



Anno scolastico 2024-2025

LIBRO DI LAVORO

UNDICESIMA EDIZIONE

YOUNG FACTOR

INTESA  SANPAOLO

 UniCredit

Si ringraziano per i contributi portati
alla presente pubblicazione:

Alberto Banfi
Luca Bodio
Sara Cigada
Andrea Monticini
Alberto Marchesi
Enrico Castrovilli
Francesca Pampurini
Mariarosa Borroni
Sara Gay

L'Osservatorio Permanente Giovani-Editori ha cura che le informazioni contenute
nella presente pubblicazione rispondano a requisiti di accuratezza e completezza,
ma il contenuto di ciascuna scheda riflette le opinioni dei rispettivi autori.

© Copyright 2024 by Osservatorio Permanente Giovani-Editori

Coordinamento scientifico: Alberto Banfi
Progetto grafico e copertina: Essedicom
Editing: Headline giornalisti

INDICE

I TEMI DELL'ECONOMIA/FINANZA

	1 BORSA DI LUCA BODIO	8		6 LOGISTICA DI ALBERTO MARCHESI	86
	2 INTERNAZIONALIZZAZIONE DI ALBERTO MARCHESI	24		7 TRADE FINANCE DI FRANCESCA PAMPURINI	100
	2 INTERNAZIONALIZZAZIONE DI ALBERTO MARCHESI	24		8 PAGAMENTI DI MARIAROSA BORRONI	114
	3 IMPORTAZIONI E ESPORTAZIONI DI LUCA BODIO	38		9 INTERCULTURALITÀ DI SARA CIGADA	128
	4 PROTEZIONISMO DI ENRICO CASTROVILLI	54		10 PIL DI ENRICO CASTROVILLI	140
	5 TASSI DI CAMBIO DI ANDREA MONTICINI	70		CONTENUTO EXTRA WELLBEING DI ALBERTO BANFI E SARA GAY	154

PRESENTAZIONE

di **Alberto Banfi**

Professore ordinario di Economia degli intermediari finanziari nella Facoltà di Scienze bancarie finanziarie e assicurative dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano

L'iniziativa denominata "Young Factor", promossa dall'Osservatorio Permanente Giovani-Editori e svolta in collaborazione con i due importanti gruppi bancari e finanziari Intesa Sanpaolo e UniCredit, propone come un tradizionale appuntamento la redazione di questo Libro di lavoro che, per l'anno scolastico 2024-2025, ha l'ambizione di presentare ai lettori tematiche volte a promuovere una visione globale e di apertura verso le realtà estere. Ovviamente ciò avviene affrontando argomenti economici la cui conoscenza e comprensione non può non essere nel bagaglio culturale e educativo dei nostri giovani. Questa è una condizione indispensabile per la crescita e l'affermazione delle persone: non è una questione irrilevante, dato che la nostra Costituzione, all'art. 47, mette in chiaro che il risparmio è incoraggiato e tutelato in ogni sua forma. Quale miglior contributo può essere offerto alle nostre giovani generazioni se non dare loro gli strumenti per "educarsi" e quindi districarsi all'interno del complesso mondo dell'economia e della finanza? Da diversi anni questo è proprio lo spirito e l'ambizione di questa iniziativa, a supporto dei giovani studenti e dei loro insegnanti.

Prima di presentare nel dettaglio la struttura e l'impianto complessivo del Libro di lavoro, preme sottolineare che l'efficacia del modello seguito negli anni passati fa sì che la struttura e l'impianto didattico rimangano sostanzialmente invariati, per cui si può osservare che, per ciascun tema esaminato, viene predisposta da un formatore esperto e qualificato una scheda contenente dapprima un paio di articoli tratti da un quotidiano a larga diffusione, accompagnato da un breve commento che ha lo scopo di fornire talune chiavi di lettura di quanto trattato negli articoli stessi. Dopodiché, la scheda vede susseguirsi delle sezioni nelle quali l'oggetto di ciascuna è analizzato attraverso vari supporti didattici, al fine di agevolare il lettore nella sua comprensione, anche mediante degli appositi approfondimenti: a una descrizione degli elementi di base dell'argomento trattato, segue la proposta di una traccia per l'effettuazione di alcune attività in classe inerenti taluni spunti collegati al tema in oggetto, nonché la presentazione di altri strumenti didattici o di approfondimento (tra cui anche dei semplici test di valutazione delle conoscenze acquisite). In tal modo, la scheda didattica così articolata può costituire uno strumento utilissimo anche (e forse soprattutto) per i docenti che volessero affrontare in classe, con i propri studenti, uno o più argomenti tra quelli proposti.

Ogni edizione del Libro di lavoro viene costruita seguendo un "filo rosso" che lega le varie tematiche affrontate. In questa edizione, i 10 temi oggetto delle schede prendono in considerazione aspetti prevalentemente di natura macroeconomica e di ampio respiro internazionale, la cui conoscenza costituisce un elemento educativo fondamentale al giorno d'oggi, anche a motivo dei riflessi che possono avere sulla nostra quotidianità.

Tenuto quindi conto della logica che ha sotteso l'individuazione dei temi che costituiscono l'impianto del presente Libro di lavoro, la prima scheda si occupa di BORSA e intende definirne il ruolo e le funzioni, nonché alcuni aspetti operativi, allo scopo di far comprendere l'importanza, per un'economia evoluta, del buon funzionamento dei mercati per la negoziazione di strumenti



finanziari. La seconda scheda si occupa della cosiddetta INTERNAZIONALIZZAZIONE, che viene rappresentata come una imprescindibile attitudine delle imprese e degli operatori economici in generale di mantenere nel tempo un'adeguata redditività ed efficienza, esplorando opportunità di business in più mercati. In linea con ciò che è stato trattato nella precedente scheda, la terza scheda prende in esame l'insieme dei flussi di beni e risorse tra le varie economie, analizzati attraverso la definizione dei concetti di IMPORTAZIONI ed ESPORTAZIONI e l'impatto del loro saldo sullo stato di salute di un Paese. Quasi consequenziali, e in un certo senso correlati a tale ultima scheda, sono gli argomenti delle due successive schede che, infatti, affrontano rispettivamente il tema del PROTEZIONISMO e il tema dei TASSI DI CAMBIO, visti come due elementi in grado di condizionare l'apertura internazionale di un'economia: l'adozione di politiche protezionistiche volte a difendere i produttori nazionali, a scapito di produttori esteri, condiziona gli scambi transfrontalieri con effetti che però, alla lunga, potrebbero non essere sempre quelli attesi; attività transfrontaliera che può anch'essa essere influenzata dai rapporti di cambio che si instaurano tra le differenti monete adottate tra Paesi o determinate aree con moneta comune (si pensi all'Area dell'euro). Sempre seguendo il filo conduttore dell'apertura internazionale delle economie, le due schede successive si occupano di temi tra loro collegati, perché si tratta dapprima della LOGISTICA, ossia dei processi che devono essere messi in atto al fine di garantire l'efficiente trasferimento di materie prime e prodotti a vantaggio dei rispettivi utilizzatori, e successivamente del cosiddetto TRADE FINANCE, inteso come l'insieme delle operazioni e dei servizi per finanziare le attività commerciali sui mercati internazionali. L'ottava scheda affronta il tema delle modalità con cui possono avvenire i PAGAMENTI: si vuole mettere in evidenza come numerosi fattori, tra cui in primo luogo lo sviluppo della tecnologia, stanno cambiando le abitudini nell'effettuazione del trasferimento di denaro, sia tra i privati, sia tra le imprese e, in generale, tra gli operatori economici. Quasi come conseguenza logica delle schede così individuate, le ultime due schede hanno per oggetto, rispettivamente, l'INTERCULTURALITÀ e il PIL (ossia, il prodotto interno lordo di un Paese). Infatti, l'apertura internazionale che fa da sfondo a buona parte degli argomenti finora visti, porta con sé l'attenzione alle differenti culture che sono coinvolte: ecco perché la nona scheda intende sottolineare l'importanza della conoscenza delle lingue che (al di là della mera comprensione del significato dei termini tradotti) deve aiutare anche a comprendere i differenti ambiti culturali, per fornire traduzioni più efficaci e contestualmente appropriate; analogamente, l'insieme degli aspetti che coinvolgono il processo di internazionalizzazione, l'evoluzione del saldo commerciale, le modalità per assecondare e tutelare l'operatività con i mercati esteri, sono tutti elementi che incidono sperabilmente con segno positivo sulla crescita economica di un Paese, che viene appunto misurata attraverso un indicatore noto e ampiamente riconosciuto a questo scopo, quale appunto il prodotto interno lordo, oggetto della decima scheda.

La rigorosa attenzione ai fenomeni che caratterizzano il modo in cui tutti noi, e i giovani in primis,

PRESENTAZIONE

conduciamo la nostra esistenza, porta a un altro appuntamento ormai tradizionale con il Libro di lavoro che, come tale, intende affrontare un tema legato alla “persona” e al suo essere parte della comunità economica e sociale. Viene quindi predisposta un’undicesima scheda, che tratta del cosiddetto WELLBEING, inteso come lo “star bene” complessivo di un soggetto nell’ambito di lavoro, che non dipende solo dall’adeguato trattamento economico, ma anche da un insieme di benefit che completano la sua soddisfazione complessiva di essere parte di una azienda o di una istituzione.

Anche con la redazione di questa edizione del Libro di lavoro, obiettivo e auspicio di tutti coloro che hanno contribuito alla sua realizzazione è che possa continuare a essere uno stimolo per i giovani a interessarsi ad argomenti, magari non propriamente semplici, ma la cui conoscenza sicuramente rappresenterà un arricchimento sia formativo che culturale. Allo stesso modo, l’auspicio dei formatori che con tanto impegno si sono dedicati alla stesura delle schede è che il Libro di lavoro diventi uno strumento utile anche agli insegnanti, il cui ruolo è essenziale nel trasmettere ai giovani i fondamenti dell’educazione finanziaria e di quella civica.

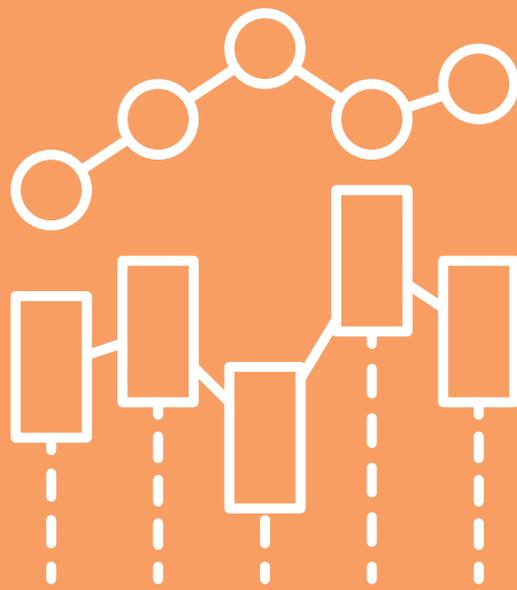
Appunti

A set of horizontal lines for taking notes, with a vertical blue line on the left and right sides. There are small circles on the left side of the lines, possibly indicating bullet points or markers.



Appunti

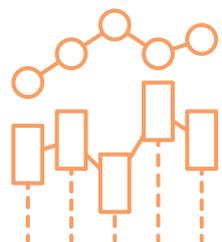
A series of horizontal lines for writing notes, with a vertical line on the left side and a vertical line on the right side. There are small circles on the left side of the lines, suggesting a binder or spiral binding.



BORSA

di Luca Bodio

Docente di Economia degli intermediari finanziari nella
Facoltà di Economia dell'Università Cattolica del Sacro Cuore
nella sede di Roma



ARTICOLI

Il Sole **24 ORE**

PIAZZA AFFARI, LA CAPITALIZZAZIONE RITORNA AI LIVELLI PRE LEHMAN

di Vito Lops

6 febbraio 2024

Il nuovo Bollettino della Consob snocciola dati significati sul miglioramento del listino italiano, in termini di capitalizzazione, di numero di società quotate e di volumi

Dopo una crescita della capitalizzazione del 20,5% nel 2023 Piazza Affari si riporta ai livelli che hanno preceduto la grande crisi finanziaria del 2008 e il fallimento della banca Lehman Brothers. È uno degli elementi che risultano dall'ultimo Bollettino statistico pubblicato il 5 febbraio dalla Consob, in cui si offre una fotografia delle società di diritto italiano quotate alla Borsa di Milano.

Il valore complessivo di mercato delle azioni in Piazza Affari è salito a fine 2023 a 574 miliardi di euro (dai 476 di fine 2022). Al 31 dicembre 2023 il rapporto capitalizzazione/Pil (secondo i dati preliminari Istat) è cresciuto al 28% dal 24% di un anno prima. Includendo anche i dati di Euronext growth Milan (Egm), la piattaforma multilaterale di negoziazione costituita come mercato non regolamentato per le piccole e medie imprese, nonché il sistema multilaterale di negoziazione Vorvel, la capitalizzazione complessiva a fine 2023 è di 586 miliardi di euro pari al 28,6% in relazione al Pil.

Emorragia fermata

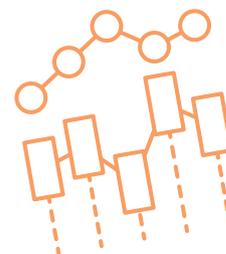
C'è un altro dato positivo: il 2023 evidenzia una battuta d'arresto nella tendenza delle società italiane ad abbandonare la Borsa. Positivo (+3) il saldo tra entrate e uscite sul listino principale, Euronext Milan (Exm). A fronte di 9 new entry si registrano 6 delisting. Continua ad espandersi l'Egm con 13 nuovi ingressi nel 2023, che portano il totale a 198 società. Fra Exm, Egm e Vorvel il numero totale delle società negoziate sale a fine 2023 a 428 da 412 di fine 2022.

Il controvalore degli scambi

Sostanzialmente stabile (730 miliardi di euro) il controvalore degli scambi di azioni di società quotate italiane sulle piattaforme nazionali ed europee. In aumento (+25%) il volume delle negoziazioni su titoli di Stato della Repubblica Italiana. Il controvalore dei bond governativi passati di mano sulle piattaforme italiane è salito nel 2023 a 4.500 miliardi di euro dai 3.600 del 2022. Pressoché costanti gli scambi di obbligazioni di emittenti italiani diverse dai titoli di Stato.

Le tendenze per il 2024

Come stanno andando le cose nel 2024? Da inizio anno il Fste Mib è cresciuto



dell'1,4% e si è portato a ridosso dei 31mila punti, un livello che non vedeva dal 2007. Bisogna tenere presente che questo indice, a differenza del Dax tedesco, viene calcolato sottraendo i dividendi che rappresentano una caratteristica costante e importante delle blue chip italiane. Se il Ftse Mib fosse calcolato come il Dax tedesco con la formula total return (non sottraendo quindi la componente annua dei dividendi) in questo momento, facendo partire il conteggio dal 2006, si troverebbe in area 74.000 punti, un livello superiore ai massimi toccati dallo stesso indice nel 2000 in area 50mila punti.

Un'altra tendenza da segnalare è quella del crescente ricorso a piani di buyback (acquisto di azioni proprie) da parte di alcune società del listino. Quella dei buyback è una "moda" molto diffusa negli Stati Uniti dove molte aziende preferiscono percorrere questa strada per remunerare gli azionisti (rendendo più rare le azioni in circolazione con conseguente impatto sul prezzo) rispetto a quella del dividendo. Fanno parte della partita dei buyback a Piazza Affari Intesa Sanpaolo, UniCredit ma anche, tra le varie, Eni e Stellantis.

Appunti

Area for taking notes, featuring horizontal lines and a vertical margin line on the left.

Il Sole **24 ORE**

NUOVI RECORD SULLE BORSE, DAL NASDAQ A TOKYO ECCO I TITOLI DEL GRANDE RALLY

di Vito Lops

25 febbraio 2024

Storie diverse che portano, però, allo stesso risultato. Quello che vede Borse di Paesi anche molto lontani quotare sui massimi di tutti i tempi. Record che sono stati aggiornati, da Tokyo a Francoforte e poi New York, proprio nell'ultima incredibile settimana, caratterizzata dalla trimestrale sopra le righe di Nvidia, salita sul podio delle società più capitalizzate a Wall Street, preceduta da Apple e Microsoft.

La storia più forte arriva da Tokyo

L'indice Nikkei si è portato per la prima volta sopra i 39mila punti. Era dal 1989 che la Borsa nipponica non aggiornava un massimo. Precipitata nella crisi immobiliare e bancaria degli anni '90 e nelle morse della deflazione, l'economia giapponese ha dovuto fare i conti con un "ventennio perduto". Dal 2010 è arrivata l'Abenomics, una politica di forti stimoli fiscali e monetari. Ma la Borsa ha stentato comunque a prendere il volo. Negli ultimi 18 mesi però le azioni hanno preso il largo, stimolate dalla divergenza di politica monetaria tra la BoJ (l'unica al mondo a tenere i tassi ancora negativi) e le altre banche centrali. La svalutazione dello yen ha favorito gli utili delle quotate giapponesi portando il listino a +19% in questo primo scorcio del 2024: +55% dal 2023 e +138% dai minimi pandemici. Eppure, l'economia è ufficialmente entrata in recessione, complici due trimestri consecutivi di contrazione del Pil. Finanza ed economia reale non sempre camminano insieme. Soprattutto se nel frattempo in Giappone stanno arrivando quei capitali degli investitori stranieri delusi dalla Cina, la cui Borsa è invece lontana anni luce dai massimi anche per via del piano di "prosperità comune" avviato nel 2021 dal governo. Un programma che mette l'equità sociale al primo posto e non sempre va a braccetto con il capitale. In più chi ipotizzava un cambio di rotta della BoJ in senso più restrittivo dovrà ora ripensarci, proprio per via della recessione.

Dal Giappone all'Europa

L'indice Eurostoxx 50 è in rialzo dell'8% da inizio anno e viaggia su livelli del 2008. Come il Ftse Mib di Piazza Affari. Mentre il Dax40 (che però non sottrae a differenza del listino italiano i dividendi al calcolo dell'indice) in settimana ha aggiornato i record oltre 17mila punti. Anche nel Vecchio Continente, dove l'economia è in stagnazione con Germania e Regno Unito in recessione tecnica, finanza ed economia stanno dando segnali discordanti. Ma c'è una logica nel rialzo dei listini. La composizione degli indici europei vede, a differenza degli Usa dominati dal tech, una forte componente di old economy: bancari, industriali, energetici e utility.

Settori che quotano su multipli bassi (in media 13 volte gli utili rispetto alle 20 di Wall Street) e che stanno beneficiando della rotazione globale dei capitali da parte di quei gestori che non vogliono essere eccessivamente esposti sul caro listino americano. Inoltre, i titoli bancari stanno vivendo una seconda giovinezza in un contesto di tassi elevati ed economia tutto sommato resiliente. Non va poi dimenticato che le Borse nel tempo coprono dall'inflazione perché i valori degli indici sono basati sugli utili nominali (e non reali) esibiti dalle aziende. Di conseguenza l'ultimo biennio di inflazione in stile anni '80 ha giocato la sua parte nel "gonfiare" il valore dei listini.

Wall Street

E ora passiamo al sistema solare dei mercati azionari: Wall Street. La distanza rispetto alle altre Borse è schiacciante. Basti pensare che dopo la trimestrale oltre le stime Nvidia ora vale più del Pil Canada. Un solo titolo, di una società che prima del 1993 non esisteva, ora vale più di tutti i 40 titoli più importanti della Borsa tedesca, alcuni dei quali hanno più di un secolo di storia.

Wall Street è molto più cara delle altre Borse ma sta ugualmente partecipando alla festa dell'azionario di queste prime settimane del 2024. Lo fa però in modo meno distribuito.

Le "magnifiche 7" - dove la farmaceutica Eli Lilly ha rimpiazzato Tesla - sono salite del 30% da inizio anno mentre le società quotate nel Russell 2000, le small e mid cap che rappresentano la street economy statunitense, sono ferme (+0,77%). Ma questa potrebbe essere una chiave di lettura per il prosieguo dell'anno. I settori che sono rimasti al palo potrebbero prendere il testimone qualora i tech dovessero rifiutare in un percorso di rotazione settoriale. In questa prima fetta del 2024 hanno sofferto i titoli sensibili ai tassi di interesse: real estate, utility e small cap. Settori che operano con forti leve finanziarie e che stanno soffrendo il ripensamento sui tassi del mercato. A fine 2023 i bond prezzavano sette tagli dei tassi da parte della Fed per quest'anno, ora invece ne scontano tre/quattro. Il rendimento dei titoli di Stato a due anni nelle ultime settimane è infatti balzato dal 4,1% al 4,7%. I settori che non hanno partecipato al rialzo potrebbero però essere i primi a ripartire, non appena il mercato si convincerà che la Fed sarà pronta, probabilmente da giugno, a tagliare i tassi.

