esame. A tal fine, il paragrafo 2 delinea preliminarmente i fattori di contesto economico e il clima di investimento prevalenti negli NA5. Il terzo paragrafo traccia una panoramica degli scambi commerciali con l’Italia e ne effettua il confronto con gli altri maggiori paesi della UE. Il paragrafo 4 ha come oggetto l’attività delle multinazionali e gli investimenti diretti italiani nella regione. L’analisi si basa su dati relativi al decennio precedente gli eventi della primavera araba, anche al fine di valutare i potenziali vantaggi di un recupero economico dell’area nordafricana depurandoli dagli effetti temporanei degli sconvolgimenti politici.

Dall’analisi svolta emergono i seguenti fatti stilizzati:

1. Per i paesi dell’area NA5, l’interscambio commerciale con l’Unione europea conserva un ruolo di primaria importanza, anche se in declino nell’ultimo decennio. A questo indebolimento ha contribuito la concorrenza degli Stati Uniti e dei mercati emergenti (della Cina in particolare).
2. Il peso commerciale degli NA5 è più contenuto per la UE (4,4 per cento del totale dell’interscambio con i paesi extra-UE); tuttavia, la regione riveste un ruolo non trascurabile soprattutto per i paesi europei del “blocco mediterraneo” - Italia, Francia e Spagna – per i quali incide rispettivamente per l’11,1, il 9,6 e il 12 per cento dell’interscambio con il complesso dei paesi extra-UE.
3. Il nostro paese è il primo partner commerciale degli NA5, il secondo (dietro la Francia) se si esclude l’interscambio energetico.
4. La distribuzione delle esportazioni dell’Italia verso le 5 economie nordafricane è relativamente equilibrata; al contrario, quella delle importazioni è fortemente sbilanciata a favore di Libia e Algeria.

5. Da un punto di vista strategico, l'area riveste un ruolo cruciale nel panorama delle nostre fonti di approvvigionamento energetico. In media nel decennio precedente le sommosse l'Italia ha importato dalla regione nordafricana il 31,4 per cento del petrolio, il 27 per cento dalla sola Libia. Dopo un iniziale rimbalzo nel 2012, le importazioni di greggio questo paese si sono progressivamente assottigliate, fino ad azzerarsi nei primi mesi del 2014, per il deteriorarsi della situazione politica.
6. Per quanto riguarda il gas naturale, nel decennio 2000-10 il nostro Paese ha importato dall'area il 44 per cento del totale (il 29 per cento dalla sola Algeria). Nel confronto con la UE, la più elevata dipendenza dal gas di origine nordafricana ci espone in misura maggiore all'instabilità geopolitica della regione, ma attenua, nel contempo, i rischi di un'eventuale interruzione delle forniture russe collegate alla crisi ucraina.
7. Nell'ultimo decennio si rileva un'intensificazione dei nostri rapporti commerciali con l'area in termini di incidenza sul totale degli scambi con paesi extra UE, che permane anche escludendo la componente energetica.
8. Nel 2011, a seguito degli eventi della Primavera araba, l'interscambio dell'Italia con la regione ha sofferto in misura maggiore rispetto alle media UE, a causa degli stretti legami commerciali con i paesi più intensamente colpiti dai rivolgimenti politici (la Libia e la Tunisia).
9. Considerando la composizione settoriale delle esportazioni verso gli NA5, l'Italia mostra una specializzazione relativa rispetto alla UE nei settori dei prodotti petroliferi raffinati e dei beni di investimento. Questa specializzazione relativa nell'esportazione di beni di investimento, pone l'Italia nelle condizioni di poter beneficiare dell'eventuale rilancio economico dell'area.
10. Nel 2009 le consociate di imprese italiane operanti nei paesi NA5 erano 436, pari al 2 per cento del totale; il peso sale al 3 per cento se calcolato con riferimento al fatturato e al numero di addetti, rispettivamente prodotto e impiegati all'estero; per confronto, alla stessa data l'interscambio commerciale con queste economie era pari al 5,4 per cento di quello complessivo.
11. Rispetto agli altri maggiori paesi europei (Francia, Germania, Spagna e Regno Unito) ci posizioniamo al secondo posto, dietro la Francia, per numero di imprese operanti nella regione; le nostre imprese, però, sono le più piccole in termini di numero medio di addetti.
12. Il principale settore di operatività è il manifatturiero, ma la presenza italiana è rilevante anche nel comparto delle costruzioni e dei servizi, soprattutto in Egitto.
13. L'Italia figura ai primi posti tra i paesi di origine degli investimenti diretti esteri (IDE) negli NA5; in termini assoluti, gli stock di IDE italiani sono piuttosto esigui se confrontati a quelli dei maggiori investitori nella regione (Francia e Stati Uniti); in termini relativi, tuttavia, siamo sugli stessi livelli della Francia (1,5 per cento del totale degli investimenti all'estero nel 2009).
14. Tra le tre principali motivazioni alla base dell'internazionalizzazione – (a) accesso a nuovi mercati, (b) ricerca di fattori produttivi a basso costo e (c) acquisizione di tecnologie innovative e know-how – la prima sembra quella che spiega meglio la presenza italiana nell'area nordafricana. Lo testimoniano la concentrazione relativa degli investimenti in Egitto, la più grande economia della regione, e la marcata presenza in

questo paese di imprese italiane operanti nel settore dei servizi (banche, servizi aeroportuali, raccolta e gestione dei rifiuti urbani).

15. Con riferimento al costo dei fattori della produzione, la presenza di manodopera a buon mercato potrebbe rappresentare un fattore di attrazione importante per gli investimenti esteri. Tuttavia, il livello di produttività su questo fronte è inferiore rispetto sia ai paesi emergenti asiatici sia a quelli dell'Europa orientale. Criticità si riscontrano anche in merito alla formazione del capitale umano. Nel contempo, le economie del nord Africa non si distinguono per la presenza di contesti istituzionali e di governance favorevoli agli investimenti privati, né risultano attraenti al fine di ottenere tecnologie innovative e know-how.

2. Fattori di contesto e clima di investimento nei paesi del nord Africa

I 5 paesi del nord Africa (NA5) ospitano una popolazione complessiva di circa 170 milioni di persone (2,4 per cento della popolazione mondiale), producono lo 0,9 per cento del PIL globale, partecipano per circa l'1 per cento al commercio internazionale e assorbono lo 0,9 per cento degli investimenti diretti esteri. La maggiore economia è quella egiziana, seguita da quella algerina e dalla marocchina.

Lo stadio di sviluppo è sostanzialmente omogeneo, anche se, in termini di PIL pro-capite, i due esportatori di petrolio, Algeria e Libia, si collocano su posizioni più avanzate. Notevoli sono, inoltre, le affinità dal punto di vista culturale, religioso e linguistico.

Diversità profonde sussistono, invece, con riferimento alla struttura economica e alla dotazione di fattori produttivi. La Libia ha un'economia essenzialmente incentrata sull'estrazione degli idrocarburi. Petrolio, gas naturale e altre attività estrattive sono importanti anche per Algeria ed Egitto, dove i relativi proventi raggiungono rispettivamente il 37 e il 15 per cento del PIL. Il settore agricolo ha rilevanza particolare per Marocco ed Egitto, paesi in cui rappresenta rispettivamente il 15 e 14 per cento del prodotto. La Tunisia è il paese con la struttura economica più simile a quella delle economie avanzate, con una quota dei servizi che si aggira intorno al 60 per cento del PIL. Il manifatturiero è relativamente importante per Tunisia, Egitto e Marocco, dove raggiunge rispettivamente il 18, 16 e 15 per cento del prodotto complessivo (Dati Banca Mondiale e Banca africana di sviluppo, 2010).