IL RIALZO DELLE BORSE

Nota: dati di chiusura dei mercati del 22 febbraio

LA CORSA DEI LISTINI MONDIALI

Performance da inizio 2024 e da inizio 2023

BORSA	PERFORMANCE DA INIZIO 2024	DA INIZIO 2023
Tokyo Nikkei 225	16,84	49,83 ▲
Milano FTSE MIB	6,60	36,48 ▲
New York Nasdaq	6,21	52,34 ▲
New York S&P 500	6,19	31,92 ▲
Parigi Cac 40	4,88	22,21 ▲
Francoforte Dax	3,64	24,76 ▲
Europa Stoxx 600	3,36	16,72 ▲
New York Dow Jones	3,16	17,29 ▲
Shanghai Shanghai SE comp.	0,45	-3,27 ▼
Madrid Ibex 35	0,36	23,21 ▲
Londra Ftse 100	-0,63	3,12 ▲
Hong Kong Hang Seng	-1,79	-15,36 ▼

Tutto perfetto? Non proprio

Ci sono una serie di indicatori che invitano alla prudenza, soprattutto dalle parti di Wall Street. Il premio che il mercato azionario Usa oggi offre per “rischiare” nel preferirlo al più sicuro mercato dei titoli di Stato Usa è ai minimi da 23 anni.

È, per intenderci, sui livelli che hanno preceduto lo scoppio della bolla della new economy. Anche il “Buffett indicator” sta facendo segnare il campanello d’allarme. Le Borse globali valgono 113mila miliardi di dollari (massimo di tutti i tempi) mentre il Pil del mondo “ammonta” a 93mila miliardi. Le Borse valgono quindi il 121% del Pil del pianeta. Troppo secondo le metriche del guru degli investimenti secondo cui non si dovrebbe andare oltre il 100%. E poi c’è il sogno dell’intelligenza artificiale. È sempre più chiaro ed evidente che ci cambierà la vita ma non è ancora chiaro l’impatto sugli utili aziendali e su quali settori. Nel dubbio, come sempre accade quando nella società si sta per imporre una tecnologia dirompente, il mercato preferisce comprare in uno stato di euforia. Il prezzo di salire su un treno già in corsa sembra meno caro del costo dell’eventuale rimpianto per non averlo fatto.

SCHEDA

CHIAVI DI LETTURA DEGLI ARTICOLI

BORSA

di Luca Bodio

I due articoli sono stati scelti perché trattano alcune dinamiche che negli ultimi tempi stanno interessando i mercati borsistici.

In particolare il primo articolo si focalizza sulla Borsa italiana, sottolineando innanzitutto come la capitalizzazione del mercato (cioè l’importo dato dal prodotto tra il prezzo corrente dei titoli e il numero delle azioni che compongono il capitale sociale), anche a seguito della crescita evidenziata lo scorso anno, abbia ormai recuperato i livelli precedenti la crisi dei mutui subprime del 2008 e il crack della banca americana Lehman Brothers, posizionandosi a fine 2023 a 574 miliardi di euro, un valore che corrisponde a circa il 28% del PIL (in crescita rispetto al 24% fatto registrare a fine 2022).

L’articolo prosegue evidenziando ulteriori dinamiche e in particolare:

- a) la crescita complessiva del numero di società quotate nei diversi mercati azionari del nostro Paese (Exm, Egm, e Vorvel), avvenuta nel 2023, che arresta una tendenza al “delisting” che aveva caratterizzato i mercati in precedenza;
- b) la stabilità degli scambi di azioni di società italiane quotate sulle piattaforme italiane ed europee così come quelli di obbligazioni di emittenti italiani, diverse dai titoli di Stato;
- c) l’aumento del volume delle negoziazioni riguardanti i titoli di Stato emessi dal

nostro Paese, il cui controvalore ha raggiunto i 4.500 miliardi di euro (3.600 miliardi di euro nel 2022).

Infine, l'articolo accenna anche a quanto accaduto nella prima fase del 2024, mettendo in evidenza come l'indice Ftse Mib di Borsa italiana sia cresciuto fino ad arrivare quasi a 31.000 punti, un livello mai toccato dal 2007.

Il secondo articolo evidenzia che tutti i principali mercati azionari mondiali hanno raggiunto livelli di prezzi elevati nel mese di febbraio 2024, che ha visto crescere ulteriormente la capitalizzazione di Apple, Microsoft e soprattutto Nvidia, che rappresentano le società più capitalizzate di Wall Street.

Nel complesso, le quotazioni delle società quotate nel mercato statunitense sono salite, anche se in maniera non omogenea, in relazione ai rispettivi settori di attività economica. Particolarmente positivo è risultato l'andamento delle quotazioni delle società "a elevato contenuto tecnologico" che – come sopra richiamato – hanno un ruolo dominante in termini di capitalizzazione della borsa statunitense; meno brillanti sono risultate le performance delle quotazioni delle società appartenenti ai settori più tradizionali e, in particolare, a quelli immobiliare e delle utilities (come pure delle società di minori dimensioni), dal momento che il loro più elevato livello di indebitamento ne ha penalizzato i risultati gestionali, non avendo ancora potuto beneficiare dell'atteso ribasso dei tassi di interesse.

L'autore analizza anche il caso della Borsa giapponese, con l'indice Nikkei che ha raggiunto livelli che non registrava più dal 1989. A causa della crisi immobiliare e bancaria registratasi negli anni '90 e della recessione che ha poi colpito l'economia nipponica, e malgrado i forti stimoli fiscali e monetari forniti dalla politica economica del governo Abe a partire dal 2010, la Borsa giapponese fino a metà 2022 era rimasta depressa.

Tuttavia, a partire dalla metà del 2022 il mercato giapponese si è fortemente ripreso, più che raddoppiando il valore dell'indice di borsa: tutto ciò è dipeso principalmente dai seguenti fattori:

- la politica monetaria della Bank of Japan (ossia la banca centrale giapponese) che fino a metà marzo 2024 ha continuato a mantenere negativi i propri tassi, mentre le altre banche centrali li alzavano - per contrastare l'inflazione causata dalla ripresa della domanda post emergenza Covid, dalla crisi energetica e dall'innalzamento dei costi delle materie prime conseguenti alla guerra russo ucraina – con la conseguente svalutazione dello yen, che si è tradotta in una maggiore competitività e redditività delle aziende quotate giapponesi;
- l'arrivo di capitali di investitori stranieri dalla Cina delusi dalla politica che le autorità cinesi stanno conducendo dal 2021 e mirato ad una "prosperità comune" che non favorisce gli investimenti di capitale.

Anche le Borse europee, malgrado i segnali negativi forniti dalle rispettive economie, sono su livelli elevati, vicini a quelli del 2008. Ciò viene attribuito al fatto che i listini europei sono contraddistinti da una maggiore presenza di aziende quotate appartenenti alla "old economy" (bancari, industriali, energetici, utility), piuttosto che da aziende tecnologiche che – come già evidenziato – caratterizzano invece il mercato statunitense.

Da ultimo, nel chiedersi se la crescita dei mercati non presenti problemi, l'Autore chiude l'articolo evidenziando che i mercati presentano in effetti alcuni fattori di criticità:

- il premio per il rischio che i mercati azionari USA presentano rispetto a un investimento in titoli di Stato è ai minimi da 23 anni, un livello che può dare qualche preoccupazione, dal momento che è simile a quello che ha preceduto lo scoppio della bolla della new economy, all'inizio degli anni 2000;

- le Borse mondiali da un po' di tempo risultano sopravvalutate raggiungendo valori che un "guru" come l'investitore Warren Buffet ritiene possa essere pericoloso in quanto potrebbe preludere ad un possibile futuro ribasso delle quotazioni delle azioni;
- il sogno dell'intelligenza artificiale che se, da un lato, è chiaro che cambierà la vita di tutti noi, dall'altro lato non ha ancora evidenziato come impatterà sugli utili aziendali e su quali settori, e che fa sì che nel dubbio, come già successo in passato, il mercato preferisca comprare per evitare di perdere il treno.

I PRESUPPOSTI PER IL BUON FUNZIONAMENTO DELLE BORSE

Col termine di Borsa, per lo più associato a quello di "Valori" si intende il mercato finanziario regolamentato nel quale vengono comprati e venduti diversi strumenti finanziari quali, ad esempio, azioni, obbligazioni, titoli di Stato e strumenti più complessi quali i derivati.

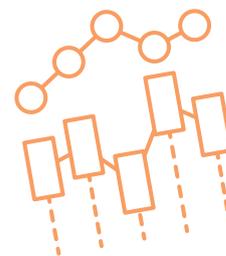
Nel linguaggio parlato, alla parola Borsa segue generalmente il nome di una città (Milano, Parigi, Francoforte, Tokyo, New York, ecc.) nella quale (fino a qualche decennio fa anche materialmente e fisicamente) si concentrano gli scambi di tali strumenti finanziari, in particolare le azioni emesse dalle imprese del Paese di cui la città rappresenta il principale centro commerciale ed economico (quindi sulla Borsa di Milano, i titoli di imprese italiane, su quella di Parigi quelli di imprese francesi e così via).

Con lo sviluppo tecnologico, l'originale materialità dei valori mobiliari e la concentrazione della loro negoziazione in luoghi fisici in cui gli operatori abilitati si incontravano personalmente, sono venuti meno: oggi le Borse sono per lo più costituite da piattaforme informatiche e/o circuiti telematici - anche in concorrenza tra di loro - specializzati per tipologie di strumenti finanziari e/o di emittenti, dove gli operatori autorizzati a operare acquistano o vendono i titoli quotati su quel listino ("sedi di negoziazione").

Ma cosa avviene in Borsa? In estrema sintesi, dall'incontro tra la domanda e l'offerta di titoli che affluiscono in Borsa si forma, attraverso un processo dinamico (denominato "price discovery"), il prezzo al quale viene regolato lo scambio dell'attività finanziaria tra le controparti.

È fondamentale che tale prezzo sia corretto per entrambe le controparti (acquirenti e venditori) e per questo è in generale sempre prevista una specifica regolamentazione alla quale tutti coloro che operano in Borsa devono attenersi, con delle autorità preposte alla vigilanza e al controllo delle transazioni.

Si definisce efficiente un mercato in cui i prezzi che si formano riflettono pienamente tutte le informazioni disponibili. Per ottenere tale risultato è necessario assicurare



che il mercato operi in condizioni di massima trasparenza e tale compito è svolto appunto dalle autorità di vigilanza (in Italia la Consob).

Fondamentale per la formazione di un prezzo di negoziazione corretto è che oltre che efficiente il mercato sia anche liquido, cioè caratterizzato da:

- ridotti tempi di esecuzione degli ordini di vendita, assicurati dal fatto che sono presenti in ogni momento importanti volumi di proposte di acquisto e vendita (si parla di “ampiezza del mercato”);
- ridotti costi di compravendita (“efficienza operativa”);
- minime variazioni di prezzo causate dal controvalore scambiato (“spessore ed elasticità del mercato”).

Ovviamente la liquidità di un mercato è influenzata anche da fattori diversi dalle regole e dalle caratteristiche che il mercato si è dato e, in tal senso, fondamentali sono le scelte degli investitori e degli operatori economici che possono influenzare molto la possibilità di trovare, o meno, una controparte con la quale concludere una negoziazione.

Ricapitolando possiamo quindi definire la Borsa come il luogo in cui si incrociano ordini di acquisto e di vendita rendendo possibile:

- per chi detiene un'attività finanziaria quotata, di poterla vendere rientrando in tal modo in possesso delle proprie disponibilità finanziarie;
- per chi dispone di mezzi finanziari da investire, di poterli impiegare acquistando uno strumento finanziario quotato.

In questo senso si parla di Borsa come di “mercato secondario”, cioè quel luogo in cui avvengono gli scambi di strumenti finanziari in circolazione, diffusi presso gli investitori mediante il loro precedente collocamento sul “mercato primario”.

Dal punto di vista degli emittenti di strumenti finanziari - ossia di coloro, come ad esempio le imprese che, attraverso l'emissione sul mercato primario di propri strumenti finanziari (ad esempio azioni o obbligazioni), intendono acquisire nuovi mezzi finanziari per effettuare investimenti - la presenza di una Borsa sviluppata (ben regolamentata, efficiente, dotata di trasparenza nella formazione dei prezzi e nella diffusione delle informazioni, caratterizzata dalla presenza di tanti operatori) sulla quale poter far quotare tali titoli di nuova emissione, riveste un'importanza fondamentale, perché assicura ai sottoscrittori dei loro strumenti finanziari la possibilità di disporre di un “luogo” dove liquidare più agevolmente il proprio investimento, con ciò favorendone la propensione alla loro sottoscrizione.

I DIVERSI MERCATI E GLI INDICI DI BORSA

Attualmente in Italia i “mercati” operanti possono essere suddivisi in tre categorie:

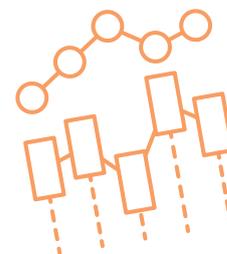
- *mercati regolamentati*, nei quali le proposte di compravendita immesse da un intermediario, per conto proprio o di clienti, trovano esecuzione abbinandosi con quelle di segno contrario,

compatibili per prezzo e quantità, immesse nel sistema da altri intermediari, senza l'interposizione del gestore del mercato (sistema di negoziazione multilaterale). Sono gestiti da apposite società di gestione del mercato (come, ad esempio, Borsa Italiana Spa), autorizzate dalla Consob, che adottano un regolamento di funzionamento del mercato gestito, che deve essere approvato dalla stessa Consob;

- *sistemi multilaterali di negoziazione ("MTF")*, che sono simili ai mercati regolamentati, sono ugualmente autorizzati dalla Consob e disciplinati da regole sottoposte alla stessa Consob, ma che possono essere gestiti anche da soggetti diversi da società di gestione del mercato (quali ad esempio banche o società di intermediazione mobiliare), purché autorizzati alla gestione di sistemi multilaterali di negoziazione;
- *internalizzatori sistematici*, che sono intermediari (prevalentemente banche) abilitati al servizio di investimento e di negoziazione per conto proprio che, in modo organizzato, frequente e sistematico, negoziano strumenti finanziari per conto proprio, eseguendo gli ordini dei clienti. In questo caso il sistema di negoziazione è bilaterale e l'internalizzatore sistematico è l'unico intermediario che si interpone in ogni operazione, acquistando, al prezzo da esso stesso stabilito, dai clienti che vogliono vendere e vendendo a quelli che vogliono acquistare.

Con riferimento ai mercati regolamentati, nel nostro Paese Borsa Italiana Spa si occupa della regolamentazione e della gestione dei mercati e, in particolare, vigila sul corretto svolgimento delle negoziazioni, definisce i requisiti e le procedure di ammissione e di permanenza sul mercato per le società emittenti, definisce i requisiti e le procedure di ammissione per gli intermediari, gestisce l'informativa delle società quotate. Borsa Italiana Spa è la più importante società di gestione di mercati regolamentati e, grazie all'integrazione tra il Gruppo Borsa Italiana e il Gruppo London Stock Exchange (avvenuta il 1° ottobre 2007) e la successiva acquisizione da parte del Gruppo Euronext il 29 aprile 2021, gode di un importante network di riferimento, dal momento che Euronext costituisce la prima piazza europea per la quotazione di strumenti finanziari (in particolare di titoli azionari).

Tra i principali mercati gestiti da Borsa Italiana Spa si segnalano: Euronext Milan (dedicato alle azioni di imprese di maggiore capitalizzazione), Euronext Star Milan e Euronext Growth Milan (quest'ultimo dedicato alle azioni di piccole e medie imprese), Italian Derivatives Market (dedicato agli strumenti derivati come le option e i futures) e il MOT (Mercato Telematico delle obbligazioni e dei Titoli di Stato). Tutti i mercati gestiti da Borsa Italiana Spa sono organizzati in forma telematica, mediante una rete di elaboratori e terminali, per cui il mercato è rappresentato da uno schermo di computer, sul quale vengono evidenziate le informazioni necessarie per la negoziazione (il cosiddetto book di negoziazione).



Le società le cui azioni sono oggetto di negoziazione sui mercati gestiti da Borsa Italiana sono circa 300.

Ogni mercato di borsa è caratterizzato da un "Indice" e, in particolare per i mercati azionari, la presenza di questi indici è estremamente utile da un punto di vista informativo, in quanto riescono a mostrare in modo immediato e sintetico l'evoluzione dei prezzi in atto dell'intero mercato (o di alcuni suoi comparti), consentendo di fatto di essere un termometro del suo andamento. Infatti, dall'osservazione delle variazioni percentuali di tali indici, è possibile cogliere se nel complesso i prezzi delle azioni quotate in quel mercato stiano salendo o scendendo.

L'indice, tuttavia, riflette le variazioni dell'insieme delle azioni quotate, pertanto costituisce una media - solitamente ponderata per le capitalizzazioni delle singole società quotate - dell'andamento dei prezzi di ciascuna società: ovviamente, le singole variazioni di prezzo delle società non saranno esattamente identiche alle variazioni dell'indice, perché ciascuna rifletterà l'effettivo andamento della rispettiva domanda e offerta di azioni.

La Tabella 1 riporta la denominazione degli indici azionari di alcune delle principali borse valori mondiali.

Tabella 1 - Indice delle principali Borse mondiali

FTSE MIB (FTMIB)	Borsa di Milano	Italia	EUR	Euro
DAX	Borsa di Francoforte	Germania	EUR	Euro
CAC 40	Borsa di Parigi	Francia	EUR	Euro
IBEX 35	Borsa di Madrid	Spagna	EUR	Euro
FTSE 100	Borsa di Londra	Inghilterra	GBP	Sterlina inglese
SMI	Borsa di Zurigo	Svizzera	CHF	Franco svizzero
Nikkei 225	Borsa di Tokyo	Giappone	JPY	Yen giapponese
Hang Seng (HSI)	Borsa di Hing Kong	Cina	HKD	Dollaro di Hong Kong
Shanghai Composite (SSEC)	Borsa di Shanghai	Cina	CNY	Chinese Yuan Renminbi
FTSE China A50 (FTXIN9)	Borsa di Shanghai	Cina	CNY	Chinese Yuan Renminbi
BOVESPA	Bors di San Paolo	Brasile	BRL	Real Brasiliano
DOW JONES	Borsa di New York	USA	USD	Dollaro statunitense
S&P 500	Borsa di New York	USA	USD	Dollaro statunitense
NASDAQ	Borsa di New York	USA	USD	Dollaro statunitense

Fonte: <https://it.investing.com/indices/major-indices>



TRACCIA PER L'ATTIVITÀ IN CLASSE

Agli studenti potrebbe essere richiesto di costruire, attraverso la documentazione disponibile sul sito di Borsa italiana, della Banca d'Italia e/o della Consob, l'andamento su un arco temporale di 5 o 10 anni di:

- nuove quotazioni di azioni;
- capitalizzazione delle società italiane quotate;
- ammissioni e revocche di società quotate italiane;
- evoluzione di differenti indici per la borsa italiana;
- confronto tra vari indici internazionali.

LINKS

SITI E INFO PER APPROFONDIRE

<https://www.borsaitaliana.it>

<https://www.euronext.com/it>

<https://it.investing.com/indices/major-indices>

<https://www.consob.it>

<https://www.bancaditalia.it>

QR CODE

TAG

GUARDA IL VIDEO DI QUESTO TEMA

LA CATENA DELLE PAROLE CHIAVE



Azioni
Obbligazioni
Titoli di Stato
Strumenti derivati
Capitalizzazione di borsa
Mercato regolamentato
Sistema multilaterale di negoziazione
Internalizzatore sistematico
Indici di borsa
Quotazione
Book di negoziazione

FAQ DOMANDE E RISPOSTE

1. DA DOVE DERIVA IL TERMINE "BORSA"?

Nel Medioevo a Bruges, importante città commerciale belga, i mercanti iniziarono a trovarsi sulla piazza principale per scambiare titoli rappresentativi di crediti o di merci. In tale piazza

esisteva un palazzo sulla cui facciata era raffigurato lo stemma – costituito da tre borse - della famiglia che lo possedeva, i Van Der Bourse. I mercanti cominciarono così a fissare i propri appuntamenti “à la Bourse” per indicare il loro luogo di incontro in cui di fatto nacque il primo mercato organizzato.

2. COSA SI INTENDE PER “MERCATO ORSO” E “MERCATO TORO” RIFERITO ALLA BORSA?

Nel linguaggio dei mercati finanziari l’Orso rappresenta le fasi di calo dei prezzi mentre il Toro rappresenta quelle di un loro rialzo.

Non è chiara l’origine di tale simbologia anche se, per lo più, è fatta risalire alle modalità con le quali in natura i due animali attaccano (o si difendono da attacchi): l’Orso colpisce con i propri artigli con movimenti dall’alto verso il basso mentre il Toro attacca con le corna in un movimento dal basso verso l’alto.