Nell'ultimo decennio la quota di PIL mondiale prodotta dagli NA5 è rimasta stabile, intorno allo 0,9 per cento, mentre è cresciuta dal 18 al 26 per cento per il complesso dei paesi in via di sviluppo. Si è pertanto accentuato il processo di marginalizzazione della regione nell'economia globale.

L'assenza di prospettive di occupazione per una forza lavoro in continua e rapida espansione (alimentata dall'alta incidenza di giovani nella popolazione totale e dalla sostenuta dinamica demografica) è alla base di un elevato grado di tensione sociale. Questa, in passato, è stata tenuta sotto controllo attraverso diffusi sistemi di sussidio pubblico (in prevalenza per sostenere i consumi alimentari ed energetici) finanziati attraverso i proventi petroliferi (per i paesi esportatori) e gli aiuti provenienti dai Paesi del Golfo. Negli ultimi anni, gli sviluppi geopolitici interni alla regione e la contestuale, sostenuta crescita dei prezzi alimentari ed energetici, hanno contribuito a indebolire l'efficacia di questi sistemi di sostegno pubblico, accentuato i livelli di tensione sociale e creato i presupposti per le recenti sommosse della Primavera araba.

Per le economie della regione, un contributo importante per una crescita economica più stabile e duratura potrebbe provenire dagli investimenti diretti esteri, in virtù della loro maggiore stabilità rispetto ad altre forme di finanziamento privato, dell'impatto sulla dotazione di capitale fisico (nel caso di investimenti *green field*), dei benefici in termini di trasmissione di *know how*. Dal punto di vista degli investitori, l'opportunità di investire nell'area dipende dalla combinazione di un insieme complesso di fattori, tra cui: la prossimità geografica, il minor costo del lavoro, le dimensioni della domanda sul mercato locale o su quelli vicini, l'entità delle barriere alle importazioni, la presenza di risorse naturali (per gli investimenti nel settore estrattivo) e, in ultima analisi, la qualità del clima di investimento in generale.

Con riferimento al costo del lavoro, l'abbondanza di manodopera a buon mercato potrebbe rappresentare un fattore di attrazione importante per gli investimenti esteri. Tuttavia, il livello di produttività su questo fronte è inferiore rispetto sia ai paesi emergenti asiatici sia a quelli dell'Europa orientale. Criticità si riscontrano anche in merito alla formazione del capitale umano; il nord Africa è la regione del mondo con la quota più elevata di studenti in scienze sociali (51 per cento del totale), mentre gli studenti di ingegneria sono pari al 10 per cento (20 per cento nelle economie asiatiche) (*African Development Bank*, 2012). Politiche di riduzione della disoccupazione incentrate per anni sull'espansione del settore statale hanno contribuito a distorcere le scelte sulla formazione universitaria e le aspirazioni professionali, principalmente orientate all'impiego pubblico, con ripercussioni anche sul costo del lavoro, sulla produttività, sullo sviluppo del settore privato. La forte ingerenza dello Stato nell'attività produttiva è inoltre alla base di rigidità nel mercato del lavoro e di una notevole conflittualità nei rapporti di lavoro, che si limita però quasi esclusivamente al settore pubblico, dove vigono normative assai garantiste.

Queste evidenze sono in linea con i risultati di un'indagine condotta di recente dalla Banca d'Italia sulle affiliate italiane in Egitto, che individuano nell'economicità del fattore lavoro un importante motivo di attrazione degli investimenti esteri. Si confermano inoltre standard di produttività molto contenuti, difficoltà di reperimento di manodopera qualificata e la dualità del mercato del lavoro: da un lato la situazione *de jure*, applicata al settore pubblico, dall'altro quella *de facto*, caratterizzata da ampia flessibilità, in ragione del notevole squilibrio esistente tra domanda e offerta di lavoro, dallo scarso potere delle organizzazioni sindacali, dell'inefficienza e corruzione che caratterizzano il sistema giudiziario.

Nonostante la firma di Accordi di Associazione con la UE, nella maggior parte dei paesi permangono significative barriere, tariffarie e non, allo scambio di beni e servizi (Rapporti Paese del Ministero degli Affari Esteri). Quanto agli investimenti diretti esteri, Algeria e Libia presentano un quadro giuridico piuttosto restrittivo, che, di fatto, limita gli investimenti stranieri ai settori del petrolio e del gas. Egitto e Tunisia hanno costituito aree franche da dazi alle importazioni e/o dotate di infrastrutture per le esportazioni; l'evoluzione degli investimenti esteri in questi paesi rimane comunque essenzialmente legata agli sviluppi della situazione politica nel prossimo futuro. Il Marocco è il paese che, almeno sulla carta, presenta la legislazione più favorevole, essendo ammessi investimenti esteri in tutti i settori e con garanzie e diritti equiparabili a quelli degli operatori locali.

Con riferimento alle dimensioni del mercato di sbocco, l'economia più interessante è per ovvie ragioni quella egiziana, con una popolazione che supera gli 80 milioni di abitanti. La Tunisia, pur non costituendo di per sé un mercato di sbocco altrettanto attraente (popolazione poco numerosa e limitato potere d'acquisto), potrebbe configurarsi, in linea di principio, come una "piattaforma" ideale per la penetrazione nei mercati contigui, grazie agli accordi bilaterali e multilaterali con i paesi dell'UMA (Unione Maghreb Arabo) e all'Accordo di Agadir¹, alla prossimità geografica all'Italia, al basso costo dei fattori di produzione. Preoccupazioni per la stabilità politica e l'effettiva attuazione degli accordi regionali di libero scambio (pienamente operativi ancora solo da un punto di vista teorico-giuridico), tuttavia, costituiscono importanti ostacoli alla capacità del paese di incrementare i flussi di investimenti dall'estero.

¹ Stipulato tra Tunisia, Marocco, Egitto e Giordania, prevede la libera circolazione di beni industriali tra i quattro paesi firmatari a partire dal 1° gennaio 2005.

Gli NA5 sono stati interessati in misura diversa dagli eventi della Primavera araba: il paese più colpito è stato indubbiamente la Libia, il cui prodotto interno lordo è crollato nel 2011 del 62 per cento. Nello stesso anno è diminuito anche il PIL della Tunisia (-1,9 per cento), mentre quello dell'Egitto ha rallentato (dal 5,1 per cento del 2010 all'1,8 per cento del 2011). Algeria e Marocco, invece, sono stati investiti solo marginalmente dalle proteste e non hanno sperimentato cambi di regime. In Algeria la crescita ha subito un lieve rallentamento (dal 3,6 al 2,8 per cento); in Marocco si è persino registrata un'accelerazione, dal 3,6 al 5 per cento, grazie al rafforzamento nei settori agricolo e dei servizi.

Secondo le valutazioni dell'FMI, gli eventi della Primavera araba non avrebbero avuto un impatto significativo sul potenziale di crescita della regione. Le previsioni di crescita a 5 anni effettuate alla fine del 2010, anno precedente lo scoppio delle crisi, sono infatti sostanzialmente coincidenti con quelle più recenti (aprile 2014). Un messaggio analogo proviene anche dall'esame dell'andamento della quota degli NA5 sul PIL mondiale valutata alle PPP: tra il 2010 e il 2013 questa è scesa dall'1,46 all'1,38 per cento, mentre per i prossimi 5 anni si prevede in lieve crescita, in linea con le stime precedenti ai fenomeni di ribellione.