Ai due equivalenti termini inglesi (“Bear” e “Bull”) si collegano i comportamenti degli operatori e i segnali provenienti dai mercati: con “bearish” (tradotto in italiano con “ribassisti”) si indicano gli operatori che si posizionano per trarre profitto da un ribasso dei corsi azionari, mentre con “bullish” (tradotto in italiano con “rialzisti”) si fa riferimento agli operatori che si posizionano per trarre profitto da un rialzo dei corsi azionari.

3. QUALI SONO I VANTAGGI PER UNA SOCIETÀ DI ESSERE QUOTATA IN BORSA?

Attraverso la quotazione su un mercato regolamentato un’azienda ottiene diversi vantaggi, in particolare:

- la possibilità di finanziare la propria crescita: la quotazione permette di raccogliere nuove risorse ampliando le fonti di finanziamento e ottimizzando la struttura del capitale;
- un miglioramento della visibilità e della sua credibilità: la quotazione comporta necessariamente l’adesione alle regole e ai requisiti di trasparenza imposti dal mercato e questo è un valore per tutti gli “stakeholders”;
- l’allargamento della base azionaria: la quotazione – che avviene solitamente a seguito o in concomitanza con un aumento di capitale destinato al pubblico indistinto – consente di allargare la platea dei soci.
- la possibilità, per gli azionisti esistenti, di liquidare sul mercato in tutto o in parte l’investimento, agevolando così anche la gestione di eventuali passaggi generazionali;
- la possibilità di attrarre risorse qualificate: a seguito dell’aumentato prestigio e visibilità della società e con la possibilità di prevedere schemi di remunerazione incentivanti quali le stock option.

4. QUALI SONO I PRINCIPALI REQUISITI PER LA QUOTAZIONE IN UN MERCATO REGOLAMENTATO?

Dipendono dal “Regolamento” che il gestore del mercato (se privato) o lo Stato (se pubblico) hanno emanato. In Italia Borsa Italiana Spa prevede, tra gli altri, alcuni requisiti fondamentali, legati alla figura dell’emittente e a quella dello strumento finanziario oggetto di richiesta di quotazione quali:

- anzianità della società (ad esempio da quanto tempo è operativa) e sua solidità patrimoniale (produce utili, giudizio di una società di revisione);
- dimensione (capitalizzazione minima) e liquidità (flottante minimo) degli strumenti finanziari oggetto di collocamento;
- presenza di un investor relator / di consiglieri indipendenti nel Consiglio di Amministrazione (CDA);
- individuazione di un operatore specialista incaricato di svolgere (impegnandosi) la funzione di negoziazione.

TEST FINALE

1. QUANDO SI ACQUISTA UN TITOLO (AZIONE O OBBLIGAZIONE) QUOTATO IN BORSA:

- a. l'emittente del titolo non incassa nuovi mezzi finanziari.
- b. è un'operazione di "mercato primario".
- c. nel caso di azioni, aumenta il capitale sociale della società.
- d. nel caso di obbligazioni, diminuisce l'indebitamento dell'emittente.

2. I MERCATI GESTITI DA BORSA ITALIANA SPA:

- a. sono tutti organizzati in forma telematica.
- b. sono organizzati unicamente con la presenza fisica degli operatori.
- c. sono organizzati sia in forma fisica che in forma telematica.
- d. sono organizzati nella forma più gradita agli operatori di grandi dimensioni.

3. TRA LE TENDENZE CHE HANNO CARATTERIZZATO I MERCATI AZIONARI IN QUESTI ULTIMI ANNI:

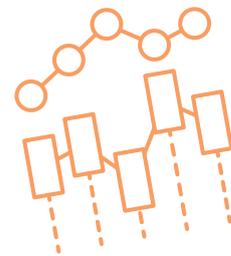
- a. si registra un aumento costante dell'abbandono della quotazione da parte delle società.
- b. nel 2023 si è arrestato, nel nostro Paese, il fenomeno del "delisting".
- c. è diminuito il fenomeno del "buy back".
- d. è diminuito il volume degli scambi di titoli di Stato della Repubblica Italiana.

4. L'INDICE RAPPRESENTATIVO DELL'ANDAMENTO DEI PREZZI DELLE AZIONI QUOTATE NELLA BORSA ITALIANA PRENDE IL NOME DI:

- a. FTSE MIB.
- b. CAC 40.
- c. DOW JONES.
- d. EUROSTOXX.

5. UN AUMENTO DEI PREZZI DI UN TITOLO NEGOZIATO IN BORSA:

- a. aumenta il capitale sociale della società.
- b. aumenta la capitalizzazione della società.
- c. migliora la posizione finanziaria della società.
- d. migliora gli utili della società.



Appunti

Lined writing area with a vertical margin line on the left and a vertical margin line on the right. The page contains 14 horizontal lines for writing, with a small circle marker on the left side of each line.





INTERNAZIONALIZZAZIONE

di Alberto Marchesi

Ricercatore di Finanza aziendale nella Facoltà di Scienze
Bancarie, Finanziarie e Assicurative dell'Università Cattolica
del Sacro Cuore Milano





PROGETTO YOUNG FACTOR

ARTICOLI

Il Sole **24 ORE**

PMI CHE ESPORTANO LEADER NEGLI INVESTIMENTI

di Marta Casadei

5 febbraio 2024

Il 2024 si apre con una serie di incognite che potrebbero avere effetto sulle imprese del made in Italy che lavorano all'estero (e non solo): le guerre in corso in Ucraina e a Gaza; gli attacchi degli Houthi alle navi cargo che passano in Mar Rosso; le elezioni politiche che coinvolgeranno miliardi di persone. Eppure, le piccole e medie imprese che esportano, pur essendo più esposte a ciò che accade oltre confine, sono quelle che stimano un anno più roseo: più di una su tre (36%) ritiene che nel 2024 registrerà un aumento dei ricavi; una su cinque (19%) assumerà personale.

Le pmi che non esportano non reggono il confronto: solo il 20% crede in un aumento di fatturato e il 9% in un ampliamento dell'organico. I numeri arrivano da un'analisi sulle imprese esportatrici realizzata dal centro studi di Istituto Tagliacarne e Unioncamere sulla base di un'indagine condotta su un campione di 2.500 imprese manifatturiere tra i 5 e 499 addetti alla fine del 2023. «Ormai viviamo in un sistema di incertezza permanente e buona parte delle imprese, anche sul mercato interno, stanno cercando di metabolizzare il fatto che gli imprevisti in un mondo globalizzato sono sempre dietro l'angolo» ha spiegato Guglielmo Esposito, direttore generale del centro studi Tagliacarne. Forse proprio per questo, le imprese che esportano sono quelle più propense a investire: il 45% lo farà in tecnologie 4.0 entro il 2025 - contro il 33% di quelle che non vendono all'estero - e quasi la metà delle pmi esportatrici ha in programma di realizzare investimenti in processi e prodotti eco-sostenibili nei prossimi due anni, contro circa un terzo delle imprese focalizzate sul mercato domestico.

La voglia di investimento delle pmi esportatrici si riscontra, per esempio, nel numero di istanze presentate per accedere ai 4 miliardi di euro del fondo 394 di Simest e Maeci che prevede finanziamenti a tasso agevolato per l'internazionalizzazione: al 30 novembre scorso erano 7.100, per il 90% pmi e mid cap, con una stima di 8.000 domande a fine anno (si veda Il Sole 24 Ore del 27 dicembre 2023).

Il 70% delle domande è relativo a finanziamenti per la transizione digitale ed ecologica. Una transizione che, come evidenziato dall'analisi Tagliacarne-Unioncamere, è già in corso: il 33% delle imprese esportatrici ha già installato impianti fotovoltaici (contro il 26% delle non esportatrici), un altro 27% conta di iniziare ad investire nei prossimi anni su impianti di energia rinnovabile (contro il 17%). «C'è un nesso causa effetto tra questi investimenti e la crescita delle aziende - conferma Esposito -. Le piccole e medie imprese che hanno saputo innovare sono riuscite ad ampliare il proprio mercato di riferimento accompagnando lo sviluppo economico con una crescita del capitale umano sia in termini di nuove risorse sia di processi di upskilling e reskilling». Il tema dell'investimento nel capitale umano è prioritario per chi lavora all'estero e quindi in un contesto in cui la competitività è



forte: il 60% investirà in attività di up-skilling e re-skilling della propria forza lavoro (contro il 53% tra le imprese non esportatrici) e il 68% adotta iniziative per trattenere i propri talenti in azienda, contro il 61% delle altre imprese. Sul fronte della competitività, dalla ricerca emerge come le pmi che esportano sembrano aver capito che il “fatto in Italia” rappresenta un asset chiave: quasi la metà punta su qualità e prodotti su misura per competere e una su cinque ritiene importante branding e made in Italy. Per questo le PMI esportatrici chiedono soprattutto tutela del made in Italy (24%) oltre a una prevedibile richiesta di riduzione della burocrazia (27%).

Secondo Istat nel 2021 le PMI esportatrici attive nel manifatturiero erano circa 60mila, ma le potenzialità sono più ampie: «Stimiamo che ci possano essere circa altre 40mila imprese sul territorio italiano con potenzialità di esportazione ma che non riescono ancora ad esprimerle per diverse motivazioni» ha detto Esposito e ha concluso: «Dobbiamo constatare che una adeguata politica industriale per far crescere l'internazionalizzazione parte dal territorio italiano e dalla capacità di relazione anche con i soggetti locali, per proiettarsi poi sui mercati mondiali attraverso adeguate reti di collegamento con i Paesi esteri». Proprio per rendere le imprese capaci di costruire e sfruttare queste reti, Ice, agenzia vigilata dal Maeci che si occupa di affiancare le imprese nell'approccio ai mercati esteri, per il 2024 ha previsto uno stanziamento complessivo di 169,7 milioni di euro a sostegno dell'export.

Appunti

A series of horizontal lines for taking notes, with a vertical line on the left side and a vertical line on the right side. There are small circles at the beginning of each line on the left side.



CAMERE DI COMMERCIO ALL'ESTERO, NEL 2023 SOCI AUMENTATI DEL 20%

di Giovanna Mancini

7 marzo 2024

Ottantasei antenne sul territorio, in 63 Paesi, al servizio delle piccole e medie aziende italiane che vogliono investire sui processi di internazionalizzazione per crescere. Le Camere di commercio italiane all'estero (Ccie, rappresentate da Assocamerestero) sono un network capillare presente in tutto il mondo dall'Uruguay, dove nel 1883 venne aperta la prima Camera di commercio estera, a Montevideo, fino al Mozambico, lo scorso anno è stata inaugurata l'ultima sede.

E altre ne arriveranno nei prossimi mesi: in Irlanda, a Panama, ancora in Uruguay. «La nostra rete si espande, così come la nostra base associativa – spiega il presidente di Assocamerestero, Mario Pozza, che oggi presenterà alla Camera dei deputati, alla presenza delle istituzioni, l'attività delle Ccie nel 2023 –. Lo scorso anno il numero dei nostri soci è aumentato del 20%, raggiungendo quota 21mila, tra imprenditori e professionisti, e abbiamo ulteriori richieste di iscrizioni, per cui anche nel 2024 ci aspettiamo un'ulteriore crescita». Le attività delle Ccie nel 2023 hanno coinvolto 160mila imprese italiane, 50mila sono state quelle assistite, mentre 18mila società hanno incontrato nuovi partner. I settori industriali che hanno maggiormente usufruito dei servizi camerale sono stati quelli che maggiormente rappresentano l'export italiano, dall'agroalimentare alla moda, dall'edilizia all'arredamento, dalla meccanica all'energia, fino al turismo.

«Ci sono anche molte imprese dei settori altamente tecnologici, come l'aerospaziale, su cui sono molto attive le camere di San Paolo e Toronto, o la cybersecurity, in particolare attraverso le sedi di Montreal e Tel Aviv. Ma anche la farmaceutica e l'elettromedicale, con la nostra camera in Colombia», aggiunge Pozza.

Che mette l'accento anche su come è cambiato negli ultimi anni il ruolo delle camere di commercio all'estero. «Il nostro obiettivo è sempre quello di creare nuove opportunità per il sistema Paese, in sinergia con le rappresentanze diplomatiche, con Ice, Simest e Sace, sia nel senso di attrarre nuovi investimenti in Italia, sia per aumentare la quota di esportazione delle nostre aziende, soprattutto quelle piccole e medie meno internazionalizzate, che si rivolgono a noi per avere contatti, per conoscere il Paese di interesse, le sue normative, le potenzialità e i rischi», spiega Pozza. Quasi la metà delle imprese che si rivolge alle Ccie (il 47%) chiede servizi di assistenza nella ricerca di partner. Al secondo posto, tra le richieste, ci sono i servizi di ricerca di opportunità di business e consulenza specialistica (23,8%), seguiti da quelli di primo orientamento ai mercati esteri (22,2%).

Dopo la pandemia, i servizi offerti da Assocamerestero si sono gradualmente spostati verso le nuove frontiere della digitalizzazione e della sostenibilità. Il ruolo di assistenza e consulenza svolto dalle camere è destinato a diventare sempre



più rilevante per le imprese di un Paese trasformatore come l'Italia, che nel 2023 ha esportato più di 600 miliardi di euro di prodotti, soprattutto alla luce delle tante tensioni internazionali che – dall'Est Europa al Medio Oriente – stanno generando incertezza tra le aziende. «In questo momento, molti imprenditori stanno cercando di diversificare le aree di investimento – osserva il presidente –. Vediamo interessanti potenzialità nei Balcani, grazie anche alle iniziative del nostro governo per rafforzare i legami con quei Paesi, ma anche nel Nord Africa, grazie alla spinta del Piano Mattei, in Sud America e in Australia».

Appunti

A series of horizontal lines for taking notes, with a vertical blue line on the left side and a vertical blue line on the right side. There are small circles at the beginning of each line on the left side.



SCHEDA

CHIAVI DI LETTURA DEGLI ARTICOLI

INTERNAZIONALIZZAZIONE

di Alberto Marchesi

Gli articoli proposti esaminano due aspetti della vasta tematica dell'internazionalizzazione delle imprese.

Il primo articolo si incentra sulla maggiore attitudine delle piccole e medie imprese (PMI) esportatrici, rispetto a quelle non esportatrici, a effettuare investimenti. L'articolo sottolinea anzitutto come, in un quadro mondiale caratterizzato da un mix di conflitti, instabilità economiche e incertezze politiche, tutte le imprese, anche quelle maggiormente focalizzate sul mercato interno, stanno cercando di adattarsi ai continui e spesso imprevedibili cambiamenti di scenario; le PMI che esportano e che, quindi, sono più esposte agli accadimenti internazionali, si presentano però come le più dinamiche, sia per risultati, sia per scelte, iniziative e programmi. Da una recente indagine di Istituto Tagliacarne e Unioncamere citata nell'articolo, infatti, emergono le seguenti principali indicazioni.

In primo luogo, le PMI esportatrici sono più propense a investire in macchinari, tecnologie e processi avanzati e/o ecosostenibili. Emblematica di questa propensione è la massiccia presenza delle PMI esportatrici quali richiedenti dei finanziamenti a tasso agevolato per l'internazionalizzazione del "fondo 394" gestito dalla SIMEST (della quale parliamo nel commento al secondo articolo) e dal Ministero degli affari esteri e della cooperazione internazionale (MAECI): sono infatti pervenute circa 8.000 domande, il 90% delle quali è stato presentato da PMI o società a media capitalizzazione (*mid cap*), con una forte prevalenza degli investimenti per la transizione digitale e per quella ecologica.

Nelle PMI esportatrici si riscontra anche una maggiore propensione all'innovazione e all'investimento nel "capitale umano" quali elementi chiave per stare al passo con la forte competitività nei mercati esteri. Oltre a mostrare una più spiccata tendenza ad assumere nuovo personale per favorire la crescita, esse sono risultate più attive nella gestione dei propri dipendenti per quanto riguarda interventi di *up-skilling*, finalizzati a migliorare le competenze e le conoscenze già in loro possesso in modo da sviluppare capacità aggiuntive rispetto all'incarico svolto, interventi di *re-skilling*, volti ad acquisire abilità differenti rispetto a quelle attuali, e anche in termini di iniziative di incentivazione, volte a far sì che il personale così valorizzato rimanga all'interno dell'azienda e non passi alla concorrenza.

Sempre a proposito della competitività, dalla ricerca emerge che le PMI esportatrici: sono particolarmente portate sia a sviluppare prodotti di qualità e su misura delle esigenze della clientela, sia a puntare sul marchio (*branding*) e sull'attrattività delle produzioni "fatte in Italia"; sentono come esigenze prioritarie proprio la tutela del *Made in Italy* e la riduzione della burocrazia.

L'articolo chiude con la segnalazione che nel 2021, secondo l'ISTAT, le PMI

manifatturiere italiane che operavano sui mercati internazionali erano circa 60.000 e altre 40.000 piccole e medie imprese presentavano potenzialità inespresse, potenzialità che potrebbero essere realizzate con il supporto di opportune politiche industriali a favore dell'internazionalizzazione. Cita, in questa direzione, lo stanziamento di circa 170 milioni di euro che l'ICE (l'Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese vigilata dal Ministero degli esteri) ha effettuato per il 2024 per finanziare interventi a sostegno dell'export italiano.

Il secondo articolo si occupa di un'interessante rete (*network*) di enti che operano per lo sviluppo delle nostre imprese al di fuori dei confini nazionali: le camere di commercio italiane all'estero (CCIE). Si tratta di associazioni - ufficialmente riconosciute dallo Stato italiano e a cui partecipano imprenditori e professionisti, italiani e del Paese interessato - la cui finalità è di favorire l'internazionalizzazione delle imprese italiane, di promuovere il *Made in Italy* nel mondo e, anche, di favorire investimenti esteri nel nostro Paese.

Nate come punto di incontro delle comunità d'affari italiane in loco, le CCIE, nel tempo, hanno consolidato e ampliato la loro presenza fino, ai giorni nostri, a costituire una rete diffusa capillarmente nel mondo e a essere riconosciute quali parti integranti e proattive nelle relazioni imprenditoriali nei Paesi in cui operano. Attualmente le camere attive sono 86 e sono presenti in 63 Paesi con 160 punti di assistenza; in tutto le imprese associate sono oltre 20.000, l'88% delle quali è rappresentato da aziende del Paese in cui operano; nel 2023 il numero di imprese affiliate è cresciuto del 20% e il lavoro svolto ha coinvolto circa 160.000 imprese italiane; numerose sono le iniziative in corso in varie parti del mondo. La vocazione delle CCIE è di fare rete e, infatti, esse sono associate fra loro nell'Associazione delle camere di commercio italiane all'estero (Assocamerestero), a cui partecipa anche Unioncamere (Unione italiana delle Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura).

Le CCIE si caratterizzano per capacità di comprensione e analisi dei mercati internazionali, per spiccata predisposizione al rapporto diretto con le aziende, per offerta di servizi in loco, soprattutto per le PMI: dal primo orientamento sui mercati esteri, alla ricerca di contatti, *partner* e opportunità di *business*, alla consulenza specialistica su problematiche specifiche.

L'articolo mette in evidenza come i settori che più usufruiscono dei servizi camerali esteri sono quelli in cui tradizionalmente è più forte l'export italiano, grazie alla qualità e all'attrattiva delle nostre produzioni: l'agroalimentare, la moda, l'edilizia, l'arredamento, la meccanica, l'energetico e il turismo. Ma un posto importante è occupato anche da settori ad alta tecnologia, in cui l'Italia vanta operatori di eccellenza, quali la farmaceutica, l'elettromedicale, l'aerospaziale e la *cybersecurity*.

L'articolo, inoltre, cita alcuni degli altri soggetti chiave del sistema italiano di promozione e sostegno dell'internazionalizzazione, fra i quali SACE e SIMEST. SACE è un gruppo, di proprietà del Ministero dell'economia e delle finanze, specializzato nel sostegno alle imprese attraverso un'ampia gamma di strumenti assicurativo-finanziari, quali l'assicurazione dei crediti verso clienti esteri, l'assicurazione dei rischi commerciali e politici connessi alla realizzazione di commesse in altri Paesi, la prestazione di garanzie e cauzioni per gare d'appalto internazionali e per accedere a finanziamenti, e così via. SIMEST è una società a capitale prevalentemente pubblico (fa parte del gruppo Cassa Depositi e Prestiti), che sostiene la crescita delle imprese italiane affiancandole per tutto il ciclo di espansione all'estero: dalla prima valutazione di apertura verso un nuovo mercato, all'espansione attraverso investimenti diretti. Partner delle principali istituzioni finanziarie mondiali, SIMEST opera attraverso finanziamenti per l'internazionalizzazione, il supporto del credito alle esportazioni e la partecipazione al capitale di imprese. Da non dimenticare, infine, il prezioso lavoro svolto da una pluralità di soggetti, non tutti citati nell'articolo: Governo italiano e rappresentanze diplomatiche (ambasciate, consolati), ICE (di cui abbiamo parlato nel commento al primo articolo), ENIT (Agenzia nazionale del turismo), associazioni imprenditoriali



PROGETTO YOUNG FACTOR

(Confindustria, Confartigianato e Confcommercio), consorzi export di categoria, di settore o locali, e così via.

Per competere nei mercati internazionali è dunque importante “fare sistema” e ricercare sinergie: in questo quadro le camere di commercio italiane all'estero svolgono un ruolo prezioso sul campo, destinato a svilupparsi ulteriormente.

PROFESSIONALITÀ E COMPETENZA NELLA GESTIONE DEI PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

Con il termine internazionalizzazione si intende il processo con cui l'impresa amplia il proprio raggio di azione oltre i confini nazionali, cercando di cogliere le opportunità di business presenti all'estero, in modo da acquisire nuovi clienti, diversificare geograficamente il proprio portafoglio clienti/prodotti/servizi, migliorare la propria redditività, crescere anche dimensionalmente.

Detto così, sembrerebbe un passaggio naturale e, tutto sommato, relativamente semplice, favorito dai processi di globalizzazione dell'economia e dalla naturale vocazione di molte imprese italiane a operare sui mercati esteri. Si tratta, invece, di un percorso complesso e impegnativo per qualsiasi impresa; percorso che, da un lato, richiede una conoscenza dei vari mercati, dei sistemi di leggi e regolamenti e delle culture in cui si va a operare, e, dall'altro, rende necessarie scelte strategiche, operative e finanziarie specifiche, nonché l'adozione di soluzioni organizzative e strutturali adeguate sia nel proprio Paese di origine, sia nelle aree del mondo in cui si intende posizionarsi.

Una prima questione, a carattere generale, riguarda la rilevanza o meno delle dimensioni dell'azienda che intende lavorare con l'estero. Certamente le imprese più grandi sono potenzialmente avvantaggiate in questo compito, rispetto a quelle più piccole, perché hanno maggiori possibilità economiche, maggiori capacità manageriali e strutture organizzative e/o di gruppo più articolate e specializzate; viceversa, le imprese di minori dimensioni spesso risentono di limitazioni nelle risorse a disposizione. Però nulla va dato per scontato: la problematica dell'internazionalizzazione va affrontata al meglio in tutte le tipologie di imprese, dalle più grandi alle più piccole, perché operare in altri contesti geografici, politici e culturali richiede molta attenzione, pone sfide sempre nuove e può essere fonte di problemi anche seri. Nella letteratura manageriale e sui giornali si può leggere di casi eclatanti in cui aziende o gruppi anche di grandi dimensioni, per non avere compreso le peculiari caratteristiche di un'area geografica, si sono trovate a dover fronteggiare criticità, insuccessi e, a volte, anche implicazioni legali serie. Si pensi, per tutte, a due situazioni emblematiche: la sottovalutazione del rischio derivante dalla responsabilità civile del produttore per cause relative a danni causati dal suo prodotto, questione cruciale quando si operi in Paesi (in particolare, Canada, USA e Messico) i cui sistemi giuridici sono particolarmente rigidi su questo versante; politiche di posizionamento del prodotto o di comunicazione (per esempio nella denominazione o nel messaggio pubblicitario) che - non cogliendo adeguatamente implicazioni linguistiche, sensibilità culturali, religiose o altre specificità - possono causare in un Paese o in un'area geografica l'insuccesso di un prodotto che invece, altrove, è stato recepito con favore. Operare all'estero, per un'impresa, deve quindi essere una scelta ponderata, che richiede di elaborare percorsi strategici, organizzativi e gestionali coerenti, valutando con attenzione le opportunità e i

rischi che tale scelta comporta.

Lavorare con l'estero è anzitutto una scelta con implicazioni strategiche rilevanti. Si tratta infatti di: identificare le combinazioni prodotto-mercato-tecnologia e le strategie di *marketing* (soprattutto comunicative e distributive) con le quali si intende presentarsi in una determinata parte del globo; valutare i punti di forza (da valorizzare al meglio) e di debolezza (su cui lavorare per superarli) della propria azienda ai fini di un processo di internazionalizzazione; comprendere appieno le caratteristiche strutturali e congiunturali delle aree geografiche individuate, quali demografia, lingua, cultura, stili di vita, tessuto produttivo, leggi e regolamenti, sistema politico e amministrativo, politiche doganali, andamento di economia, inflazione, investimenti e consumi. Alla strategia di internazionalizzazione delineata devono essere associate scelte organizzative coerenti. Un aspetto cruciale è quello delle strutture, delle persone e delle procedure con cui operare all'estero, questione da definire all'interno di un ampio ventaglio di opzioni possibili: da soluzioni minime, come operare direttamente dall'Italia con la clientela straniera, attraverso una o più persone o un ufficio estero dedicato; a soluzioni intermedie, come utilizzare agenti, concessionari o commissionari situati nell'area geografica di interesse; a soluzioni sempre più impegnative, quali aprire nel Paese estero un ufficio di rappresentanza, una filiale commerciale o una società produttiva di diritto straniero, oppure ancora acquisire una società estera già operante in quel mercato (acquisizioni *cross border*). Non esistono ricette a priori preferibili, si tratterà ogni volta di valutare i costi e i benefici di ciascuna opzione praticabile, tenendo conto delle specificità dell'area in cui si va a operare, delle dimensioni e delle capacità dell'azienda e, non dimentichiamolo, della fase del processo di internazionalizzazione in cui si trova l'azienda stessa.

La gestione dell'operatività con l'estero all'interno delle linee strategiche e delle scelte organizzative effettuate richiede poi un'attività specifica che coinvolge molteplici aspetti: commerciali (cataloghi, relazioni con clienti attuali e potenziali, ricezione e gestione degli ordini, partecipazioni a fiere); logistico-contrattuali (contratti, garanzie, imballi, spedizioni, assicurazioni); amministrativi (fatturazione, adempimenti Intrastat all'interno dell'Unione Europea, bolle doganali e dazi al di fuori dell'UE); finanziari (finanziamento delle attività estere, incassi e pagamenti, gestione delle valute in cui avvengono).

Da ultimo, per quanto riguarda opportunità e rischi, bisogna tenere presente che l'espansione all'estero costituisce certamente un'opportunità interessante per molte imprese in termini di crescita e di diversificazione di mercati e clientela, ma quando un'impresa si internazionalizza, essa deve affrontare rischi e incertezze proprie di un ambiente diverso da quello domestico: si rende perciò indispensabile un'attenta valutazione di rischi che assumono connotazioni peculiari e che devono essere adeguatamente compresi, monitorati e gestiti.

Le principali componenti di questi rischi possono essere ricondotte al concetto di Rischio Paese, che può, in termini generali, essere definito come quell'insieme di rischi che possono derivare da differenze di tipo politico, economico e sociale esistenti tra la nazione originaria dell'impresa e quella estera in cui vengono effettuate le attività di investimento, di produzione, di vendita. In passato l'attenzione nell'analisi del Rischio Paese si concentrava sul rischio sovrano, ossia sulla capacità o volontà di un Paese di onorare i propri impegni di pagamento. Questo concetto si è via via ampliato, soprattutto a partire dalle crisi finanziarie degli anni '90 del secolo scorso, che hanno portato gli analisti e gli economisti a riconsiderare il ruolo e lo stato di salute di altre componenti del sistema-nazione: il settore privato, il tessuto imprenditoriale, il sistema bancario-finanziario. Nelle analisi attuali si vanno così a considerare, oltre al rischio sovrano: il rischio politico, cioè che si possano verificare eventi sfavorevoli derivanti da conflitti, mutamenti istituzionali e atti unilaterali dei Governi; il rischio economico, cioè il ruolo dei fattori che influenzano la crescita economica e il grado di apertura di un'economia; il rischio di trasferimento, ossia di restrizioni sui



movimenti di capitali, di dividendi e di profitti; il rischio di posizione, cioè di eventuali effetti di contagio che possono provenire da altri Paesi vicini o con caratteristiche simili; il rischio di cambio, che scaturisce da variazioni nei rapporti di conversione da una valuta estera alla valuta nazionale o viceversa. Il rischio di cambio, per un esportatore, si origina da vendite effettuate nella valuta di un altro Paese che, dopo l'incasso, vengono convertite in valuta nazionale (per esempio, una somma in Yen giapponesi ricevuta a pagamento di una fornitura e convertita in Euro): se il rapporto di cambio è migliorato rispetto a quando è stato fissato il prezzo di vendita dei beni, l'impresa esportatrice beneficerà, oltre che dei profitti derivanti dall'operazione commerciale, anche di un utile sui cambi; ma se il rapporto è peggiorato, l'impresa esportatrice subirà una perdita sui cambi che andrà a erodere i profitti commerciali o, nei casi più sfavorevoli, a superarli, rendendo l'operazione nel suo complesso in perdita. Per questo motivo le aziende devono considerare attentamente le dinamiche valutarie a cui sono esposte e valutare l'opportunità di adottare tecniche specifiche di gestione e copertura del rischio di cambio, anche ricorrendo a specifici contratti offerti dal sistema bancario-finanziario.

In conclusione, per un'impresa, soprattutto se di piccole o medie dimensioni, internazionalizzarsi può costituire una grande opportunità, ma richiede un approccio consapevole per cogliere appieno gli spazi di crescita e di redditività e, al tempo stesso, per tenere sotto controllo e gestire i rischi che comporta.

TRACCIA PER L'ATTIVITÀ IN CLASSE

Possono essere previste due tipologie di attività, entrambe da svolgere suddividendo gli studenti in gruppi, finalizzate a una migliore comprensione delle problematiche, rispettivamente, dell'operatività delle imprese italiane all'estero e del ruolo del sistema italiano di promozione dell'internazionalizzazione.

Per svolgere la prima tipologia di attività, a ciascun gruppo può essere richiesto di prendere spunto da un articolo di giornale o rivista, da una notizia sul web, da un servizio televisivo, oppure dal particolare interesse per un settore produttivo o per un'azienda, e di approfondire gli aspetti più rilevanti dell'internazionalizzazione di un settore o di un'azienda, tra i quali, per esempio: tipologia e peculiarità dei principali prodotti destinati all'export, aree geografiche estere in cui più forte è la presenza, problematiche specifiche di tali aree, casi di successo o di difficoltà nel rapporto con i mercati esteri, nuove iniziative di investimento sui mercati esteri, e così via.

Per svolgere la seconda tipologia di attività, a ciascun gruppo può essere richiesto di scegliere uno degli operatori del sistema italiano di promozione e sostegno dell'internazionalizzazione (per esempio, una singola CCIEE, oppure SACE, ICE, SIMEST, ENIT o un'associazione di categoria) e di approfondirne le origini, le caratteristiche strutturali, le tipologie di servizi forniti a supporto dell'internazionalizzazione, le iniziative più recenti e quelle in corso o programmate a breve, e così via.



LINKS

SITI E INFO
PER APPROFONDIRE

www.assocamerestero.it
www.bancaditalia.it
www.tagliacarne.it
www.confartigianato.it
www.confindustria.it
www.confcommercio.it
www.enit.it
www.ice.it
www.esteri.it
www.mimit.gov.it
www.sace.it
www.simest.it
www.unioncamere.gov.it

QR CODE

GUARDA IL VIDEO DI QUESTO TEMA



TAG

LA CATENA DELLE PAROLE CHIAVE

Partner
Cultura
Diversificazione
Investimenti
Made in Italy
Opportunità
Sviluppo
Competenza
Rischio di cambio
Rischio Paese
PMI



FAQ DOMANDE E RISPOSTE

1) LE DIMENSIONI DELL'AZIENDA SONO IMPORTANTI PER OPERARE CON L'ESTERO?

Le imprese più grandi sono potenzialmente avvantaggiate nell'operatività con l'estero rispetto a quelle più piccole, perché hanno maggiori possibilità economiche, maggiori capacità manageriali e strutture organizzative e/o di gruppo più articolate e specializzate; viceversa, le imprese di minori dimensioni spesso risentono di limitazioni nelle risorse a disposizione. Però la problematica dell'internazionalizzazione va affrontata al meglio in tutte le tipologie di imprese, dalle più grandi alle più piccole, perché operare in altri contesti geografici, politici e culturali richiede molta attenzione, pone sfide sempre nuove e può essere fonte di problemi anche seri.

2) LE SCELTE ORGANIZZATIVE RELATIVE A STRUTTURE, PERSONE E PROCEDURE CON CUI OPERARE ALL'ESTERO RISPONDONO A CRITERI RIGIDI E PREDEFINITI?

Tali scelte devono essere definite all'interno di un ampio ventaglio di opzioni possibili: da soluzioni minime, come operare direttamente dall'Italia con la clientela straniera attraverso una o più persone, o un ufficio estero dedicato; a soluzioni intermedie, come utilizzare agenti, concessionari o commissionari, situati nell'area geografica di interesse; a soluzioni sempre più impegnative, quali aprire nel Paese estero un ufficio di rappresentanza, una filiale commerciale o una società produttiva di diritto straniero, oppure ancora acquisire una società estera già operante in quel mercato. Bisogna però tenere presente che non esistono ricette preferibili a priori, si tratterà ogni volta di valutare i costi e i benefici e di ciascuna opzione praticabile, tenendo conto delle caratteristiche dell'area in cui si va ad operare, delle dimensioni e delle capacità dell'azienda e della fase del processo di internazionalizzazione in cui si trova l'azienda stessa.

3) IN COSA CONSISTE IL RISCHIO PAESE?

Il Rischio Paese può, in termini generali, essere definito come quell'insieme di rischi che possono derivare da differenze di tipo politico, economico e sociale, esistenti tra la nazione originaria dell'impresa e quella estera in cui vengono effettuate le attività di investimento, di produzione, di vendita. Nell'accezione attualmente utilizzata da analisti ed economisti, si considerano, quali sue principali componenti, il rischio sovrano, il rischio politico, il rischio economico, il rischio di trasferimento, il rischio di posizione e il rischio di cambio.

TEST FINALE

1. LE PMI ITALIANE CHE LAVORANO CON I MERCATI ESTERI, RISPETTO A QUELLE CHE LAVORANO ESCLUSIVAMENTE PER IL MERCATO INTERNO:

- a. sono maggiormente indebitate per finanziare gli investimenti.
- b. si caratterizzano per una maggiore propensione a investimenti, sia in tecnologie, sia in sviluppo delle capacità del proprio personale.
- c. utilizzano meno personale, perché sono più efficienti.
- d. non lamentano problemi con la burocrazia, perché operano fuori dai confini nazionali.

2. UN'INTERNAZIONALIZZAZIONE CONSAPEVOLE E BEN GESTITA DELL'IMPRESA RICHIEDE:

- a. sia conoscenza dei mercati, di leggi e regolamenti e delle culture, sia scelte strategiche, operative e finanziarie specifiche, nonché soluzioni organizzative e strutturali coerenti.
- b. deve necessariamente essere finanziata con prestiti agevolati degli enti statali.
- c. l'acquisizione di una società di diritto estero già operante, che consente di superare i problemi culturali e linguistici.
- d. sia conoscenza dei mercati, di leggi e regolamenti e delle culture, sia scelte strategiche, operative e finanziarie specifiche, con il supporto di soluzioni organizzative e strutturali già utilizzate per operare sul mercato interno.

3. I PRINCIPALI SERVIZI OFFERTI DALLE CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE ALL'ESTERO SONO:

- a. la gestione diretta di filiali commerciali e agenzie per conto delle imprese italiane.
- b. corsi di lingua e cultura italiana per gli imprenditori esteri.
- c. l'effettuazione di incassi e pagamenti in valuta estera e il servizio di cambio.
- d. primo orientamento sui mercati esteri, ricerca di contatti, partner e opportunità di business, consulenza specialistica su problematiche specifiche.

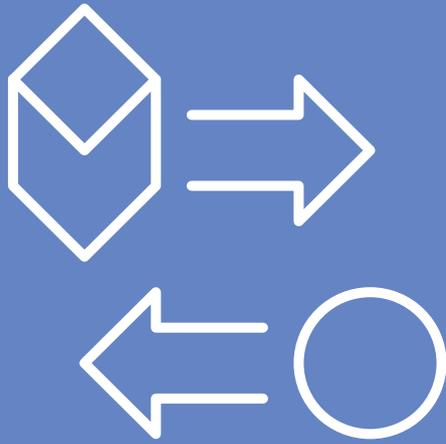
4. IL SISTEMA ITALIANO DI PROMOZIONE E SOSTEGNO DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE È COSTITUITO DA:

- a. Unioncamere e Assocamerestero, che costituiscono gli interlocutori naturali delle imprese italiane che intendono esportare.
- b. una rete articolata di operatori pubblici e in forma associativa, che lavora a vari livelli per favorire lo sviluppo delle imprese italiane all'estero.
- c. Confindustria, Confartigianato e Confcommercio, che rappresentano tutte le categorie di imprese.
- d. la tutela del Made in Italy, punto strategico del sistema.

5. IL RISCHIO DI CAMBIO CONSISTE NEL FATTO CHE L'AZIENDA ESPORTATRICE:

- a. possa affrontare costi maggiori nella sostituzione o nella riparazione di prodotti difettosi.
- b. possa avere dei guadagni derivanti dal prezzo più elevato dei prodotti che vende.
- c. possa incorrere in guadagni o perdite derivanti dalla conversione in valuta nazionale della valuta estera incassata a seguito della vendita.
- d. possa chiedere alle banche di aprire dei conti correnti denominati in valuta estera.

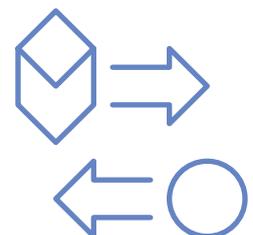
Soluzioni: 1b, 2a, 3d, 4b, 5c



IMPORTAZIONI ED ESPORTAZIONI

di Luca Bodio

Docente di Economia degli intermediari finanziari nella
Facoltà di Economia dell'Università Cattolica del Sacro
Cuore nella sede di Roma





PROGETTO YOUNG FACTOR

ARTICOLI

Il Sole **24 ORE**

BOOM DELL'IMPORT GNL NEL 2023 FLUSSI A 16,4 MILIARDI DI METRI CUBI

di Celestina Dominelli

1° febbraio 2024

Sicurezza energetica. Dal gas liquefatto il 23% dei volumi complessivi. Occhi puntati sull'impianto di Ravenna atteso per il 2025 e che porterà a 27,5 miliardi di metri cubi annui la capacità di rigassificazione

Sullo sfondo c'è l'efficace risposta al taglio delle importazioni provenienti dalla Russia (passate da 29 miliardi di metri cubi di gas del 2021 ai 3 miliardi dello scorso anno) che l'Italia è riuscita a mettere in campo grazie a una strategica diversificazione delle fonti di approvvigionamento in cui ha giocato un ruolo cruciale anche il Gnl (il gas naturale liquefatto), che dai 10 miliardi di metri cubi del 2021 ha raggiunto nel 2023 quota 16,4 miliardi, il 23% dei volumi complessivi (il 12% in più in tre anni).

Un tassello non da poco, quindi, destinato ad assumere in prospettiva un'importanza ancora più strategica nella misura in cui sarà necessario proseguire sulla strada della riduzione della dipendenza dai flussi via gasdotto, anche per non legarsi esclusivamente a un unico fornitore come già accaduto con Mosca e in modo da garantire, invece, una riserva di gas sicura e flessibile che sia in grado di mitigare le incertezze dei flussi e di far fronte a fattori non prevedibili come quello climatico e geopolitico.

Aumentare la quota di Gnl, sfruttando in primis l'impegno infrastrutturale di Snam, permetterebbe quindi di avere capacità di importazione aggiuntiva che attualmente potrebbe non necessitare al sistema ma, se venisse meno una qualsiasi altra fonte di importazione, consentirebbe di mantenere il sistema in sicurezza.

Ecco perché i piani di potenziamento e di sviluppo dei terminali Gnl, che danno accesso a un mercato globale su cui investire e offrono la possibilità di diversificare facendo leva sul valore dell'opzionalità, sono centrali per puntellare la "macchina". E in quest'ottica appare fondamentale la capacità manifestata dall'Italia di aprire dei corridoi di approvvigionamento anche a Sud, ponendosi già come un hub energetico verso l'Europa.