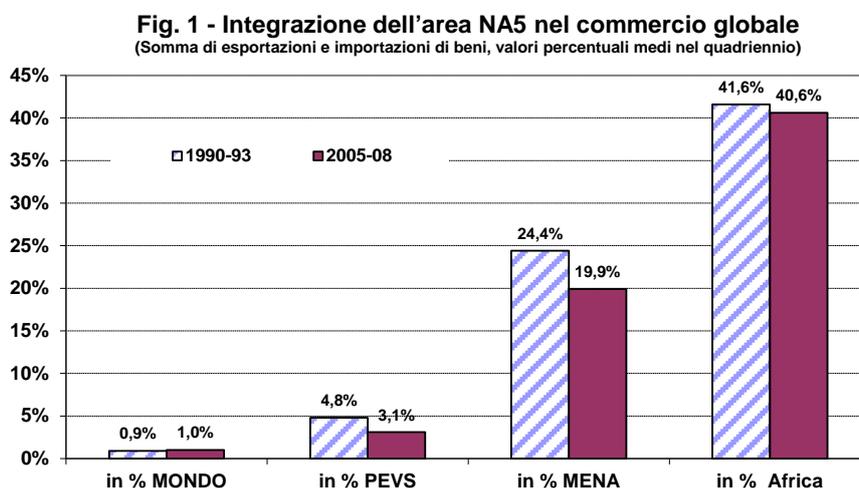
Il protrarsi di un elevato grado di tensione sociale e delle incertezze politiche in alcuni dei paesi interessati dalle sommosse, i rischi geopolitici connessi alle vicende in Israele, Iran e Siria, e la debole dinamica congiunturale globale rappresentano altrettanti fattori di rischio per la ripresa economica della regione.

Ma il vero ostacolo allo sviluppo economico è rappresentato dalle lacune di tipo istituzionale che, nonostante i progressi (in alcuni casi anche considerevoli), continuano a caratterizzare le economie della regione. Queste si posizionano tutte nella zona più bassa della classifica del Rapporto "*Doing Business*" della Banca Mondiale (2014), con l'eccezione della Tunisia (51), che però ha perso oltre 10 posizioni a causa della crisi politica. Da decenni le Istituzioni finanziarie e gli organismi internazionali rilevano nelle loro analisi periodiche la presenza di una burocrazia inefficiente, di un elevato grado di incertezza nel sistema giuridico, di una corruzione molto diffusa, fattori che pregiudicano il potenziale di crescita di queste economie e la loro capacità di attrarre investimenti dall'estero. Di fatto, un consolidato insieme di interessi di parte e di ostacoli sociali e politici continua a ritardare la transizione verso moderne economie di mercato.

3. L'interscambio commerciale

In apertura di questo paragrafo è utile fare una premessa metodologica: i dati sull'interscambio commerciale disponibili, di fonte FMI ed Eurostat, sono espressi a prezzi e cambi correnti. I confronti temporali risentono, pertanto, oltre che dell'andamento delle quantità anche dell'evoluzione dei deflatori delle esportazioni e delle importazioni, e dei tassi di cambio. Nella seconda parte del paragrafo, l'analisi si concentra sul confronto tra l'Italia e i maggiori partner europei delle economie nord-africane; ciò consente di attenuare l'effetto dei tassi di cambio, dato che solo il Regno Unito è estraneo all'area dell'euro.

I 5 paesi nordafricani sono stati coinvolti solo marginalmente nel processo di rapida integrazione commerciale che ha interessato le economie in via di sviluppo nell'ultimo ventennio. Nel periodo compreso tra i primi anni '90 e il quadriennio pre-crisi (2005-2008) l'interscambio di beni è cresciuto a tassi inferiori rispetto ai diversi gruppi di confronto. Il peso commerciale degli NA5 si è pertanto ridotto rispetto al complesso dei paesi emergenti e in via di sviluppo (PEVS), all'area MENA² e al continente africano (fig. 1).



Fonte: Elaborazioni su dati FMI, Direction of Trade Statistics (DOTS).

Per gli NA5 l'Unione Europea rappresenta un partner commerciale di primaria importanza. Mediamente nel triennio 2009-11 è stato indirizzato verso la UE ben il 57 per cento delle esportazioni, mentre è provenuto dai paesi UE il 46 per cento delle importazioni (tavv. 1 e 2). Tale primato, tuttavia, si è indebolito nel corso dell'ultimo decennio; nella media del triennio 2000-02, infatti, le esportazioni verso la UE incidevano per quasi il 70 per cento sul totale, mentre le importazioni superavano il 54 per cento. A questo indebolimento ha contribuito la concorrenza degli Stati Uniti e dei mercati emergenti (della Cina in particolare).

² MENA: Middle East and Northern Africa, raggruppamento geografico utilizzato dalla Banca Mondiale.

Tav. 1 - QUOTE DEI MAGGIORI PARTNER COMMERCIALI SULLE ESPORTAZIONI DEGLI NA5
(valori percentuali, medie nel periodo)

		2000-02	2003-05	2006-08	2009-11
UE		69,4	67,9	60,5	57,0
di cui:	<i>Francia</i>	<i>15,8</i>	<i>14,5</i>	<i>10,9</i>	<i>11,7</i>
	<i>Germania</i>	<i>7,1</i>	<i>6,4</i>	<i>5,1</i>	<i>4,4</i>
	<i>Italia</i>	<i>22,7</i>	<i>24,7</i>	<i>21,2</i>	<i>17,3</i>
	<i>Spagna</i>	<i>10,7</i>	<i>10,5</i>	<i>9,5</i>	<i>9,7</i>
USA		7,4	9,6	14,0	11,3
Cina		0,4	0,9	1,6	3,8
Resto del mondo		22,8	21,6	23,9	28,0

Fonte: Elaborazioni su dati FMI, Direction of Trade Statistics (DOTS)

La nostra quota di mercato nell'area – approssimata dall'incidenza delle importazioni dall'Italia sul totale delle importazioni – si aggira ormai da un decennio intorno al 10 per cento, dietro a quella della Francia e davanti a Germania e Spagna. L'Italia è un partner commerciale molto importante per la Libia e per la Tunisia, che sono anche le economie più piccole della regione. La quota di importazioni degli NA5 dall'Italia si è ridotta lievemente negli anni 2009-11, principalmente a causa della forte contrazione delle importazioni della Libia; la nostra quota di mercato, infine, si è accresciuta nel caso dell'Egitto, mentre è rimasta pressoché invariata nei casi di Algeria, Marocco e Tunisia.

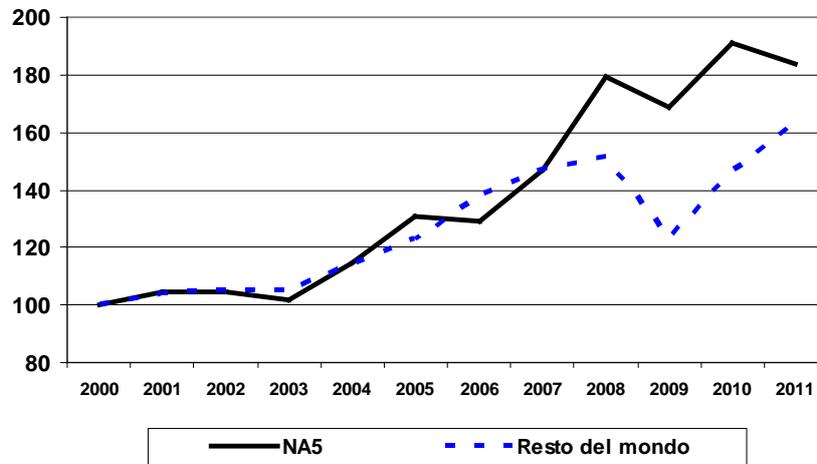
Tav. 2 - QUOTE DEI MAGGIORI PARTNER COMMERCIALI SULLE IMPORTAZIONI DEGLI NA5
(valori percentuali, medie nel periodo)