A oggi il sistema annovera quattro diversi impianti: Panigaglia (3,5 miliardi di metri cubi annui di capacità di rigassificazione), Livorno (5 miliardi di metri cubi), Rovigo (9 miliardi) e Piombino, uno dei due rigassificatori galleggianti (Fsru) acquistati dal gruppo guidato da Stefano Venier su mandato del governo, con 5 miliardi di metri cubi annui. A questi si aggiunge il rigassificatore atteso a Ravenna, la cui capacità sarà di ulteriori 5 miliardi di metri cubi. A quel punto, la capacità di rigassificazione potrà salire a 27,5 miliardi di metri cubi, un volume corrispondente al gas importato



TRAILO ESTERO PER LE BICI COLNAGO: RICAVI E PRODUZIONE AL NUOVO RECORD

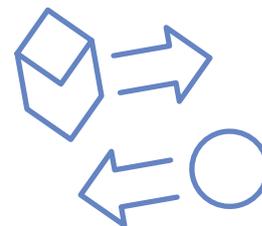
di Luca Orlando

3 febbraio 2024

Vendite a 56 milioni di euro con nuovi modelli, spinta dell'export e vittorie sportive L'ad Rosin: «Grande forza del brand, investiremo per ampliare la produzione»
«Dobbiamo crescere ancora, sia in termini di organico che di spazi: il vero problema è che qui adesso non ci stiamo più». Problemi relativi, quelli di Nicola Rosin, da metà 2021 amministratore delegato di Colnago. Effetti collaterali del salto quantico effettuato nell'ultimo biennio dallo storico costruttore di biciclette, fondato da Ernesto Colnago nel 1954. Che da una media storica di 20 milioni di ricavi, saliti a 23 nel 2021, è passato ai 42 del 2022, diventati quasi 56 lo scorso anno, grazie in particolare ad un export salito al 72% del business.

«Risultati – spiega Rosin – che poggiano anzitutto sulla forza incredibile del brand, riconosciuto in tutto il mondo grazie al genio di Colnago. Su questa base abbiamo innestato una forte innovazione di prodotto, irrobustito l'azienda con nuovi ruoli manageriali, spinto l'acceleratore sulla crescita internazionale, aiutata anche dai successi sportivi. E i risultati sono in linea con il business plan che ipotizzavo». Svolta che per l'azienda è arrivata nel 2020, quando Ernesto Colnago ha deciso di vendere ad un fondo di Abu Dhabi, Chimera Investment, con il proposito dichiarato di trovare la forza finanziaria per spingere il brand in tutto il mondo senza snaturare il Dna dell'azienda

«All'arrivo del Covid – spiega Rosin – abbiamo visto in generale un'esplosione di vendite del settore, con l'ingresso di nuovi attori e la diversificazione di molti gruppi verso tipologie di biciclette diverse. In sintesi, oggi tutti fanno tutto, mentre noi abbiamo deciso di non inseguire questo trend ma di spingere la nostra immagine nel mondo concentrandoci su ciò che sapevamo e sappiamo fare al meglio, cioè bici con manubrio da corsa». Parziale incursione nel mondo gravel che però non sposta il core business di Colnago, concentrata nelle due ruote da corsa (tutte identificate in modo univoco con tecnologia blockchain) al top della gamma, oggetti cult che nelle versioni più performanti in carbonio costano 12-15 mila euro ma che in particolari edizioni limitate arrivano anche oltre 20mila. «Ricordo un'asta – spiega il manager – in cui tutte e 50 le bici disponibili sono state vendute in 26 minuti. Una di queste, la prima della serie, addirittura a 125mila euro. È una testimonianza della forza del marchio, che ci consente di crescere puntando anche quest'anno ad un progresso a doppia cifra. Qualità che alimenta anche una marginalità importante: con un Ebitda nell'ordine del 25%, paragonabile ai beni di lusso. E infatti, a venirci a cercare per attivare possibili collaborazioni sono aziende di vari settori, tra cui anche le griffe». Brand rilanciato anche dalle sponsorizzazioni



sportive, la più importante legata alla squadra di proprietà dell'azionista, la UAE Emirates dove corre il fenomeno sloveno Tadej Pogacar, vincitore (tra l'altro) di due Tour de France: nel 2020, pochi mesi dopo il passaggio di mano dell'azienda, e nel 2021. «È un traino importante, così come importante è il nostro impegno nel marketing, che vale il 12% dei nostri ricavi. Nel mondo stiamo vedendo una crescita impressionante in Europa e nel Sud-Est asiatico. Ora puntiamo ad accelerare anche negli Usa, dove ci stiamo strutturando con nuove assunzioni».

Ingressi necessari anche in Italia, dove l'organico in due anni è salito di 20 unità (ora a quota 55) per tenere il passo della produzione. Le 14mila biciclette realizzate all'anno (cui si aggiunge un 30% di business legato ai soli telai) vengono infatti per la stragrande maggioranza assemblate in Italia, nel sito di Cambiagio. «Per noi il made in Italy è fondamentale – spiega Rosin – e anche per una parte consistente dei tubi in carbonio ci riforniamo da aziende italiane. Certo, l'aver aumentato in questo modo la produzione pone nuove criticità in termini di spazi, per l'assemblaggio ci servono nuove aree le a nostra idea è quella entro un paio d'anni di arrivare a raddoppiare la capacità produttiva, visto che puntiamo ad arrivare ad un centinaio di milioni di ricavi. Il fatto positivo, nell'aver Chimera come azionista, è l'orizzonte di lungo periodo, lontano da una visione speculativa e incline ad investire per lo sviluppo: per un brand come Colnago è lo scenario ideale».

Appunti

○
○
○
○
○
○
○
○
○
○



SCHEDA

CHIAVI DI LETTURA DEGLI ARTICOLI

IMPORTAZIONI ED ESPORTAZIONI

di Luca Bodio

Il primo articolo mette in evidenza come l'Italia si sia mossa per supplire all'impossibilità di continuare a fare ricorso al petrolio e al gas russi, a seguito delle sanzioni che sono state varate per la guerra russo-ucraina. Il nostro Paese è infatti povero in idrocarburi e/o fonti energetiche fossili ed è costretto da sempre ad acquistare, da Paesi che dispongono di tali materie prime, la maggior parte del suo fabbisogno.

Il petrolio e il gas russi costituivano un'importante quota del nostro approvvigionamento, che però è venuta meno con la guerra e si è reso quindi necessario trovare velocemente delle soluzioni alternative e anche diversificare le fonti di fornitura.

In particolare si è puntato sul Gnl (Gas naturale liquefatto), che per essere immesso in rete deve essere prima trasformato dallo stato liquido a quello gassoso – operazione che non era necessaria in precedenza per il gas russo - e si sono quindi dovuti avviare importanti investimenti nei cosiddetti “rigassificatori” – sia nelle strutture esistenti che per crearne di nuove – per aumentare i volumi trattati e poter accogliere le navi metaniere, che hanno visto nel tempo aumentare le loro dimensioni.

L'articolo sottolinea in modo particolare proprio l'efficace risposta del nostro Paese nel fronteggiare la crisi energetica: a un calo delle importazioni di gas da 29 miliardi di metri cubi nel 2021 ai 3 miliardi del 2023, abbiamo potuto contare su un aumento delle importazioni di Gnl che è passato, nello stesso periodo, da 10 miliardi di metri cubi a 16,4 miliardi aumentando nel contempo i Paesi fornitori (nel 2023 il Gnl ci è pervenuto in particolare da Stati Uniti e Qatar, ma anche per la prima volta dal Mozambico).

In questo modo abbiamo diminuito la nostra dipendenza dal gas proveniente in generale attraverso il sistema dei gasdotti in precedenza utilizzati (oltre a quello russo, anche quello algerino) e siamo ora in grado di gestire meglio eventuali ulteriori fasi di incertezza di flussi e anche i rischi climatici e geopolitici.

Il potenziamento dei terminali di arrivo del Gnl consente di accedere al mercato globale e avere più opzioni di scelta dei fornitori, una scelta importante anche per l'Europa, perché ci consente di essere anche un hub energetico per tutto il continente.

Il secondo articolo sottolinea invece l'importanza delle esportazioni per un'impresa. La Colnago, storico costruttore di biciclette fondata nel 1954 dal “meccanico” Ernesto Colnago e da questi ceduta nel 2020 al fondo Chimera Investment di Abu Dhabi, nell'ultimo biennio ha registrato uno sviluppo importante dei propri ricavi,

che sono passati da una media storica di 20 milioni di euro a quasi 56 milioni di euro nel 2023. Tali risultati trovano spiegazione - secondo l'amministratore delegato Nicola Rosin - nell'aver fatto leva sulle capacità aziendali, già ampiamente riconosciute nel mondo per l'opera del fondatore, spingendo sull'innovazione di prodotto, la creazione di nuovi ruoli manageriali e, appunto, la crescita internazionale aiutata anche dai risultati sportivi che le biciclette Colnago hanno registrato.

La vendita da parte del fondatore aveva proprio lo scopo di assicurare all'azienda i mezzi finanziari per poter crescere in tutto il mondo, senza stravolgere però la sua natura.

Tutto il settore ha poi beneficiato in generale di un forte incremento delle vendite, durante la pandemia Covid-19, con nuovi attori e nuove tipologie di biciclette, ma Colnago ha deciso di continuare a costruire le bici che sa fare al meglio e cioè quelle col manubrio da corsa, posizionate per materiali e qualità al top della gamma: veri e propri oggetti cult, che costano nelle versioni in carbonio più performanti tra i 12 ed i 15 mila euro e che, in alcune edizioni limitate, hanno raggiunto anche i 20 mila euro. In pratica quindi il prodotto Colnago è paragonabile a un prodotto di lusso che, puntando sulla qualità, consente anche di conseguire un'elevata redditività.

Il marchio beneficia inoltre di sponsorizzazioni sportive di successo con una squadra di proprietà dell'azionista (la UAE Emirates) e di un impegno costante nel marketing, che vede investimenti da parte dell'azienda pari a circa il 12% dei ricavi.

A livello internazionale l'azienda sta crescendo in maniera importante in Europa e nel Sud-Est asiatico e sta puntando ad accelerare sul mercato statunitense, dove sta strutturando una propria rete.

L'importante sviluppo registrato negli ultimi anni pone però anche alcune criticità in termini di spazi: dato che il made in Italy è fondamentale per l'azienda, le circa 14.000 bici realizzate all'anno vengono tutte assemblate nel sito di Cambiago, sede originaria della Colnago, ed è quindi necessario, anche per puntare a una ulteriore crescita, raddoppiare a breve la capacità produttiva recuperando nuove aree per l'assemblaggio. La visione di lungo periodo e non speculativa dell'attuale azionista offre però a Colnago uno scenario di crescita ideale.

IMPORTAZIONI ED ESPORTAZIONI: UNA NECESSITÀ PER TUTTI I PAESI

Nelle attuali economie, caratterizzate in generale dall'essere aperte, globalizzate e internazionalizzate, è difficile che un Paese possa produrre e consumare all'interno delle proprie frontiere tutti i beni e servizi di cui necessita.

La scarsità di certi beni, le caratteristiche culturali del Paese, la sua tradizione agricola e industriale, le sue competenze, la necessità di specializzarsi in quelle che sono le produzioni più tipiche per raggiungere economie di scala e di scopo elevate ed essere competitivi sui mercati, sono tutti fattori che rendono necessario per ogni Stato ricorrere a delle importazioni e a delle esportazioni (di beni o di servizi), per alimentare e sostenere la propria economia.

Con il termine "commercio internazionale" si intendono tutte le attività che si occupano del lavoro di importazione ed esportazione delle merci. Per lungo tempo, infatti, questi ultimi due termini hanno fatto quasi esclusivamente riferimento alle "materie prime" e alle "merci" di cui uno Stato era carente (e quindi doveva acquisirle tramite le importazioni) o eccedente (e quindi poteva venderle ad altri Paesi tramite le esportazioni).

Via via che progrediva lo sviluppo economico e l'apertura economica mondiale la componente di "manufatti" (cioè di beni oggetto di lavorazione da parte di un Paese) è però cresciuta fino ad arrivare a rappresentare oggi circa i due terzi del totale.

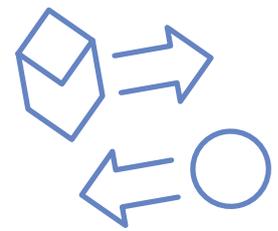


A livello di singolo Paese, importazioni ed esportazioni sono strettamente legate tra di loro: non è possibile, infatti, acquisire da altri dei beni senza dare qualcosa in cambio e l'analisi di cosa un Paese importa ed esporta consente quindi di avere, in primo luogo, un indicatore, sia pure molto generale, delle caratteristiche e dello stato di salute della sua economia. Questo perché i singoli beni importati/esportati danno un'idea della scarsa o eccedente disponibilità di materie prime e anche della capacità produttiva e competitività (manufatti) della nazione, nei rispettivi settori di appartenenza. Inoltre, anche se non è completamente definito dal punto di vista teorico, maggiori volumi di esportazioni contribuiscono a una migliore crescita economica del Paese, perché la domanda di merci domestiche proveniente da altri Paesi contribuisce a un aumento della produzione interna ("export-led growth"). In secondo luogo, dall'analisi delle importazioni e delle esportazioni, si ha anche una prima informazione delle relazioni esistenti tra i vari Stati. Non solo, in particolare, il valore e la composizione delle importazioni assume importanza ai fini delle decisioni di politica economica del Paese.

Un Paese che deve importare materie prime o generi alimentari - cioè beni non facilmente rinunciabili da parte della popolazione - dovrà necessariamente produrre un flusso di esportazioni o di capitali tale da consentirgli di pagare le importazioni. Per questo motivo gli Stati, soprattutto quelli caratterizzati da economie in via di sviluppo ed emergenti, allo scopo di favorire il proprio processo di industrializzazione e proteggere le proprie imprese che altrimenti non reggerebbero la concorrenza estera, intervengono con:

- a) l'erogazione di sussidi e/o incentivi a beneficio di aziende che producono beni normalmente importati dal resto del mondo;
- b) l'imposizione di "dazi" o "tariffe" sui beni importabili;
- c) la creazione di misure che sostengano le proprie esportazioni.

Tale strategia "protezionistica" è ovviamente di ostacolo alla libera circolazione delle merci, non è ben vista dagli altri Paesi con i quali si effettua il commercio internazionale e finisce anche con limitare l'efficienza del proprio sistema produttivo, perché diminuisce la concorrenza e finisce con il mantenere dei costi di produzione elevati, rendendo ancora meno competitiva l'economia del Paese. Importazioni ed esportazioni non consistono però solo in acquisti e vendite di merci e manufatti. Col tempo, sempre maggior rilievo hanno infatti acquisito, nell'ambito del commercio internazionale, anche i "servizi" (come, ad esempio, il trasporto delle merci, sia per mare sia per terra, la circolazione dei viaggiatori per affari o per turismo, i movimenti di capitali, ecc.) che, esattamente come le merci e i manufatti, determinano anche essi uscite o entrate monetarie che contribuiscono a pagare le merci importate o che si ricevono in cambio di quelle esportate. Per riassumere, quindi, i termini importazione ed esportazione si riferiscono in generale ai movimenti internazionali di merci, titoli e servizi.



È quindi necessario, tutte le volte che li utilizziamo, che vengano definiti con precisione nel loro significato, collegandoli ai contenuti ai quali fanno effettivamente riferimento.

Nel senso più ristretto, ma più comunemente usato, riferito all'entrata e uscita delle sole merci dal territorio di uno Stato, si suole anche distinguere quelle che transitano sul territorio, provenendo da altri Stati, e che sono dirette ad altri Paesi ("commercio di transito"), da quelle che entrano ed escono provvisoriamente per subire un processo di trasformazione ed essere quindi reimportate o riesportate ("esportazioni e importazioni temporanee").

Data la difficoltà di accedere ai mercati di origine e di sbocco delle merci per la loro lontananza e complessità, per effettuare e facilitare lo scambio delle merci (e quindi le attività di importazione ed esportazione delle imprese) è necessario sviluppare specifiche competenze e poter contare sull'azione di operatori e di intermediari professionali.

In particolare, sono necessarie la conoscenza dei mercati e dei loro meccanismi, la conoscenza della clientela alla quale ci si rivolge e della sua relativa solvibilità, la possibilità di finanziare le operazioni di importazione ed esportazione, una sicura e rapida rete di trasporto, nonché un contesto normativo regolato.

Tutto ciò ha fatto sì che nel tempo si sono create delle figure professionali dedite all'attività di import/export, l'attività bancaria e quella assicurativa si sono attivate per fornire il loro sostegno nei flussi di pagamento delle merci e lo Stato è intervenuto con norme e trattati commerciali con gli altri Paesi.

LE STATISTICHE DELLE ESPORTAZIONI E DELLE IMPORTAZIONI

Si definisce "Bilancia commerciale" l'insieme delle esportazioni e delle importazioni che si registrano con riferimento a un singolo Paese: in altri termini la bilancia commerciale è lo strumento che descrive e quantifica, valorizzandolo, ciò che quest'ultimo importa ed esporta.

Laddove il valore delle importazioni sia superiore al valore dei beni e dei servizi esportati, siamo in presenza di un "deficit commerciale". Quando invece il valore delle esportazioni supera quello delle importazioni, siamo in presenza di un "surplus commerciale".

La somma algebrica tra le importazioni e le esportazioni costituisce il "saldo della bilancia commerciale" ed è un indicatore molto importante per capire le condizioni dell'economia di un Paese.

Il nostro Paese, povero di materie prime, in particolare quelle legate alla produzione di energia, ha visto nel tempo svilupparsi sempre di più il commercio internazionale facendo leva sulle proprie capacità: agricoltura, industria, artigianato, turismo.

La Tabella 1 riporta i valori delle esportazioni, delle importazioni e i saldi della bilancia commerciale del nostro Paese con l'intero mondo e suddivisi tra i Paesi appartenenti all'Unione Europea (Paesi UE) e tutti gli altri Paesi (Paesi Extra UE).

Si noti come l'interscambio con i Paesi dell'Unione Europea sia superiore a quello con tutti i rimanenti Paesi e come, a livello generale, fatta eccezione per il 2022 che ha risentito della crisi energetica e dello scoppio della guerra russo-ucraina che ha comportato un innalzamento in particolare dei prezzi delle materie prime energetiche, il saldo tra le esportazioni e le importazioni sia risultato positivo negli anni considerati.



Tabella 1 – Esportazioni, importazioni e i saldi della bilancia commerciale dell'Italia (dati in milioni di euro a gennaio 2024)

Periodo	Esportazioni	Importazioni	Saldo
MONDO			
2021	520.771	480.437	40.334
2022	626.195	660.249	-34.054
2023	626.204	591.831	34.373
PAESI UE			
2021	274.602	272.217	2.385
2022	330.452	338.646	-8.194
2023	323.021	337.333	-14.312
PAESI EXTRA UE			
2021	246.169	208.221	37.948
2022	295.742	321.603	-25.861
2023	303.183	254.499	48.685

Fonte: ISTAT - Serie storiche commercio estero - Serie Mondo - 1 2024

Ma cosa importa ed esporta il nostro Paese? La Tabella 2 raggruppa le importazioni e le esportazioni per le principali tipologie di beni.

Tabella 2 – Esportazioni e importazioni per principali tipologie di beni (dati in milioni di euro a gennaio 2024)

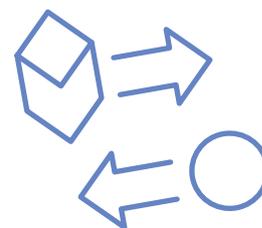
Periodo	Beni di consumo	Beni strumentali	Prodotti intermedi	Energia
ESPORTAZIONI				
2021	176.857	160.434	168.239	15.241
2022	212.531	181.638	202.766	29.261
2023	218.246	196.896	189.315	21.748
IMPORTAZIONI				
2021	130.412	112.158	174.271	63.597
2022	162.210	128.658	229.212	140.169
2023	163.215	142.423	200.106	86.088

Fonte: ISTAT - Serie storiche commercio estero - Serie Mondo - 1 2024

Si noti l'impennata delle importazioni di "Energia" avvenuta nel 2022 e proseguita anche nel 2023 per le cause sopra citate e, con riferimento al 2023, come il nostro Paese sia stato in grado di esportare in beni di consumo e strumentali un valore maggiore di quello delle rispettive importazioni.

Per quanto infine riguarda i principali partner commerciali del nostro Paese, nell'ambito del commercio internazionale, si sono distinti nel 2023:

a) dal lato delle importazioni, l'Europa, in particolare la Germania (89.685 mln di euro) e la Francia (46.537 mln di euro) seguite dai Paesi Bassi (36.405 mln di euro) e dalla Spagna (32.757 mln di euro) mentre, fuori dall'Europa, i nostri principali



“fornitori” sono stati la Cina (47.589 mln di euro), i Paesi OPEC (37.710 mln di euro) e gli Stati Uniti (25.172 mln di euro);

b) dal lato delle esportazioni invece, i principali acquirenti dei nostri prodotti e servizi sono stati in Europa la Germania (74.652 mln di euro) e la Francia (63.359 mln di euro) ma livelli importanti ha anche registrato la Spagna (32.962 mln) mentre, fuori dall’Unione Europea, gli Stati Uniti (67.266 mln di euro), la Svizzera (30.527 mln di euro) e il Regno Unito (26.089 mln di euro).

Appunti

Lined area for taking notes, consisting of horizontal lines and a vertical margin line on the left. There are small circles at the beginning of each line.

TRACCIA PER L'ATTIVITÀ IN CLASSE

Agli studenti potrebbe essere richiesto di predisporre, attraverso la documentazione disponibile sui siti ISTAT e/o ICE e/o Eurostat, di approfondire i dettagli delle importazioni ed esportazioni del nostro Paese, creando delle tabelle per

- settori di attività economica;
- diverse Aree Geografiche;
- tipologie di beni.

Suddivisi per gruppi, gli studenti potrebbero altresì organizzare delle presentazioni per spiegare le dinamiche dei dati così raccolti.

LINKS

SITI E INFO PER APPROFONDIRE

<https://www.istat.it/it/commercio-estero>

<https://www.ice.it/it/studi-e-rapporti>

<https://ec.europa.eu/eurostat>

<https://www.bancaditalia.it>

QR CODE

GUARDA IL VIDEO DI QUESTO TEMA



TAG

LA CATENA DELLE PAROLE CHIAVE

Bilancia commerciale
Bilancia dei Pagamenti
Dazi doganali
Tariffa doganale
Sovvenzioni
Economie di scala
Economie di scopo
Commercio internazionale
Protezionismo
Commercio di transito
Esportazioni e importazioni temporanee

FAQ DOMANDE E RISPOSTE

1. CON RIFERIMENTO ALLE IMPORTAZIONI E ALLE ESPORTAZIONI, I TERMINI “BILANCIA COMMERCIALE” E “BILANCIA DEI PAGAMENTI” POSSONO ESSERE USATI COME SINONIMI?

No, perché la bilancia commerciale registra le importazioni e le esportazioni di merci e servizi contabilizzate in valuta domestica, effettuati dai residenti di un Paese con il resto del mondo, mentre la bilancia dei pagamenti registra le transazioni economiche, cioè il passaggio di risorse sia reali (merci e servizi) sia finanziarie (compravendita di strumenti finanziari), intervenute in un dato periodo dai residenti di un Paese con il resto del mondo. La Bilancia commerciale è quindi una parte della Bilancia dei Pagamenti.

2. PERCHÉ L'ITALIA BASA GRAN PARTE DELLA PROPRIA ECONOMIA SULLE ESPORTAZIONI?

Le caratteristiche morfologiche del nostro Paese non ci consentono di avere autosufficienza nelle fonti energetiche fossili (petrolio, gas, ecc) e siamo quindi costretti a importarle. Per potercele permettere dobbiamo però vendere ad altri Stati beni e servizi prodotti al nostro interno. Le esportazioni consentono appunto di reperire le risorse economiche a tale scopo. Il nostro Paese conduce quindi una politica economica volta a favorire la produzione di tali beni e servizi, in particolare sostenendo gli investimenti nei settori che ci vedono più competitivi.

3. PERCHÉ LE ESPORTAZIONI SONO IMPORTANTI PER UN'IMPRESA?

Diversi studi hanno evidenziato che un'impresa che esporta ottiene migliori risultati in termini di:

- crescita: aprirsi ai mercati esteri significa ampliare le possibilità di sbocco per la propria produzione anche a prezzi migliori rispetto a quelli del mercato interno;
- competitività: per operare sui mercati esteri è necessario sviluppare delle competenze, che poi possono tradursi in vantaggi anche sul mercato interno e contribuire così ad essere meglio strutturati, per affrontare la concorrenza interna e quindi poter beneficiare di costi inferiori rispetto ad aziende che operano solo sul mercato interno;
- resilienza: operare su più mercati significa diversificare i punti di sbocco della propria produzione e quindi diminuire il rischio di subire gli andamenti negativi che potrebbero prodursi in un Paese e/o in una determinata area geografica o settore economico;
- rafforzamento del marchio e dell'immagine aziendale: operare su più mercati consente di diffondere la conoscenza dei prodotti e del marchio, perché sarà maggiore il numero delle persone che entreranno in contatto con essi, e si fidelizzeranno. Questo avrà un impatto positivo anche sul mercato di origine;
- allungamento del ciclo di vita del prodotto: esportare consente di trovare dei mercati in cui il prodotto non era presente fino a quel momento ed ampliare le sue possibilità di vendita, perché si amplia il suo mercato di riferimento e, in tal modo, se ne prolunga la vita utile, riuscendo così a migliorare la propria produttività e redditività.

Appunti



TEST FINALE

IMPORTAZIONI ED ESPORTAZIONI

1. NEL CORSO DEL 2022 LE IMPORTAZIONI ITALIANE DI "ENERGIA":

- a. sono aumentate più del doppio rispetto all'anno precedente.
- b. sono diminuite rispetto all'anno precedente.
- c. sono aumentate rispetto all'anno precedente, ma meno del 50%.
- d. sono aumentate rispetto all'anno precedente più del 50%, ma meno del doppio.

2. IL "SALDO DELLA BILANCIA COMMERCIALE" DI UN PAESE:

- a. presenta un surplus quando le importazioni sono inferiori alle esportazioni.
- b. presenta un deficit quando le importazioni sono inferiori alle esportazioni.
- c. presenta un surplus quanto le importazioni di merci sono inferiori alle importazioni dei servizi.
- d. presenta un surplus quando le esportazioni di merci sono superiori alle esportazioni di servizi.

3. NEL 2023 LE ESPORTAZIONI DI BENI STRUMENTALI IN ITALIA:

- a. sono state inferiori a quelle dei beni intermedi, ma superiori a quelle dell'energia e a quelle dei beni di consumo.
- b. sono state superiori a quelle dei beni intermedi, ma inferiori a quelle dell'energia e a quelle dei beni di consumo.
- c. sono state inferiori a quelle dei beni di consumo, ma superiori a quelle dell'energia e a quelle dei beni strumentali.
- d. sono state inferiori a quelle dei beni di consumo e a quelle dell'energia ma superiori a quelle dei beni strumentali.

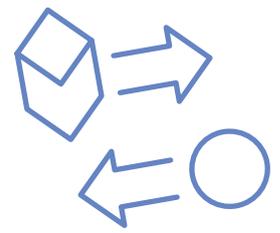
4. TRA I VANTAGGI DI PERSEGUIRE UNO SVILUPPO DELLE ESPORTAZIONI PER UN'IMPRESA:

- a. vi è quello della diminuzione del costo del lavoro.
- b. vi sono quelli di un aumento della competitività e della resilienza, ma non della crescita.
- c. vi è quello della crescita, ma non quello dello sviluppo della conoscenza del marchio.
- d. vi sono quelli della crescita e della resilienza.

5. PER UN PAESE, LA CRESCITA DELLE ESPORTAZIONI INDICA:

- a. un miglioramento del benessere della popolazione.
- b. una diminuzione delle entrate fiscali dello Stato.
- c. un miglioramento della competitività dell'economia.
- d. che il debito pubblico diminuisce.

Soluzioni: 1c, 2a, 3c, 4d, 5c



Appunti

Lined writing area with a vertical margin line on the left and a vertical margin line on the right. The page contains 15 horizontal lines for writing, with a small circle at the start of each line on the left margin.





PROTEZIONISMO

di Enrico Castrovilli

Past President AEEE Italia, autore testi, giornalista
pubblicista



SE LE GUERRE MILITARI STANNO OSCURANDO LE GUERRE COMMERCIALI

di Giovanni Tria

2 marzo 2024

Si avvicinano le elezioni europee e le varie formazioni politiche, in Italia come nella maggior parte dei principali paesi europei, sembrano considerarle più come un test di consenso a fini politici interni che come un mezzo per incidere negli equilibri di governo europeo e sulle politiche conseguenti. Forse perché in Europa saranno i governi nazionali che continueranno a decidere, peraltro bloccandosi l'un l'altro con reciproci veti, perché prevale, in quasi tutti i campi, la competizione sulla cooperazione. Dovremmo aver capito che senza riforme l'Unione europea non andrà da nessuna parte. Ma non sembra che ci sia alcun paese membro della UE che voglia riforme vere, che implicano una riforma dei trattati verso una maggiore integrazione europea supportata da maggiore legittimazione democratica.

Non si tratta di discussioni astratte. Lo si è visto con la riforma del Patto di stabilità e crescita, il cui iter di approvazione non è ancora terminato. La riforma ha sostanzialmente replicato i difetti del Patto precedente: unico scopo il controllo delle politiche fiscali dei singoli paesi affinché si riducano i debiti, nessuna considerazione di favore per la spesa pubblica destinata ad investimenti, nessun passo in avanti sulla definizione di una politica fiscale europea o almeno su un possibile coordinamento delle politiche nazionali. Una vera capacità di governo europeo non la vuole, di fatto, nessun paese e nessuna forza politica consistente. Questa quasi totale assenza di dibattito istituzionale sulle possibili e necessarie riforme della governance europea lascia irrisolto il tema fondamentale dell'insufficienza di investimenti in Europa, dai quali dipende la sua crescita economica e il suo ruolo nel mondo. Il tema degli investimenti non riguarda solo l'Europa, perché dalla capacità globale di investimento dipende il futuro del mondo. Sono anni che i vari centri di ricerca internazionali e le istituzioni multinazionali, dal Fondo monetario internazionale alle Banche internazionali di sviluppo, ci forniscono stime sui tanti trilioni (di dollari o euro) necessari ad affrontare le sfide globali. Richiedono investimenti enormi la rivoluzione verde, il contenimento di nuove pandemie, la transizione digitale (tema ora meno di moda e sorpassato dalla sfida dell'intelligenza artificiale), e soprattutto il futuro di gran parte dell'umanità che ancora vive in paesi poveri in cerca di risorse per lo sviluppo.

Dietro queste sfide c'è l'obiettivo più importante: la coesistenza pacifica in un mondo sempre più stretto. Ebbene, nonostante che alcune voci importanti, come quella di Draghi, continuino a sollecitare in Europa riforme e investimenti anche finanziati



con debito comune, fa francamente spavento il fatto che forse l'unico ambito di investimenti comuni sul quale non si manifesta aperta opposizione, anche se molta resistenza nei fatti, è quello che riguarda la difesa. Ciò non stupisce se la presidente della Commissione, forse con un po' di leggerezza, dice che ci dobbiamo preparare ad una possibile guerra.

D'altra parte, il problema esiste e non è banale ricordare che nella storia ogni vera comunità si è basata sulla difesa comune. Ma è preoccupante non porsi il problema del perché diventi così pressante il tema della difesa, e non interrogarsi sulle scelte che contribuiscono ad inasprire i conflitti e non ad attenuarli. È un fatto che quando si richiama la necessità di maggiori investimenti in infrastrutture, in ricerca e in nuove tecnologie necessarie per affrontare le sfide sopra richiamate, sempre di più l'argomentazione vira verso il tema della competizione.

Sembra che in Europa si debba investire nelle energie e tecnologie *green*, non perché ne abbiamo bisogno noi e il mondo, ma perché altrimenti dipenderemmo dai cinesi o dagli americani.

La ricerca di autonomia economica è vista in termini di contrapposizione.

E poiché gli altri (sempre i cinesi o gli americani) hanno già investito e continuano a investire massicciamente nei settori chiave, la strada più breve, per arginare la competizione, diviene quella di creare ostacoli allo scambio internazionale di beni e tecnologie. In altri termini, c'è la tentazione di adottare più protezionismo perché nel breve periodo è difficile recuperare il ritardo. Per alcuni, i massicci investimenti fatti negli ultimi decenni dalla Cina per il suo sviluppo sono diventati segno di cattive intenzioni. E anche gli Stati Uniti, che oggi investono massicciamente nel *green* e nell'Intelligenza artificiale, ci sembra che esagerino e non ci piacciono più.

La strada avviata da Trump di creare barriere al commercio internazionale e di scatenare una guerra commerciale per limitare un deficit commerciale americano, che dipende in realtà dall'eccesso di consumi interni e dall'assenza di risparmio, sembra aver conquistato tutte le parti politiche.

La cooperazione tecnologica e la teoria economica dei «vantaggi comparati», che indica come il libero commercio produca più benessere potenziale per tutti se accompagnato da regole e politiche compensative, non sono più di moda. Se in Europa si inizia a pensare che sia più facile alzare barriere protettive contro i paesi che investono di più nelle nuove tecnologie, invece di pensare ad aumentare gli investimenti in Europa, si capisce anche perché il tema del momento non può non essere che quello di dedicare più risorse alla difesa. Poiché dalle guerre commerciali e dalle guerre finanziarie si passa facilmente alle guerre militari, non è sorprendente che gli esperti di sicurezza nazionale prevalgano sulle indicazioni degli economisti.

Appunti

○	
○	

CORRIERE DELLA SERA**SE TORNA TRUMP ITALIA E GERMANIA
SOFFRIRANNO DI PIÙ:
LA SCURE DEL NUOVO PROTEZIONISMO USA**

di Federico Fubini

24 marzo 2024

Da pochi giorni abbiamo il quadro della situazione con cui l'Italia ha chiuso il 2023. E va ricordato in breve, perché può avere ricadute determinanti non solo sul Paese ma per le decisioni che l'Europa dovrà prendere nel 2024 e soprattutto nel 2025: prima e ancora di più dopo un eventuale ritorno di Donald Trump alla Casa Bianca. Ecco, dunque, come l'Italia esce dall'anno passato: investiti 77 miliardi di euro a debito per il Superbonus immobiliare, record storico e superiore di quasi 40 miliardi a quanto programmato dal governo stesso in aprile scorso; investiti 21 miliardi, in buona parte a debito, dal Piano nazionale di ripresa e resilienza (Pnrr); investiti poco meno di venti miliardi, sempre a debito, in crediti d'imposta per le imprese a titolo di "Industria 4.0". Ed è vero che una piccola parte del Superbonus e parte di Industria 4.0 si finanziano con fondi del Pnrr.

Ma la sostanza cambia poco: avendo speso un volume di circa cento miliardi di euro di denaro pubblico solo in queste tre voci – accumulando un debito destinato a emergere in gran parte dei prossimi anni – l'Italia chiude il 2023 con un tasso di crescita reale di appena 18 miliardi (cioè dello 0,9% del Pil). Un andamento debole in maniera stupefacente, in proporzione alle risorse prese in prestito per spingere l'economia. In altri tempi si parlava di ripresa economica "drogata" da un boom di spesa corrente. Oggi bisognerebbe parlare di stagnazione drogata.

E non è neanche il caso di chiedersi come sarebbe andata l'Italia, se nel 2023 non avessimo avuto un deficit al 7,2% del prodotto lordo – numeri da tarda prima repubblica, per il quarto anno di fila – ma a livelli più normali. Oggi vorrei dunque parlare di come queste contraddizioni del Paese continuo tremendamente, non solo per noi ma per l'Europa che ci aspetta in quella che potrebbe essere la seconda epoca di Trump.

È urgente porsi la domanda, perché l'ormai probabilissimo candidato repubblicano alla Casa Bianca veleggia nei sondaggi cinque punti davanti al presidente Joe Biden e alle elezioni di novembre sembra poter vincere nei collegi elettorali dirimenti. Il tempo di prepararsi è adesso. Eppure, per il momento in Europa se ne parla solo riguardo alla difesa e alle capacità militari da rafforzare, mentre i piani di politica economica di Trump restano un po' in secondo piano.

Non ci rimarranno a lungo, temo: l'isolazionismo, il protezionismo, l'autoritarismo, il nazionalismo e il risentimento verso l'Europa di Trump sono visibili sul commercio o sulla politica monetaria in misura pari a quando l'ex presidente ha invitato



la Russia a fare “quel che diavolo vuole” ai Paesi del vecchio continente che non pagano un (presunto) debito per la protezione militare americana.

Provo dunque a riassumere alcuni punti del programma di politica economica di Trump per un suo secondo giro di giostra.

1. Dazi almeno al 10% su tutte le importazioni dal resto del mondo, Europa inclusa.
2. Dazi al 60% su tutti i prodotti cinesi.
3. Controllo essenzialmente politico sulla Federal Reserve, che sarebbe usata finanziare sistematicamente i maxi-deficit federali degli Stati Uniti creando moneta per comprare titoli americani, con conseguente indebolimento del dollaro e possibile aumento dei tassi d'interesse a lungo termine nel mondo.

Ora, non tutto avverrebbe fin dal primo giorno di un Trump 2.0. Soprattutto l'attacco all'indipendenza della Fed – il progetto forse più destabilizzante – dovrebbe comunque attendere almeno il ricambio al vertice della banca centrale, nel maggio del 2026.

Ma sarebbe imprudente per l'Europa pensare che al secondo tentativo l'ex presidente non possa davvero tradurre in atti almeno una parte delle sue minacce. L'uomo arriverebbe alla Casa Bianca sulle ali del suo narcisismo rancoroso, con una serie di quelli che lui considera dei conti aperti con i Paesi dell'Unione europea e l'intenzione di chiuderli. Ma alle sue condizioni. Trump ci considera dei parassiti mercantilisti, tecnologicamente arretrati, che prosperano grazie alla generosità (non ricambiata) negli acquisti di prodotti europei da parte di famiglie e imprese americane.

Per capire quale impatto avrebbero i nuovi dazi trumpiani sull'economia e le istituzioni europee, vediamo dunque gli effettivi rapporti di import-export. Ecco il surplus o deficit commerciale degli Stati Uniti con l'Unione europea e con alcune delle sue grandi economie, per quanto riguarda lo scambi di beni, nel 2023 (dati dello US Census Bureau).

- Con la Germania, deficit americano di 83 miliardi di dollari (prima del Covid era di circa 60 miliardi)
- Con l'Italia, deficit di 44 miliardi di dollari (prima del Covid era di circa 30 miliardi)
- Con la Francia deficit di 13 miliardi di dollari (prima del Covid era di circa 15-20)
- Con la Spagna surplus di 1,8 miliardi di dollari (prima del Covid gli Stati Uniti avevano un deficit di circa 4 miliardi)
- Con l'Unione europea deficit di 208 miliardi di dollari (prima del Covid era di 150-180 miliardi).

In sostanza, gran parte del disavanzo commerciale verso l'Europa che risveglia l'irritazione di Trump si gioca nel rapporto con due soli Paesi: Germania e Italia. Entrambi traggono dagli scambi di prodotti industriali e agricoli con gli Stati Uniti circa due punti percentuali del proprio prodotto interno lordo e questo margine, già vasto prima della pandemia, da allora non ha fatto che aumentare.

È interessante notare come i deficit commerciali degli Stati Uniti con la Cina, pur enormi, si siano sostanzialmente stabilizzati negli ultimi anni. Quelli europei invece hanno continuato a crescere, rendendo l'Europa ancora più dipendente dall'apertura del mercato statunitense. E ora Germania e Italia sono le economie più direttamente vulnerabili a un ritorno in forza del protezionismo trumpiano.

Ora, naturalmente questo non è altro che uno schematico riassunto.

Dazi al 60% sulla Cina e al 10% sul resto del mondo innescherebbero conseguenze a cascata che vanno molto aldilà degli scambi bilaterali degli italiani o dei tedeschi. Nessun sistema potrebbe più basare il proprio modello di sviluppo sull'accumulazione mercantilista di enormi avanzi commerciali verso il resto del mondo, vendendo il più possibile all'estero e comprandone il meno possibile. Cioè, sottraendo domanda e crescita agli altri a proprio vantaggio.

Questo è stato il modello pre-Covid dell'area euro, che era arrivata nel 2017 al surplus monstre di 350 miliardi di euro negli scambi totali con il resto del mondo. E questo resta, malgrado tutto, il modello tedesco: l'anno scorso la Germania da sola è tornata a sviluppare un surplus delle partite correnti con il resto del mondo da 240 miliardi, circa il 6% del suo prodotto lordo. La prima economia europea è in crisi profonda, ma ancora non cambia il modo in cui cerca di prosperare a spese degli investimenti e dei consumi degli altri.

Con Trump, tutto questo finirebbe. Italia e Germania perderebbero parte del loro mercato più vitale. Soprattutto, la globalizzazione entrerebbe in una nuova stagione nella quale l'Europa intera dovrebbe imparare ad affidarsi molto di più ai propri investimenti pubblici e privati in tecnologie, alla propria autonomia energetica e nell'industria della difesa. Scopriremmo che il nuovo Patto di stabilità appena nato è meglio del vecchio (ci voleva poco), ma è già obsoleto nel mondo che si prepara.

Qui devo evocare il convitato di pietra: Mario Draghi. Da qualche tempo sta dando discorsi con cui cerca di aprire gli occhi dei responsabili europei di fronte a questa realtà che si prepara.