		2000-02	2003-05	2006-08	2009-11
UE		54,2	53,9	46,9	46,2
di cui:	<i>Francia</i>	<i>16,6</i>	<i>16,9</i>	<i>12,5</i>	<i>11,3</i>
	<i>Germania</i>	<i>7,5</i>	<i>6,8</i>	<i>6,3</i>	<i>6,9</i>
	<i>Italia</i>	<i>10,8</i>	<i>11,1</i>	<i>10,1</i>	<i>9,9</i>
	<i>Spagna</i>	<i>4,9</i>	<i>5,8</i>	<i>5,1</i>	<i>5,5</i>
USA		8,5	5,0	6,2	6,5
Cina		2,7	4,3	6,7	9,0
Resto del mondo		34,6	36,8	40,3	38,3

Fonte: Elaborazioni su dati FMI, Direction of Trade Statistics (DOTS)

Nell'ultimo decennio il valore delle esportazioni della UE verso gli NA5 è quasi raddoppiato. Fino al 2007, l'andamento è stato allineato a quello delle esportazioni verso il resto del mondo; successivamente ha registrato una performance migliore grazie al relativo isolamento delle economie NA5 dagli effetti della crisi finanziaria globale. A partire dal 2011, invece, le esportazioni verso gli NA5 sono diminuite, in controtendenza rispetto alla ripresa delle esportazioni globali, riflettendo le contrazioni economiche collegate alle sommosse della Primavera araba (fig. 2).

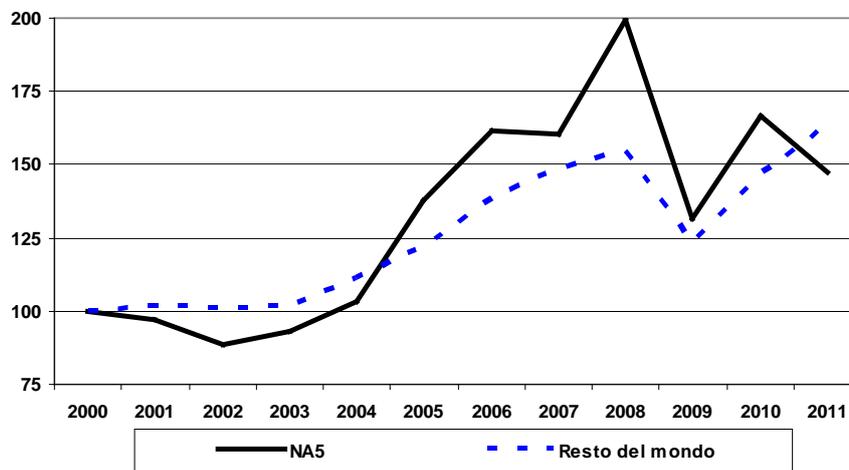
Fig. 2 - Esportazioni della UE
(in euro, a prezzi correnti; numeri indice: 2000 = 100)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

La fig. 3 mostra le importazioni dai paesi NA5 che, nell'arco del decennio, hanno fatto registrare un andamento lievemente migliore rispetto a quelle dal resto del mondo. Il contrario accade invece se limitiamo l'analisi alle importazioni energetiche (fig. 4); queste mostrano una dinamica nettamente peggiore nel caso degli NA5, riflettendo una progressiva "sostituzione" di questi paesi come fonte di approvvigionamento energetico da parte della UE.

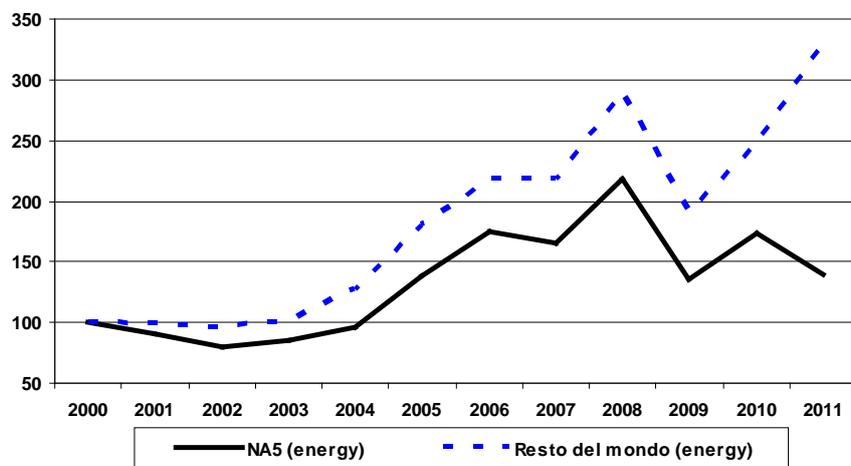
Fig. 3 - Importazioni della UE
(in euro, a prezzi correnti; numeri indice: 2000 = 100)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

Fig. 4 - Importazioni energetiche della UE

(in euro, a prezzi correnti; numeri indice: 2000 = 100)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

Questa “sostituzione” è confermata anche dall’andamento del volume delle importazioni energetiche dagli NA5, costantemente più debole nel confronto con quelle dal resto del mondo.

In termini assoluti, nel triennio 2009-11 l’interscambio commerciale della UE con gli NA5 è stato mediamente pari a 125 miliardi di euro (tav. 3). I maggiori partner sono i due paesi esportatori di petrolio, Algeria e Libia; seguono Egitto, Marocco e Tunisia. I quattro quinti del totale dell’interscambio fanno capo ai 5 maggiori paesi UE. L’Italia è il primo partner commerciale, con un interscambio pari a 33 miliardi di euro; seguono la Francia (28 mld), la Spagna (19 mld), la Germania (14 mld) e il Regno Unito (6 mld). In particolare, l’Italia è il paese che conta di più sul versante delle importazioni, assorbendo in media nel triennio 2009-11 circa un terzo del totale delle importazioni della UE dall’area nordafricana. Occupiamo, invece, il secondo posto per quanto concerne le esportazioni (20 per cento del totale della UE verso l’area).

Tav. 3 - INTERSCAMBIO COMMERCIALE DELLA UE CON GLI NA5

(in milioni di euro, media nel triennio)

	2000-02	2003-05	2006-08	2009-11
Algeria	23.173	26.253	36.523	37.858
Egitto	10.859	11.829	18.339	21.465
Libia	14.354	18.273	34.106	25.216
Marocco	14.078	16.997	20.330	21.334
Tunisia	13.709	14.218	18.075	19.503
NA5	76.174	87.569	127.373	125.375

Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

In termini relativi, i cinque paesi del nord Africa pesano per il 4,5 per cento sull’interscambio complessivo della UE con i paesi extra UE. L’incidenza sulle esportazioni risulta in crescita nell’ultimo decennio (dal 3,8 del triennio 2000-02 al 4,5 del triennio 2009-11). L’incidenza sulle importazioni, anch’essa in crescita fino al triennio 2006-08 (dal 4,4 al 5,4 per cento), ha subito una battuta d’arresto negli ultimi tre anni, risentendo della crisi economica globale, del connesso ridimensionamento delle quotazioni petrolifere, nonché

del crollo delle importazioni energetiche dalla Libia nel 2011. Si consideri che le importazioni di petrolio e gas naturale rappresentano il 70 per cento circa delle importazioni complessive della UE dai 5 paesi nordafricani.

Il peso relativo degli NA5 è notevolmente più elevato per i paesi europei del “blocco mediterraneo”, che presentano legami radicati con l’area ricollegabili al recente passato coloniale e/o alla prossimità geografica. Nella media del triennio 2009-11, per l’Italia gli NA5 rappresentano l’8,2 per cento delle esportazioni e il 13,2 per cento delle importazioni extra UE, per la Francia rispettivamente il 10 e il 9 per cento, per la Spagna rispettivamente il 12,5 e l’11,4 per cento. Assai più modesta è invece l’importanza commerciale dei paesi NA5 per paesi come la Germania (2,2 per cento dell’interscambio extra UE) e il Regno Unito (1,7 per cento dell’interscambio extra UE).

Nel 2010, anno precedente le sommosse, l’interscambio totale dell’Italia con la regione era pari a 38,5 miliardi di euro, di cui oltre la metà riconducibili alle importazioni di petrolio e gas naturale dall’Algeria e dalla Libia. La distribuzione dell’interscambio è relativamente equilibrata con riferimento alle esportazioni, mentre è fortemente sbilanciata a favore dei due paesi esportatori di risorse naturali sul versante delle importazioni (fig. 5). Il quadro resta sostanzialmente invariato rispetto ai primi anni duemila.

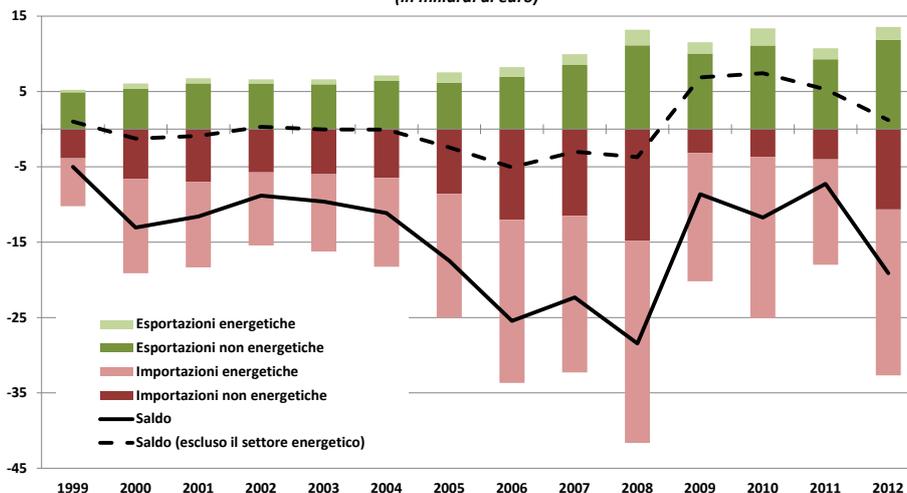
Fig. 5 – Interscambio dell’Italia con gli NA5
(valori percentuali, anno 2010)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

I rapporti commerciali del nostro paese con gli NA5 sono pertanto caratterizzati dalla preponderanza delle importazioni energetiche, che rappresentano nella media del decennio 2000-10 oltre l’80 per cento delle importazioni totali dall’area. Ne discende un saldo complessivo negativo e il cui andamento è strettamente correlato con quello delle quotazioni petrolifere. La dinamica del saldo commerciale al netto della componente energetica è, invece, più equilibrata; in particolare, il saldo ritorna in territorio positivo con il crollo delle importazioni seguito alla crisi finanziaria del 2008 (fig. 6).

Fig. 6 - Andamento del saldo commerciale con gli NA5
(in miliardi di euro)



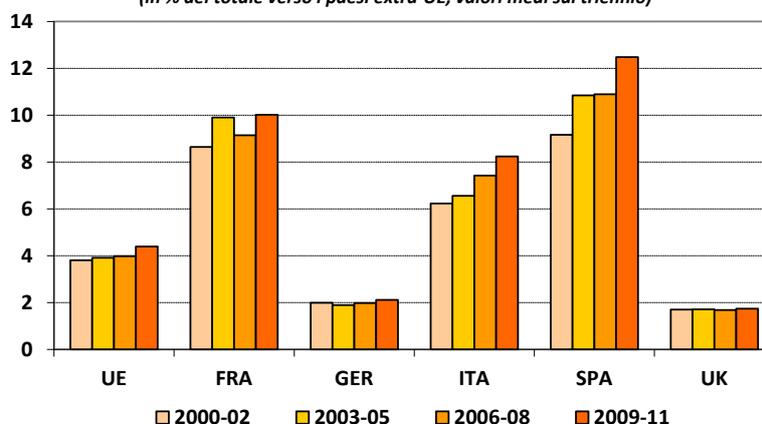
Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

Da un punto di vista strategico, l'area riveste un ruolo cruciale nel panorama delle nostre fonti di approvvigionamento energetico. Secondo i dati del Ministero dello Sviluppo economico, in media nel decennio precedente le somme l'Italia ha importato dalla regione nordafricana il 31,4 per cento del petrolio, il 27 per cento dalla sola Libia. Dopo il crollo del 2011, le importazioni di greggio dalla Libia hanno fatto registrare un rimbalzo temporaneo nel 2012, per poi ridimensionarsi nuovamente nel 2013. Nella media del triennio 2011-13 la quota di petrolio importata è scesa al 14 per cento. Nei primi mesi di quest'anno le importazioni si sono sostanzialmente azzerate a seguito del rapido deterioramento della situazione politica.

Per quanto riguarda il gas naturale, nel decennio 2000-10 il nostro Paese ha importato dall'area il 44 per cento del totale (il 29 per cento dalla sola Algeria). Nel confronto con la UE (che importa dalla regione il 17 per cento del proprio gas), la più elevata dipendenza dal gas di origine nordafricana ci espone in misura maggiore all'instabilità geopolitica della regione, ma attenua, nel contempo, i rischi di un'eventuale interruzione delle forniture russe collegate alla crisi ucraina.

Anche escludendo la componente energetica, nell'ultimo decennio i nostri rapporti commerciali con l'area si sono andati intensificando, come testimoniato dalla crescente incidenza sul totale dei rapporti commerciali con i paesi extra UE. L'incidenza delle esportazioni, in particolare, è risultata in costante crescita, passando dal 6,2 all'8,2 per cento del totale delle esportazioni verso i paesi extra UE (fig. 7).

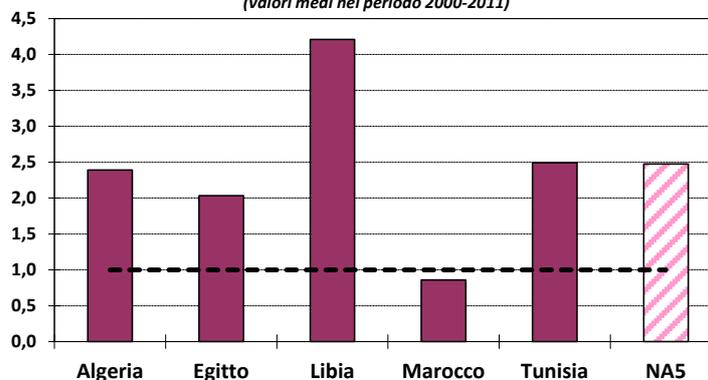
Fig. 7 - Quota degli NA5 sulle esportazioni dei paesi UE
(in % del totale verso i paesi extra-UE, valori medi sul triennio)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

Per individuare i paesi con relazioni commerciali con l'Italia più intense, è stato costruito un indice di orientamento geografico relativo, che permette di valutare di quante volte il peso dell'interscambio di ciascun paese con l'area NA5 è superiore a quello medio della UE: la quota dell'interscambio dell'Italia – intesa come somma delle esportazioni e delle importazioni verso un dato paese sulle esportazioni e importazioni verso i paesi extra-UE – è normalizzata per la corrispondente quota dell'interscambio della UE.