Il 22 febbraio alla National Association of Business Economists negli Stati Uniti ha detto: "Dobbiamo investire volumi enormi in un orizzonte di tempo relativamente breve" e "la politica di bilancio sarà chiamata a svolgere un ruolo più grande, comportando – prevedo – deficit pubblici più alti". A una recente riunione di ministri economici europei, Draghi ha parlato per l'Europa di un bisogno di investimenti per 500 miliardi di euro all'anno per la transizione verde e digitale – di cui un terzo dai bilanci pubblici – più quelli per la difesa e per altri settori produttivi. Il motivo è nel grafico di Filippo Taddei di Goldman Sachs, in alto: da più di dieci anni gli Stati Uniti hanno fatto investimenti produttivi, cumulati, per circa duemila miliardi di dollari più dell'area euro. L'effetto si vede nell'accelerazione americana di produttività e reddito alla quale noi europei non riusciamo più a tener dietro. Perdiamo terreno ogni anno.

Ma cosa c'entra tutto questo con lo sconcertante 2023 dell'Italia? C'entra, eccome. Perché l'Europa, di fronte alla sfida Trump, potrà accelerare in due modi diversi gli investimenti volti a preservare la propria prosperità: con nuovo debito e progetti comuni simili a nuovi Recovery Fund, ma pensati meglio; oppure lasciando che investano da soli con le proprie risorse nazionali i Paesi che hanno ancora la possibilità e capacità tecnico-burocratica di farlo.



Nel secondo caso noi italiani saremmo fuori gioco, incapaci di difenderci.

Abbiamo dunque bisogno di convincere la Germania e il resto d'Europa a intraprendere nuovi progetti di debito e investimenti comuni. Ma, per farlo, dobbiamo dimostrare che non li sprecheremmo. Cioè che i fondi attuali in Italia vengono spesi bene; che gli investimenti pubblici non vengono catturati in progetti improduttivi da potenti gruppi d'interesse privati, come le associazioni di costruttori che hanno grande parte nella catastrofe attuale del Superbonus; che la spesa per investimenti si traduce in vera crescita, perché la macchina dello Stato diventa più efficiente (invece che sempre meno efficiente, come accade oggi). In altri termini, per tenere di fronte alla sfida di Trump, noi italiani dobbiamo dimostrare all'Europa che siamo diversi da come siamo. Vasto programma.

Appunti

A series of horizontal lines for taking notes, with a vertical line on the left side and a vertical line on the right side. There are small circles on the left side of the lines, possibly indicating bullet points or a list structure.

SCHEMA

CHIAVI DI LETTURA DEGLI ARTICOLI

IL PROTEZIONISMO A DIFESA DELL'ECONOMIA DI UN PAESE: VANTAGGI E SVANTAGGI

di Enrico Castrovilli

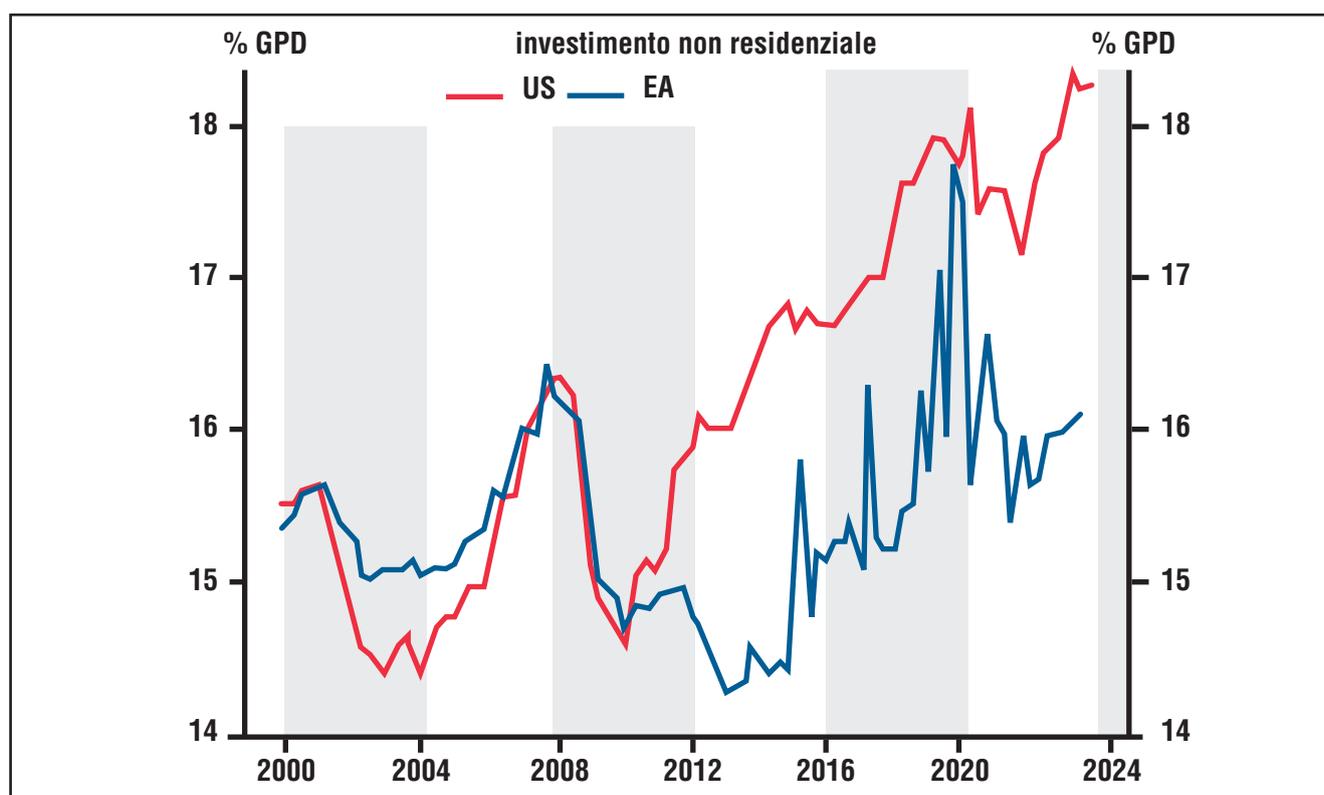
Il primo articolo fa il punto delle politiche europee, anche in relazione all'importante appuntamento delle elezioni del Parlamento dell'Unione Europea nel giugno 2024. Non sono all'ordine del giorno riforme dei trattati che aumentino l'integrazione europea, perché la competizione tra gli Stati sta diventando più forte della cooperazione. Ad esempio, il patto di stabilità e crescita dell'Unione Europea sarà usato per controllare il debito e i conti pubblici dei singoli Stati e non per favorire gli investimenti, di cui hanno estremo bisogno i Paesi europei per affrontare le sfide globali e per garantire la coesistenza pacifica nel mondo, quali la rivoluzione verde, l'intelligenza artificiale, la transizione digitale, il contenimento di nuove pandemie e le politiche per lo sviluppo dei Paesi ancora poveri. Ma gli unici investimenti su cui non si vede opposizione in Europa sono quelli delle spese per la difesa: non è facile oggi rimuovere i conflitti ed è quindi logico che la difesa entri tra le priorità europee. Ma quando si auspicano maggiori investimenti in infrastrutture, ricerca e nuove tecnologie, lo scopo dell'Europa sembra solo quello di non dipendere da cinesi o americani. Introducendo la finalità della competizione facilmente si scade nella contrapposizione e nell'uso di strumenti protezionistici, proseguendo sulla strada avviata da Trump nel 2017, quando da Presidente degli Stati Uniti ha utilizzato dazi e altre barriere doganali per limitare il deficit commerciale statunitense, causato dal fatto che gli americani sono deboli risparmiatori e forti consumatori. Importano molte più merci di quante ne esportino nel mondo e, di conseguenza, la loro bilancia commerciale è in deficit. Anche l'Europa è tentata da politiche protezioniste che producono effetti nel breve periodo, rispetto agli investimenti, quali quelli in nuove tecnologie, che hanno ricadute nel medio-lungo periodo. Le teorie economiche favorevoli al libero commercio, basate sulla teoria dei vantaggi comparati, e alla cooperazione tecnologica paiono essere messe da parte. Ma in fondo alla strada delle guerre commerciali, delle guerre finanziarie e della priorità data alle spese per la difesa, si intravede il rischio di vere e proprie guerre militari.

Il secondo articolo concentra l'attenzione sul fatto che Italia e Germania soffrirebbero molto il protezionismo commerciale americano se alle elezioni presidenziali del novembre 2024 tornasse in carica Donald Trump. Il suo programma economico prevede dazi del 60% sui prodotti cinesi e di almeno il 10% nei confronti di tutti gli altri Paesi, compresi quelli europei. I dazi, come meglio vedremo in seguito, sono delle imposte che elevano il prezzo di acquisto dei prodotti stranieri a cui sono applicate, con lo scopo di renderli più costosi e far preferire ai consumatori i prodotti nazionali. I Paesi più colpiti sarebbero Germania e Italia, perché è nei loro

confronti che si genera quasi la metà del deficit complessivo dell'interscambio commerciale tra gli Stati Uniti e i 27 paesi dell'Unione Europea. Sono molto apprezzati dagli statunitensi i nostri prodotti del tessile, del design, della moda, della meccanica, dell'agroalimentare e della farmaceutica. Un calo delle nostre esportazioni verso un mercato importante come quello degli Stati Uniti produrrebbe danni non trascurabili alla nostra economia, proprio nel momento in cui assistiamo a una stagnazione del PIL: cresce ma in modo modesto nonostante gli stimoli portati da alcune iniziative quali, ad esempio, il Superbonus immobiliare, il PNRR e i crediti alle imprese del programma Industria 4.0. L'accentuarsi del protezionismo metterebbe in crisi il modello di sviluppo europeo e tedesco, basato su consistenti avanzi commerciali nei confronti del resto del mondo, ottenuti esportando il più possibile e importando il meno possibile. I Paesi in disavanzo commerciale con la Germania e con altri Paesi dell'Unione Europea comprano da noi europei molti beni di consumo e di investimento, comprimendo però in questo modo la produzione nazionale di questi prodotti a vantaggio di quelli europei.

Cosa modificare allora nell'economia europea? La Figura 1 mostra l'enorme differenza che vi è stata negli ultimi 15 anni tra gli investimenti in rapporto al PIL (esclusi quelli per la costruzione di abitazioni) europei e americani.

FIGURA 1 Investimenti non residenziali in % del PIL di USA e UE



Fonte: Filippo Taddei - Goldman Sachs, citato da Federico Fubini in "Se torna Trump Italia e Germania soffriranno di più: la scure del nuovo protezionismo USA", Il Corriere della Sera, 24 marzo 2024

Grazie a questi investimenti l'economia americana ha visto aumentare la propria produttività (ovvero il rapporto tra il prodotto e l'insieme dei fattori di produzione che hanno concorso a produrlo) e la crescita del PIL è stata superiore a quella europea. La carenza degli investimenti è il punto debole dell'Europa: occorre investire somme ingenti entro tempi brevi, ricorrere all'intervento pubblico, anche se produrrà deficit pubblici più alti, lanciando progetti europei comuni o stimolando i singoli Paesi a investire meglio le proprie risorse. L'Italia dovrà dimostrare di essere all'altezza di questa prospettiva, sopra ogni cosa servirà avere una macchina dello Stato più efficiente di quella attuale.

ARTICOLAZIONE E RUOLO DELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

L'economia internazionale è costituita dall'insieme delle relazioni di carattere economico che legano tra di loro Paesi e continenti. Si tratta di attività numerose e mutevoli nel tempo. Possiamo pensare al crescente scorrere di merci (materie prime, semilavorati e prodotti finiti) e servizi tra le diverse parti del mondo, che balza agli occhi appena leggiamo l'etichetta di un vestito o di un paio di scarpe. Nell'ultimo secolo vi sono stati cambiamenti incredibili riguardo la movimentazione delle persone: il numero annuale dei turisti è cresciuto da pochi milioni fino oggi a quasi due miliardi. Le persone desiderano conoscere Paesi differenti dal proprio, parlare lingue straniere, stringere amicizie, gustare cibi che offrono sapori sconosciuti, apprezzare la cultura, la religione, le musiche o l'arte, con stili e canoni estetici differenti dai propri. L'economia internazionale è un intreccio di tutto ciò, offre opportunità, soddisfa curiosità, crea benessere, con effetti positivi sull'economia. Il turismo, ad esempio, oggi è tra i primi cinque settori produttivi mondiali. Stiamo però contemporaneamente attraversando una fase storica in cui la globalizzazione non è esente da rischi, perché può produrre l'esplosione di una pandemia o flussi non controllabili di migrazioni. E sono fonte di grande preoccupazione tensioni e guerre che tormentano parti del mondo. L'economia internazionale come potrà evolversi?

1. PROTEZIONISMO E LIBEROSCAMBISMO

Schematizzando un poco, è possibile immaginare due sviluppi differenti, legati alle due principali teorie: liberoscambismo e protezionismo.

La prima riprende le idee dell'economista liberale francese del XIX secolo Frédéric Bastiat quando disse: "Dove non passano le merci, passeranno gli eserciti".

Alla base di questa idea vi è la convinzione che gli scambi commerciali, importazioni ed esportazioni, creino relazioni pacifiche e allontanino le guerre.

I legami economici e commerciali tra gli Stati costituiscono una sorta di antidoto a considerare in modo ostile altri popoli e altri Stati: quando si apprezzano le merci prodotte da altri, si conoscono lavoratori tecnici o dirigenti stranieri, l'ostilità lascia il passo alla stima e la cooperazione è la via più logica da imboccare.

Al contrario, come avvenne con l'autarchia tra le due guerre mondiali, l'isolamento economico è il primo passo per considerarsi superiori agli altri e per giungere a conflitti, se non a vere e proprie guerre.

Un grandissimo contributo allo sviluppo degli scambi commerciali fu offerto dalle teorie liberiste di Adam Smith e da quella dei vantaggi comparati elaborata da David Ricardo all'inizio del XIX secolo. Ricardo forgiò l'idea che la crescita dei commerci è positiva per tutti gli Stati quando ciascuno di essi si specializza nelle produzioni in cui presenta un vantaggio comparato (tra gli Stati o all'interno di uno Stato), dipendente da presenza di risorse naturali, clima, qualità dei lavoratori, tecnologie o altri aspetti che rendono meno costosi i prodotti in cui ci si specializza, a questo punto esportati in altri Paesi. Il liberoscambismo è stato applicato con successo nel mondo occidentale nei decenni successivi alla Seconda guerra mondiale e successivamente nell'economia globalizzata.

Il protezionismo invece nega la libertà di importare le merci straniere con l'esplicito scopo di difendere la produzione nazionale dalla concorrenza straniera.

Gli strumenti utilizzati dal protezionismo sono molteplici: dazi doganali, contingenti e sussidi. I "dazi doganali" sono imposte che si applicano ai prodotti importati. Se una lavatrice prodotta nel nostro paese ha un prezzo di 500€ mentre è di 450€ il prezzo di una (con identiche caratteristiche) prodotta all'estero, non c'è dubbio che qualunque consumatore preferirà la seconda. Il nostro Paese fissa allora un dazio (o imposta) del 20% sulle lavatrici importate, il prezzo della lavatrice estera diventa: $450€ + 0,20 \times 450€ = 450€ + 90€ = 540€$. I consumatori a questo punto preferiranno comprare la lavatrice nazionale e, se proprio qualcuno acquisterà quella straniera, le casse dello stato ne traggono vantaggio, incassando 90€, il valore del dazio.

Si parla di "contingenti" quando lo Stato fissa la quantità massima di un certo prodotto straniero che può entrare entro i suoi confini. Ad esempio, fino a pochi decenni fa erano presenti in Italia dei contingenti che prevedevano di poter importare solo poche migliaia di automobili giapponesi. Si hanno "sussidi" quando lo Stato riconosce contributi monetari a vario titolo alle imprese nazionali, che così riducono i costi di produzione e di conseguenza i prezzi di vendita, creando un vantaggio ai produttori nazionali rispetto a quelli stranieri.

Ma è davvero utile il protezionismo? Potrebbe esserlo, sostengono gli economisti, in due situazioni precise: proteggere dalla concorrenza straniera imprese nascenti che devono ancora farsi le ossa e proteggere le imprese che rivestono un carattere strategico.

Ma se uno Stato utilizza in modo generalizzato strumenti protezionistici, è probabile che altri Stati a loro volta possano per ritorsione imboccare la via protezionista, dando vita a una spirale senza fine di guerre commerciali.

2. IMPORTAZIONI ED ESPORTAZIONI

Ogni Stato tiene i conti delle relazioni economiche internazionali in un'apposita "Bilancia dei pagamenti", dove all'attivo sono inserite tutte le entrate e al passivo tutte le uscite. La Bilancia dei pagamenti è suddivisa in:

- Bilancia commerciale (in senso stretto);
- Partite invisibili;
- Movimenti di capitale.

La Bilancia commerciale (in senso stretto) considera il controvalore delle esportazioni di merci in attivo e, in passivo, quello delle importazioni di merci. Le Partite invisibili conteggiano il controvalore dei movimenti di denaro a fronte dei servizi e dei trasferimenti unilaterali con l'estero: ad esempio, le spese dei turisti stranieri in Italia sono un movimento di denaro in entrata, mentre le rimesse di un immigrato che lavora in Italia verso il suo Paese di origine sono un movimento di denaro in uscita. I Movimenti di capitale misurano i movimenti di denaro in entrata e in uscita generati dagli investimenti finanziari e dagli investimenti diretti: ad esempio, un risparmiatore italiano che sottoscrive titoli di Stato americani determinerà un movimento di denaro in uscita a seguito del suo investimento finanziario, mentre l'investimento di un'impresa francese per aprire uno stabilimento in Italia determinerà un movimento di denaro in entrata, a fronte dell'investimento diretto di quell'impresa nel nostro Paese.

Quali effetti produce la Bilancia commerciale sull'economia di un Paese?

Le importazioni aumentano le risorse disponibili di uno Stato. L'Italia, ad esempio, importa materie prime, fonti energetiche, automobili, medicinali, acciaio e molti altri prodotti, ampliandone la dotazione per imprese e cittadini. Le importazioni limitano la domanda interna perché la domanda si rivolge all'estero. Le esportazioni stimolano la produzione delle merci destinate ad acquirenti di altri Paesi.

3. RECIPROCIÀ ED ECONOMIA APERTA

È bene che vi sia un certo equilibrio tra importazioni ed esportazioni. Forti avanzi della bilancia dei pagamenti (quando vi sono più entrate che uscite) o forti disavanzi (quando vi sono più uscite che entrate) possono produrre squilibri produttivi e modifiche dei cambi tra le valute con cui sono pagate import ed export. L'economia internazionale come si vede è ricca di potenzialità positive e negative. L'equilibrio tra i Paesi è necessario anche nel rispettare in modo reciproco le regole del gioco economico, promuovendo in tal modo una concorrenza leale.

La protezione dei lavoratori, il rispetto dell'ambiente e l'esistenza di standard qualitativi dei prodotti devono avvicinarsi tra i vari Stati, perché un Paese non approfitti del mancato rispetto di queste regole, per invadere con propri prodotti meno costosi i Paesi che le rispettano. Il grado di apertura economica dell'Italia, misurata da (esportazioni + importazioni) / PIL è un indicatore che continua a crescere nel nostro Paese. Mostra la vitalità di settori industriali e di territori che continuano a scommettere su relazioni economiche positive tra le varie aree del mondo.

TRACCIA PER L'ATTIVITÀ IN CLASSE

In classe si può impostare un'attività di ricerca e discussione, articolandola nelle fasi seguenti. Al termine si trae una valutazione complessiva.

Il lavoro si articola nelle seguenti fasi:

1. I ragazzi sono suddivisi in più gruppi, a ciascun gruppo è assegnato uno dei successivi tre temi economici che danno luogo a una Mozione A., B. o C. Ogni tema dà origine a un dibattito tra due gruppi di studenti, uno che sostiene posizioni favorevoli (PRO) e l'altro posizioni contrarie (CONTRO) alla Mozione indicata, che viene discussa dagli studenti con la metodologia del Debate, oggi sempre più diffusa nelle scuole. Le 3 Mozioni dei 3 Debate sono le seguenti:

- a) Il protezionismo in una fase così difficile nei rapporti tra gli Stati è necessario per difendere l'economia di una nazione;
- b) Le guerre commerciali tra gli Stati possono essere evitate con la buona volontà;
- c) La frase di Frédéric Bastiat "Dove non passano le merci, passeranno gli eserciti" è molto attuale.

2. Ogni gruppo prepara la propria partecipazione al Debate che gli è assegnato, conducendo brevi ricerche sul tema prescelto, preparando le proprie argomentazioni sul tema assegnato, con esempi ed esperienze personali.

3. Si svolgono i Debate sui tre temi assegnati, seguendo la metodologia di questa modalità didattica.

4. Il docente e gli studenti valutano, al termine di ogni Debate, quali gruppi hanno espresso e motivato nel modo migliore le proprie posizioni. Al termine la classe e il docente valutano il lavoro didattico svolto.