Fig. 8 - Indici di orientamento geografico relativo rispetto alla UE
(valori medi nel periodo 2000-2011)



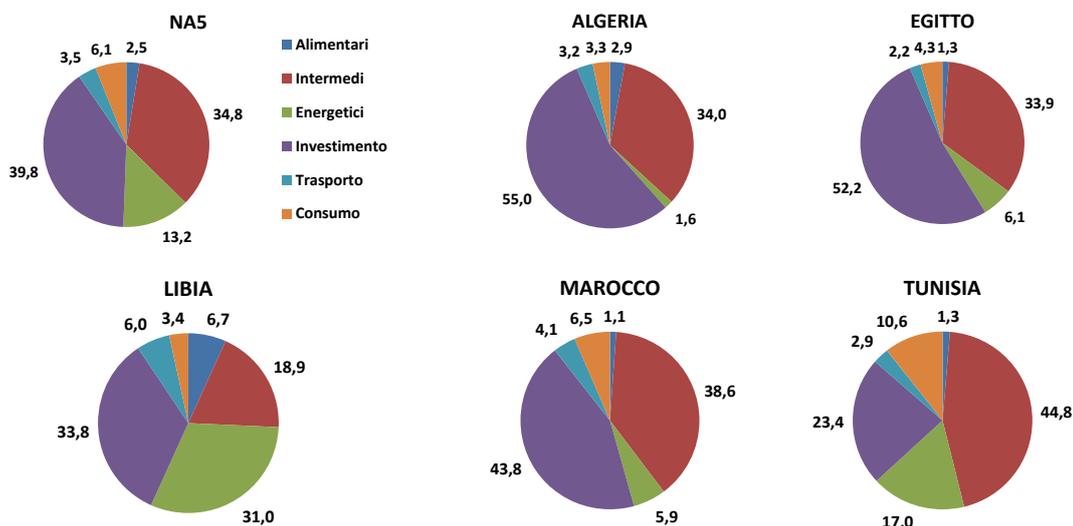
Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

L'indicatore, che per il complesso dei paesi del nord Africa assume un valore pressoché costante pari a 2,5 nel periodo 2000-2011, presenta valori superiori all'unità per tutti i paesi considerati eccetto il Marocco (fig. 8). L'indice assume il valore più elevato per la Libia, dove pesano molto le importazioni di petrolio e gas; la Tunisia occupa il secondo posto. E' interessante notare come le nostre relazioni commerciali siano particolarmente intense proprio con i paesi più colpiti dagli eventi della Primavera araba.

Nel 2010, anno precedente l'inizio delle sommosse, il valore complessivo delle esportazioni della UE verso gli NA5 era pari a circa 62 miliardi di euro, in crescita dell'86 per cento rispetto al triennio 2000-02. La crescita ha riguardato le esportazioni di tutti e 5 i maggiori partner europei (Francia, Italia, Germania, Spagna e Regno Unito); l'Italia, in particolare, ha visto più che raddoppiare il valore delle proprie esportazioni, che hanno raggiunto, nel 2010, i 13,4 miliardi di euro.

La distribuzione settoriale delle esportazioni verso il nord Africa vede una prevalenza dei beni intermedi e di investimento, che complessivamente rappresentano i tre quarti del totale nella media del decennio 2000-10. Nei casi di Libia e Tunisia si registra inoltre una quota elevata dei prodotti petroliferi raffinati quali le benzine (fig. 9).

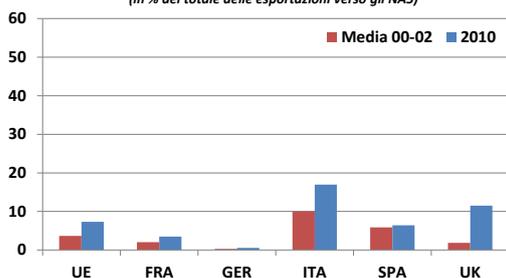
Fig. 9 – Distribuzione settoriale delle esportazioni dell'Italia verso gli NAS
(valori percentuali medi nel decennio 2000-10)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

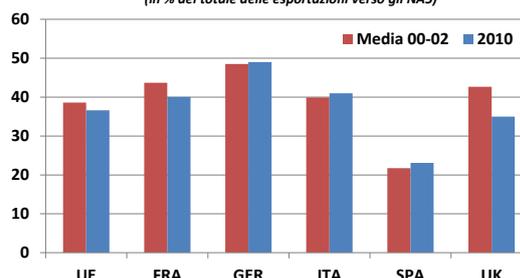
I beni energetici e di investimento sono quelli in cui il nostro Paese appare specializzato nel confronto con la UE. In entrambi i settori, infatti, l'Italia mostra un'incidenza relativa superiore a quella della media UE. Le figure 10.a e 10.b illustrano come sia quasi raddoppiato il peso del settore energetico nel decennio 2000-10, in prevalenza a seguito della contestuale crescita delle quotazioni petrolifere. Nello stesso periodo è aumentata, seppur in misura lieve, anche l'incidenza dei beni di investimento.

Fig. 10.a - Beni energetici
(in % del totale delle esportazioni verso gli NAS)



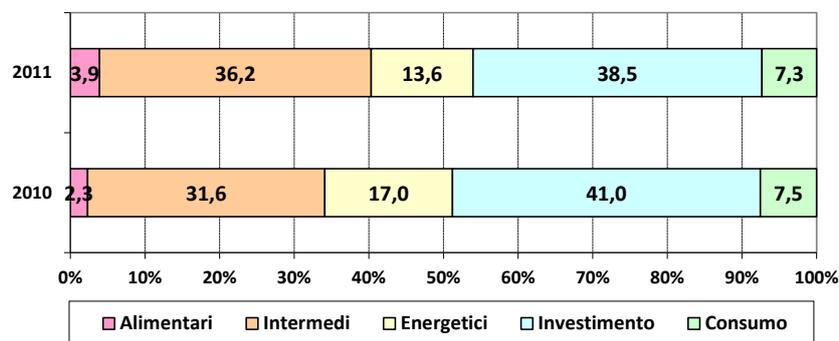
Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

Fig. 10.b - Beni di investimento
(in % del totale delle esportazioni verso gli NAS)



Nel 2011, anno di inizio delle crisi politiche, la contrazione dei settori energetico e dei beni di investimento è principalmente collegata all'interruzione dei flussi verso la Libia durante i mesi del conflitto (fig. 11).

Fig. 11 - Beni esportati dall'Italia verso gli NA5
(distribuzione percentuale per settore)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

I più stretti legami commerciali con i paesi del nord Africa e la specializzazione relativa nell'esportazione di beni di investimento, pongono l'Italia nelle condizioni di poter beneficiare dell'eventuale rilancio economico dell'area. Per le stesse ragioni, tuttavia, dal 2011 le esportazioni del nostro Paese hanno risentito in misura più intensa del rallentamento di queste economie, rispetto agli altri principali paesi europei, come la Germania, che hanno invece progressivamente rivolto lo sviluppo degli scambi commerciali verso aree del globo più dinamiche (paesi emergenti dell'Asia e Cina in particolare).

4. L'attività delle multinazionali e gli investimenti diretti italiani

La letteratura individua una pluralità di determinanti alla base dell'internazionalizzazione: a) l'accesso a nuovi mercati, b) la ricerca fattori produttivi con caratteristiche più attraenti in termini di qualità e costi, c) l'acquisizione di tecnologie innovative e know-how. Negli ultimi anni si è registrata una forte accelerazione di questo fenomeno a livello globale.

L'analisi dell'attività delle multinazionali e degli investimenti diretti italiani negli NA5 è utile a comprendere quali siano le motivazioni principali della nostra presenza nell'area nordafricana, nonché i potenziali benefici/rischi per la nostra economia connessi con l'evoluzione delle condizioni politiche ed economiche dei paesi che la compongono.

Secondo la base dati FATS (*Foreign Affiliates Statistics*) di Eurostat, alla fine del 2009 nei paesi NA5 erano presenti 436 imprese consociate di multinazionali italiane, pari al 2 per cento del totale³ (tav. 4); per confronto, alla stessa data, l'interscambio commerciale con queste economie incideva per il 5,4 per cento sul totale dell'interscambio dell'Italia. La Tunisia ospita quasi la metà di queste imprese (212). Il numero di consociate italiane si è ridotto di circa 60 unità rispetto al 2008 ma resta superiore al livello raggiunto nel 2007 (393).

Tav. 4 - MULTINAZIONALI ITALIANE NEI PAESI NA5
(anno 2009)

	IMPRESE	ADDETTI	FATTURAT O (mIn di €)	FATT x IMPRESA (000 DI €)	FATT X ADDETTO (000 di €)	ADD X IMPRESA
Algeria	77	8.734	1.879	24.403	215	113
Egitto	63	20.633	2.918	46.317	141	328
Libia	25	1.711	4.111	164.440	2.403	68
Marocco	59	3.524	539	9.136	153	60
Tunisia	212	10.475	1.428	6.736	136	49
NA5	436	45.077	10.875	24.943	241	103
Mondo	21.307	1.509.799	377.782	17.730	250	71
NA5 in %Mondo	2,0	3,0	2,9			

Fonte: FATS, Eurostat

Tra i paesi della UE, complessivamente presenti con quasi 1.900 imprese, ci classifichiamo al secondo posto, dietro la Francia, ma ampiamente davanti a Regno Unito, Germania e Spagna (tav. 5).

Tav. 5 - MULTINAZIONALI UE NEI PAESI NA5
(anno 2009; fatturato in milioni di euro)

	IMPRESE	ADDETTI	FATTURAT O
UE 27	1.869	309.731	50.160
Francia	845	142.819	15.288
Italia	436	45.077	10.875
Germania	109	48.614	4.836
Regno Unito	140	33.502	4.996
Spagna	66	14.080	1.514

Fonte: FATS, Eurostat

³ Nella definizione della base dati FATS, una consociata estera è un'impresa non residente nel Paese segnalante su cui un'impresa residente esercita il controllo diretto o indiretto.

Le 436 affiliate occupavano poco più di 45 mila addetti, pari al 3 per cento del totale degli occupati nelle consociate italiane all'estero, con una media di 103 addetti per impresa. Questo valore medio è sensibilmente più elevato rispetto a quello ottenuto considerando tutte le aziende italiane internazionalizzate (71 addetti). Vi contribuisce il dato eccezionale riguardante l'Egitto, con una dimensione media pari a 328 addetti. Tale dato è riconducibile alla presenza di alcune grandi imprese locali controllate da multinazionali italiane, come la *Bank of Alexandria*, acquisita nel 2005 dal Gruppo Intesa San Paolo, la *Suez Cement*, che fa capo al Gruppo Italcementi, la *AMA Arab Environment Company*, attiva nel settore della raccolta e gestione dei rifiuti urbani, la *Gemmo Egypt LLC*, operante nel comparto dei servizi aeroportuali. Dati più in linea con la media generale si riscontrano invece per le consociate presenti negli altri paesi; solo le imprese operanti in Tunisia presentano dimensioni più ridotte della media.⁴

Nel confronto con gli altri maggiori paesi europei si riscontrano due fatti stilizzati. In primo luogo, la dimensione media delle imprese multinazionali italiane è inferiore; le imprese tedesche localizzate nell'area hanno una dimensione media di 446 addetti, quelle francesi di 169, quelle spagnole di 213, quelle inglesi di 239. Ciò è in linea con il nanismo d'impresa, che caratterizza il sistema produttivo nel nostro paese. In secondo luogo, in termini di numero addetti, per tutti i maggiori paesi europei la dimensione media delle imprese dislocate negli NA5 è superiore alla media complessiva delle imprese controllate all'estero. Tale dato potrebbe essere il riflesso del più basso livello di produttività del lavoro prevalente in questi paesi e/o della preferenza, da parte delle imprese multinazionali, per investimenti in settori a elevata intensità di lavoro, in virtù dei costi relativamente contenuti.

Alla fine del 2009 il volume d'affari delle consociate di multinazionali italiane negli NA5 sfiorava gli 11 miliardi di euro, pari al 2,9 per cento del fatturato totale delle multinazionali italiane. I due terzi erano generati da imprese presenti in Libia ed Egitto. Tra i maggiori competitor europei solo la Francia presenta un fatturato maggiore negli NA5 (15 miliardi).

Il fatturato medio per impresa era di circa 25 milioni di euro, superiore a quello ottenuto considerando tutte le aziende italiane internazionalizzate (18 milioni). Vi contribuisce in modo determinante il dato relativo alla Libia, dove l'Agusta opera mediante una joint venture con partner libici per la manutenzione e l'assemblaggio di elicotteri e l'IVECO ha costituito una società mista (T.B.Co) con il locale Ministero dell'Industria per l'assemblaggio di veicoli pesanti. Il fatturato medio per impresa nell'area è inferiore a quello tedesco (44 milioni) ma superiore a quelli francese (18 milioni) e spagnolo (23 milioni).

La base dati FATS dispone di statistiche sulla composizione settoriale solo per le consociate presenti in Egitto e Marocco; queste rappresentano il 30 per cento del totale dislocato nella regione in termini di numero di aziende e fatturato, e il 54 per cento in termini di addetti (tav. 6).

⁴ Con riferimento alla Tunisia occorre segnalare la sussistenza di divergenze significative con le stime pubblicate dalla *Foreign Investment Promotion Agency* (FIPA) che, sebbene riferite a una data molto più recente (dicembre 2012) rispetto a quelle fornite da Eurostat, indicano la presenza di 747 imprese italiane con oltre 60 mila addetti.

Tav. 6 - DISTRIBUZIONE SETTORIALE DELLE MULTINAZIONALI ITALIANE																
(anno 2009)																
	IMPRESE			ADDETTI			FATTURATO (mln €)			FATTURATO x ADDETTO (migliaia di €)			ADDETTI x IMPRESA			
	Egi	Mar	Mondo	Egi	Mar	Mondo	Egi	Mar	Mondo	Egi	Mar	Mondo	Egi	Mar	Mondo	
Tutti i settori	63	59	21.307	20.633	3.524	1.509.799	2.918	539	377.782	141	153	250	328	60	71	
di cui:																
Manifatt.	34	30	6.570	6.501	2.191	711.775	1.120	430	124.165	172	196	174	191	73	108	
Costruzioni	7	13	859	2.328	n.d.	64.398	24	n.d.	6.822	10	n.d.	106	333	n.d.	75	
Servizi	15	15	13.209	10.997	247	662.377	229	75	208.641	21	304	315	733	16	50	

Fonte: FATS, Eurostat

In termini di numero di aziende e fatturato si osserva una concentrazione relativa nel settore manifatturiero. In termini di numero di addetti l'Egitto rappresenta un'eccezione: in questo paese, infatti, gli occupati in aziende controllate da imprese italiane sono 20.600, per oltre la metà nel settore dei servizi. Il fatturato per addetto, un indicatore approssimativo della produttività di impresa, è in entrambi i paesi ampiamente al di sotto della media relativa al totale delle imprese italiane localizzate all'estero. Nel caso dell'Egitto vi contribuisce il valore estremamente contenuto nel settore dei servizi, anche collegato all'elevato numero di dipendenti di *Bank of Alexandria*, *AMA Arab Environment Company*, e *Gemmo Egypt LLC*.

La principale fonte informativa sugli IDE è rappresentata dalle statistiche di bilancia dei pagamenti. Questi dati, tuttavia, sono soggetti a sensibili distorsioni, che ne pregiudicano l'affidabilità al crescere del grado di dettaglio geografico o settoriale considerato. Per esempio, la classificazione per paese di provenienza degli investimenti non riflette necessariamente in maniera fedele la nazionalità degli stessi poiché spesso questi sono effettuati per il tramite di altre consociate presenti in paesi terzi⁵.

Tav. 7 - INVESTIMENTI DIRETTI DELL'ITALIA NEGLI NA5: STOCK
(dati in mln di euro)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Algeria	131	125	220	462	755	n.d
Egitto	250	1.529	1.737	2.256	3.043	n.d
Libia	891	915	58	48	127	n.d
Marocco	243	260	143	233	257	n.d
Tunisia	443	471	348	416	773	n.d
NA5	1.958	3.300	2.505	3.414	4.954	6.261
Totale mondo	248.755	287.711	283.856	317.874	337.621	364.921
In % del totale mondo	0,8	1,1	0,9	1,1	1,5	1,7

Fonte: Eurostat

Nel 2010, gli stock degli investimenti diretti esteri (IDE) italiani nel complesso dei cinque paesi del nord Africa erano pari a 6,3 miliardi di euro, pari all'1,7 per cento di quelli totali del nostro paese. La maggior parte di questi sono detenuti in Egitto. Rispetto al 2005 le consistenze degli IDE italiani nell'area risultavano quasi triplicate (tav. 7)⁶. I settori di investimento principali sono il manifatturiero e i servizi; all'interno di quest'ultimo

⁵ Bentivogli et al. (2013).

⁶ I dati Eurostat sugli IDE (tavole 8, 9 e 10) si basano sul *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment Third Edition* dell'OCSE, e sono coerenti con il *Balance of Payments Manual, Fifth Edition, BPM5* dell'FMI. In linea con i criteri OCSE ed FMI, le valutazioni sono effettuate ai valori di mercato.

predominano gli investimenti nel comparto dei servizi finanziari, quasi integralmente concentrati in Egitto.

Tra i principali paesi europei, ci posizioniamo al terzo posto in termini assoluti, dietro Francia e Regno Unito. In rapporto agli IDE totali, invece, l'Italia mostra un livello analogo a quello della Francia. Nel confronto con gli altri maggiori paesi europei permane dunque, da parte del nostro Paese, una propensione più spiccata a investire nella regione (tav. 8).

Tav. 8 - INVESTIMENTI DIRETTI DEI PRINCIPALI PAESI UE NEGLI NA5: STOCK
(anno 2009, dati in mln di euro)

	FRANCIA	REGNO UNITO	ITALIA	GERMANIA	SPAGNA
Algeria	1.658	-	755	218	-
Egitto	4.300	3.629	3.043	596	769
Libia	834	-	127	615	458
Marocco	9.592	105	257	166	2.121
Tunisia	997	-	773	169	-
NA5	17.380	6.384	4.954	1.764	3.631
Mondo	1.062.109	1.105.147	337.621	892.096	429.032
NA5 in % Mondo	1,6	0,6	1,5	0,2	0,8

Fonte: Eurostat

Nel confronto internazionale, l'Italia figura tra i principali paesi di origine degli investimenti esteri in quasi tutti gli NA5 (con l'eccezione del Marocco). Secondo i dati della *Coordinated Direct Investment Survey* (CDIS) dell'FMI ci collochiamo al secondo posto in Tunisia (con il 16,4 per cento del totale) e al terzo in Algeria (con il 17,7 per cento). I principali investitori nell'area sono la Francia e gli Stati Uniti (tav. 9).

Tav. 9 - IDE NEGLI NA5: STOCK - PRINCIPALI PAESI DI ORIGINE
(anno 2010, dati in % del totale)

Pos.	ALGERIA	EGITTO	LIBIA	MAROCCO	TUNISIA
1	Usa 40,1	Usa 23,9	Francia 32,4	Francia 72,8	Francia 46,9
2	Francia 19,5	P. Bassi 19,0	Germania 23,5	Spagna 7,8	ITALIA 16,4
3	ITALIA 17,7	Francia 14,3	Spagna 16,7	P. Bassi 5,5	Kuwait 11,3
4	P. Bassi 8,6	UK 13,8	Corea 9,0	Svezia 4,9	Germania 8,5
5	Kuwait 5,9	ITALIA 9,8	Turchia 7,2	Svizzera 2,4	Usa 7,8
6	Danimarca 4,5	Svizzera 7,3	ITALIA 6,6	Usa 1,6	Turchia 4,5
7	Germania 2,4	Kuwait 2,3	Croazia 2,0	ITALIA 1,2	Svizzera 1,9

Fonte: FMI. Coordinated Direct Investment Survey (CDIS).

In conclusione, tra le tre principali motivazioni alla base dell'internazionalizzazione delineate in apertura di questo paragrafo, l'accesso a nuovi mercati sembra quella che spiega meglio la presenza italiana nell'area nordafricana. Lo testimoniano la concentrazione relativa degli investimenti in Egitto, la più grande economia della regione, e la marcata presenza in questo paese di imprese italiane operanti nel settore dei servizi (banche, servizi aeroportuali, raccolta e gestione dei rifiuti urbani).

Con riferimento al costo dei fattori della produzione, la presenza di manodopera a buon mercato potrebbe rappresentare un fattore di attrazione importante per gli investimenti esteri. Tuttavia, il livello di produttività su questo fronte è inferiore rispetto sia ai paesi emergenti asiatici sia a quelli dell'Europa orientale. Criticità si riscontrano anche in merito alla formazione del capitale umano (cfr. paragrafo 2). Nel contempo, le economie del nord Africa non si distinguono certo per la presenza di contesti istituzionali e di governance

favorevoli agli investimenti privati, né risultano attraenti al fine di ottenere tecnologie innovative e know-how.

Bibliografia

- [1] **Bentivogli C., G. Oddo e V. Pellegrini, 2013**, “*Geografia delle Statistiche sull'internazionalizzazione*”, Banca d'Italia, lavoro redatto per il workshop del 3-4 giugno 2013 a SaDiBa (Perugia).
- [2] **Borin A., R. Cristadoro, 2013**, “*Gli Investimenti diretti esteri e le multinazionali*”, Banca d'Italia, lavoro redatto per il workshop del 3-4 giugno 2013 a SaDiBa (Perugia).
- [3] **Eurostat**, *International Trade Statistics*.
- [4] **Eurostat**, *Recommendation Manual on the Production of Foreign Affiliates Statistics*, **2007**.
- [5] **FMI**, *Direction of Trade Statistics (DOTS)*.
- [6] **FMI**, *Regional Economic Outlook, Middle East and Central Asia*, november **2013**.
- [7] **FMI**, *World Economic Outlook database*, **April 2014**.
- [8] **FMI**, *World Economic Outlook database*, **October 2010**.
- [9] **Ministero degli Affari Esteri**, *Schede di Sintesi per ciascun Paese*, disponibili presso www.infomercatiesteri.it/
- [10] **World Bank**; International Finance Corporation, **2013**, “*Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*”, Washington, DC: World Bank Group.