LINKS

SITI E INFO PER APPROFONDIRE

<https://it.wikipedia.org/wiki/Protezionismo>

https://it.wikipedia.org/wiki/Libero_scambio

https://it.wikipedia.org/wiki/David_Ricardo

https://www.treccani.it/magazine/agenda/articoli/economia-e-innovazione/Protezionismo_e-Commercio_Internazionale_Trump.html

<https://www.europarl.europa.eu/topics/it/article/20180308ST099328/guerre-commerciali-quali-sono-gli-strumenti-di-difesa-dell-ue>

https://it.wikipedia.org/wiki/Bilancia_commerciale_dell'Italia

<https://www.istat.it/it/commercio-estero-e-internazionalizzazione>

https://www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Rapporto%2520ICE_2021-2022_web.pdf

<https://www.debateitalia.it>

<https://innovazione.indire.it/avanguardieeducative/debate>

QR CODE

TAG

GUARDA IL VIDEO DI QUESTO TEMA

LA CATENA DELLE PAROLE CHIAVE



Sfide globali
Guerre commerciali
Protezionismo
Liberoscambismo
Dazi doganali
Vantaggi comparati
Economia internazionale
Importazioni
Esportazioni
Bilancia commerciale
Economia aperta

Appunti

Handwriting practice area with horizontal lines and two circular markers on the left side.

FAQ DOMANDE E RISPOSTE

1. PERCHÉ IL PROTEZIONISMO È UN TEMA DI ATTUALITÀ?

Le relazioni tra gli Stati in questi ultimi anni sono caratterizzate meno dalla cooperazione e più dalla competizione e dalla contrapposizione; inoltre, sono in corso conflitti militari. Dalla elezione di Trump in avanti, l'amministrazione americana ha utilizzato i dazi per proteggere le proprie produzioni.

L'Unione Europea cerca di ottenere avanzi commerciali, puntando su un aumento delle esportazioni e sulla limitazione delle importazioni: tuttavia questi obiettivi potrebbero diventare più difficili, in particolare per la Germania e l'Italia, perché nel caso di una seconda elezione di Trump alla Presidenza degli Stati Uniti, il protezionismo americano verso i prodotti europei potrebbe essere più stringente.

2. PERCHÉ IL LIBEROSCAMBISMO, DIVERSAMENTE DAL PROTEZIONISMO, INCIDE POSITIVAMENTE SULLO SVILUPPO DELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE?

L'economia internazionale prende in considerazione i flussi di merci, servizi, capitali, persone in entrata e in uscita da un Paese e ne calcola il valore economico con appositi conti, la bilancia commerciale e la bilancia dei pagamenti.

Il protezionismo è una strada che è stata utilizzata in determinati periodi storici, utilizzando strumenti quali dazi, contingenti e sussidi per difendere industrie nascenti o di carattere strategico. Il suo opposto, il liberoscambismo, ha dato buona prova di sé dopo la Seconda Guerra Mondiale e ha favorito la globalizzazione. Il liberoscambismo si basa sulle idee di Frédéric Bastiat, Adam Smith e David Ricardo: essi lo ritengono positivo sul piano economico e delle relazioni tra gli Stati.

3. PERCHÉ È NECESSARIO CHE CI SIA UN CERTO EQUILIBRIO TRA LE ESPORTAZIONI E LE IMPORTAZIONI DI UN PAESE?

Le esportazioni destinate a Paesi stranieri fanno crescere la domanda di prodotti del Paese esportatore. Le importazioni accrescono le risorse a disposizione di uno Stato ma al tempo stesso limitano la domanda verso le imprese nazionali.

È bene che vi sia un certo equilibrio tra importazioni ed esportazioni.

Forti avanzi della bilancia dei pagamenti (quando vi sono più entrate che uscite) o forti disavanzi (quando vi sono più uscite che entrate) possono produrre squilibri produttivi e modifiche dei cambi tra le valute con cui sono pagate import ed export. L'equilibrio tra i Paesi è necessario anche nel rispettare in modo reciproco le regole del gioco economico, promuovendo in tal modo una concorrenza leale.



TEST FINALE

1. QUALE TIPO DI RELAZIONI TRA GLI STATI PUÒ CONDURRE AL PROTEZIONISMO?

- a. La cooperazione.
- b. La competizione.
- c. La coesistenza pacifica.
- d. La crescita delle importazioni e delle esportazioni.

2. COSA INTENDEVA DIRE BASTIAT CON LA FRASE "DOVE NON PASSANO LE MERCI, PASSANO GLI ESERCITI"?

- a. Che gli eserciti possono aiutare gli scambi commerciali.
- b. Che se esistono dazi doganali, un intervento militare li può togliere.
- c. Che il commercio internazionale allontana il pericolo delle guerre.
- d. Che gli eserciti sono inutili se le merci passano tra gli stati.

3. NEGLI STATI UNITI IL PREZZO DI UN'AUTO TEDESCA È DI 30.000\$, UN'AUTO AMERICANA CON IDENTICHE CARATTERISTICHE HA IL PREZZO DI 35.000\$. DI QUALE PERCENTUALE DEVE ESSERE UN DAZIO SULL'IMPORTAZIONE DELLE AUTO TEDESCHE PER PROTEGGERE LA PRODUZIONE STATUNITENSE?

- a. 5%
- b. 15%
- c. 20%
- d. 10%

4. LE IMPORTAZIONI DELLO STATO ALFA DALLO STATO BETA:

- a. aumentano la domanda interna dello Stato Beta.
- b. riducono la domanda interna dello Stato Beta.
- c. aumentano la domanda interna dello Stato Alfa.
- d. aumentano la domanda di entrambi gli Stati.

5. UNO STATO IMPORTA MERCI PER IL VALORE DI 100, ESPORTA MERCI PER IL VALORE DI 90, HA CAPITALI IN ENTRATA DEL VALORE DI 20 E CAPITALI IN USCITA DEL VALORE DI 15. QUANT'È IL SALDO DELLA BILANCIA DEI PAGAMENTI?

- a. - 5
- b. - 15
- c. + 5
- d. + 10

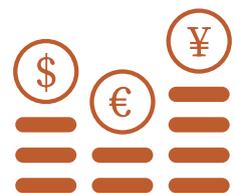
Soluzioni: 1b, 2c, 3c, 4a, 5a



TASSI DI CAMBIO

di Andrea Monticini

Professore ordinario di Econometria Finanziaria nella
Facoltà di Scienze bancarie finanziarie e assicurative
dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano



INFLAZIONE BASSA E TASSI PREVISTI IN DISCESA: COSÌ IL FRANCO SVIZZERO HA PERSO FORZA

di Lino Terlizzi

5 aprile 2024

Il franco svizzero in questi ultimi mesi ha smesso di salire.

Considerando la quasi irrefrenabile tendenza della valuta elvetica al rafforzamento, si tratta in effetti di una notizia non secondaria. La moneta svizzera resta molto forte in termini assoluti. Ma è vero che il franco non è più ai massimi raggiunti alla fine dell'anno scorso e che, secondo una parte degli analisti della piazza svizzera, potrebbe ora lasciare ancora un po' di terreno. L'attuale miscela di inflazione bassa (1% il mese scorso) e tassi di interesse in via di riduzione può d'altronde giocare a favore di questa ipotesi. Paese tradizionalmente a inflazione minima, la Svizzera ha però subito anch'essa un rialzo nel 2022, sino ad un massimo del 3,5% nell'agosto di quell'anno. Poi, un lento ma sicuro calo del rincaro, sino all'1,7% di fine 2023.

A quel punto si sono alzate le aspettative di quella parte degli operatori che ha cominciato a pensare a un primo taglio del tasso guida da parte della Banca nazionale svizzera (Bns) e quindi ad un possibile freno per il franco.

Qualcuno probabilmente si è portato avanti sul mercato e all'inizio di quest'anno la valuta elvetica, infatti, ha iniziato a rallentare. L'inflazione elvetica è poi scesa all'1,3% in gennaio e all'1,2% in febbraio. Il rincaro è rimasto dunque dentro la fascia 0%-2%, che è l'obiettivo di media annua della Bns. Il taglio del tasso di riferimento si è fatto ancor più probabile e l'annuncio in effetti è arrivato il 21 marzo scorso, con la Banca nazionale, prima tra i maggiori istituti centrali a muoversi in questo senso, che ha deciso di scendere dall'1,75% all'1,50%. L'ulteriore calo dell'inflazione, all'1% appunto in marzo, suona ora come una conferma dell'opportunità della mossa della Bns. La maggior parte degli analisti adesso si attende altri tagli del tasso guida nei prossimi mesi. Dal 2022 la Bns aveva puntato a tenere molto alto il franco, per evitare di importare inflazione, ed aveva quindi alzato i tassi e venduto valute estere. Ora la fase è cambiata ed una delle conseguenze dell'inizio del taglio dei tassi elvetici, dapprima molto atteso e poi arrivato, è un franco un po' meno forte. Guardando al cambio euro/franco, tutto ciò significa che si è passati dagli 0,92 franchi per 1 euro di fine 2023 (minimo di fase della moneta unica e massimo quindi per il franco) agli 0,97-0,98 franchi di questi giorni.

Sulla piazza elvetica ci sono pareri differenziati sulla possibilità di giungere in tempi brevi e poi rimanere all'1 a 1; una quota degli analisti dice che è difficile arrivare sino alla parità, un'altra ritiene invece il fatto più che probabile. Naturalmente, dipenderà in parte anche da ciò che farà la Banca centrale europea (Bce) sui tassi. Discorso analogo per il cambio dollaro Usa/franco. Alla fine del 2023 ci volevano 0,84 franchi per 1 dollaro, in questi giorni ci vogliono 0,90-0,91 franchi per 1 biglietto verde.



Anche su questo versante si è passati dal minimo di fase della valuta americana (toccato a 0,83) ad un livello meno penalizzante per il dollaro. Qui la parità appare più lontana, ma per il biglietto verde stabilizzarsi sopra lo 0,90 sarebbe già un risultato. Di nuovo, dipenderà anche da ciò che farà la Federal Reserve americana in tema di tassi di interesse. Il calo del franco è una buona notizia per le esportazioni svizzere. L'export è una voce rilevante per l'economia elvetica. Prima della svolta del 2022, la Banca nazionale ha per anni cercato di frenare il franco, a suon di tassi negativi e di acquisti di valute estere, proprio per diminuire gli ostacoli all'export. La Bns in parte ci è riuscita e in parte no. Dal 2022 il franco molto forte ha compensato gli svantaggi per l'export con i vantaggi per l'import svizzero, di fatto reso meno caro. Ma ora si cambia e si torna appunto, seppur gradualmente, al pre-balzo dell'inflazione. Per i partner economici della Svizzera, Italia inclusa, vale naturalmente il contrario, il calo del franco non è esattamente una buona notizia per il loro export verso la Confederazione; possono d'altronde consolarsi con un import un po' meno caro dal territorio elvetico. Questione di equilibri nelle differenti fasi.

Appunti

A series of horizontal lines for taking notes, with a vertical blue line on the left side and a vertical blue line on the right side. There are small circles at the beginning of each line on the left side.

FRANCO E CORONA NORVEGESE SOPRAVVALUTATE: LO DICE IL BIG MAC INDEX

di Andrea Gennai

26 febbraio 2023

La divisa svizzera è più cara del 37% rispetto all'euro e quella scandinava del 24% secondo l'indicatore che confronta il potere d'acquisto di diverse valute rispetto ai prezzi di vendita dell'omonimo panino di Mc Donald's nel mondo. Franco svizzero e corona norvegese restano le bestie nere per l'euro.

A dirlo è il Big Mac Index, l'indicatore ideato dall'Economist che confronta il potere d'acquisto di diverse valute rispetto ai prezzi di vendita dell'omonimo panino venduto dai ristoranti della catena Mc Donald's presenti nel mondo.

Il sistema è basato sulla teoria della parità dei poteri di acquisto e ha l'obiettivo di mostrare sopravvalutazioni e sottovalutazioni delle singole valute: il prezzo del panino in teoria dovrebbe essere allineato in tutto il mondo.

La valuta di confronto base è il dollaro ma c'è anche una versione che ha l'euro come benchmark. L'indice è stato appena aggiornato ed evidenzia che il franco svizzero è sopravvalutato del 37% rispetto all'euro e la corona norvegese del 24%. Il dollaro risulterebbe sopravvalutato appena dell'1,4% quindi sostanzialmente in linea con i valori di mercato.

I CASI DI SOPRAVVALUTAZIONI

La sopravvalutazione del franco non è una novità assoluta e va avanti da tempo. L'euro recentemente sta provando a riportarsi sulla parità dopo essere scivolato in area 0,95. Un anno fa le quotazioni si attestavano intorno a 1,05 e quindi il franco resta tonico. Si tratta di una valuta rifugio che ha beneficiato delle tensioni internazionali dopo lo scoppio della guerra in Ucraina. Visto che lo yen ha perso un po' lo status di divisa rifugio, il franco resta sugli scudi.

Per quanto riguarda la corona norvegese si tratta di una valuta sempre difensiva ma anche collegata al mondo delle commodity essendo la Norvegia un grande produttore di petrolio. In questo caso invece l'euro sa recuperando terreno: oggi viene scambiato intorno a 11 contro la corona mentre un anno fa si attestava intorno a 10.

Le divise sottovalutate

Non ci sono solo le divise sopravvalutate. C'è anche il fronte opposto di quelle che, sulla base del prezzo del Big Mac, possono essere considerate sottovalutate rispetto all'euro. Tra i casi estremi la rupia indiana, con una sottovalutazione del 52% e il rand sudafricano con il 45 per cento, L'euro ha guadagnato terreno nei confronti della rupia nell'ultimo anno riportandosi in area 90 (a settembre si attestava intorno a 80). Euro in recupero anche verso il rand sudafricano: le quotazioni si sono portate



sopra 19 da circa 17 di un anno prima. Risalendo la classifica spicca il 40% di sottovalutazione degli yen. Poi il 16% del real brasiliano e l'11% della sterlina inglese.

Appunti

A large area for taking notes, consisting of horizontal lines and a vertical margin line on the left. There are small circles at the beginning of each line, suggesting a list or bullet points.

SCHEDA

CHIAVI DI LETTURA DEGLI ARTICOLI

TASSI DI CAMBIO

di Andrea Monticini

Il primo articolo proposto mette in evidenza le ragioni per le quali il tasso di cambio tra l'euro e il franco svizzero ha visto un deprezzamento di quest'ultima moneta nell'ultimo anno, dopo che per diverso tempo si era rafforzata. Vengono indicate le principali ragioni che hanno portato prima all'apprezzamento del franco svizzero nei confronti dell'euro e successivamente ad un parziale deprezzamento.

Ciò consente di osservare come l'andamento del cambio tra due monete è influenzato da diverse circostanze: nello specifico si sottolinea che il forte apprezzamento del franco svizzero è dipeso principalmente dagli interventi operati dalla banca centrale svizzera, che aveva puntato a tenere molto alto il cambio nei confronti dell'euro, allo scopo di evitare di importare inflazione.

Ciò è potuto avvenire in quanto ha alzato i tassi di interesse interni e ha venduto valute estere (facendone di conseguenza abbassare il valore): si sottolinea che nel momento del massimo apprezzamento del cambio del franco svizzero contro l'euro, era necessario disporre di 0,92 franchi per 1 euro. Successivamente, a seguito di un ripensamento della politica monetaria della banca centrale svizzera anche per non penalizzare eccessivamente le esportazioni di prodotti svizzeri verso l'estero, si è assistito a un recupero delle altre valute rispetto al franco svizzero e, ad oggi, sono necessari 0,97-0,98 franchi per avere 1 euro.

Quanto precede spiega dunque l'importanza del tasso di cambio e della relazione che si instaura tra due valute. Situazione analoga a quella vista per il cambio del franco svizzero rispetto all'euro si è avuta anche, nello stesso periodo, con riferimento al cambio tra il franco svizzero e il dollaro statunitense: ancora una volta si è trattato di un confronto basato tra il differente livello dei tassi di interesse nei due Paesi e della volontà delle rispettive banche centrali di sostenere o meno la valuta locale.

Si può dunque affermare che il cambio tra due valute è fondamentale per capire da un lato lo stato di salute di un'economia e, dall'altro, comprendere i poteri d'acquisto delle varie monete: infatti, un cittadino che dispone di una moneta che si apprezza nei confronti della moneta di un altro Paese vede aumentare il proprio potere di acquisto dal momento che, se dovesse operare degli acquisti nell'altro Paese, lo potrebbe fare pagando prezzi di fatto più bassi perché, "cambiando" la propria moneta in quella dell'altro Paese, disporrebbe di una maggiore quantità della moneta locale.

Appare altresì ovvio che un deprezzamento della moneta di un Paese può favorire le esportazioni di beni e servizi nei confronti di un Paese che ha una moneta più forte in quanto, di fatto, è come se i prezzi fossero più bassi per i cittadini di quest'ultimo

Paese; analogamente, un Paese il cui tasso di cambio si dovesse apprezzare avrebbe maggiore difficoltà a esportare i propri beni e servizi, perché gli acquirenti esteri devono pagare un prezzo maggiore dovuto al deprezzamento delle loro monete rispetto a quella del Paese esportatore.

Da qui la necessità di conoscere e saper valutare la forza, o meno, tra le varie monete: ciò può avvenire controllando continuamente i tassi di cambio tra le varie monete: un importante supporto può essere dato dalla costante verifica della cosiddetta matrice dei tassi di cambio delle principali valute, dove si possono comparare i tassi di cambio in essere tra tutte tali valute. Il secondo articolo proposto ripercorre la sopravvalutazione o l'eventuale sottovalutazione delle valute, facendo ricorso a un indicatore "particolare" rappresentato dal Big Mac Index, ideato nel 1986 dall'Economist, che confronta il potere d'acquisto di numerose valute sulla base dei prezzi di vendita del panino Big Mac, venduto nei McDonald's di tutto il mondo.

Come si vedrà più avanti nella scheda, tale indicatore è basato sulla teoria della parità dei poteri d'acquisto per la quale il prezzo del panino in questione dovrebbe essere identico in tutto il mondo: qualora così non fosse vuol dire che le varie valute non sono allineate e quindi i rispettivi tassi di cambio rispetto al dollaro possono essere sopravvalutati o sottovalutati.

Alla luce di tale indicatore, nell'articolo si segnalano i casi di particolare sopravvalutazione del franco svizzero e della corona norvegese, a fronte di importanti sottovalutazioni riguardanti la rupia indiana e il rand sudafricano.

I TASSI DI CAMBIO E I RAPPORTI TRA PIÙ VALUTE

A seguito dell'introduzione dell'euro quale moneta (o valuta) tra i Paesi europei che l'hanno adottata, è forse diventato meno complicato confrontare i prezzi di beni e servizi fra le varie economie del Vecchio Continente; tuttavia, in un mondo sempre più globalizzato e con l'affermarsi di economie emergenti, gli scambi tra Paesi che adottano diverse monete rende sempre attuale comprendere il concetto di tasso di cambio e quanto i rapporti di valore tra due monete influenzano le relazioni tra le persone e generano potenziali rischi nonché opportunità.

In questa sede si vogliono richiamare i concetti che stanno alla base del tasso di cambio.

Come già visto, il tasso di cambio indica il rapporto di prezzo esistente fra due valute e, più precisamente, esprime il numero di unità di una moneta che possono essere acquistate con una unità di un'altra moneta. Solitamente si mette a confronto la nostra moneta (definita "domestica") con la moneta di altri Paesi, quindi definita "estera".

Di conseguenza, pare evidente quanto il tasso di cambio tra due valute/monete impatti sul valore di beni e servizi oggetto di acquisto o di vendita tra soggetti appartenenti ad economie con monete differenti. Infatti, le relazioni di prezzo tra due valute variano con frequenza giornaliera sulla base delle rispettive quotazioni di mercato, determinando apprezzamenti o deprezzamenti del tasso di cambio. A seguito di tali oscillazioni si può determinare un apprezzamento o, al contrario, un deprezzamento dei tassi di cambio, con i conseguenti rischi associati.

Ad esempio, se un cittadino italiano ha venduto un bene il cui prezzo è stato fissato in dollari e riceverà il pagamento tra due mesi, corre il rischio di incassare in euro (una volta convertiti i dollari in euro sulla base del tasso di cambio fra due mesi) un prezzo più basso se, nel frattempo, l'euro si è apprezzato rispetto al dollaro. Infatti, i dollari che riceverà tra due mesi gli consentiranno di acquisire in cambio un numero minore di euro. Viceversa, qualora fra due mesi il dollaro dovesse apprezzarsi sull'euro.

1. TASSO DI CAMBIO NOMINALE E REALE

Il termine "tasso di cambio" si declina in vari modi: in questa sede ci occupiamo dei due concetti ritenuti più importanti a livello internazionale: i tassi di cambio nominali e quelli reali.

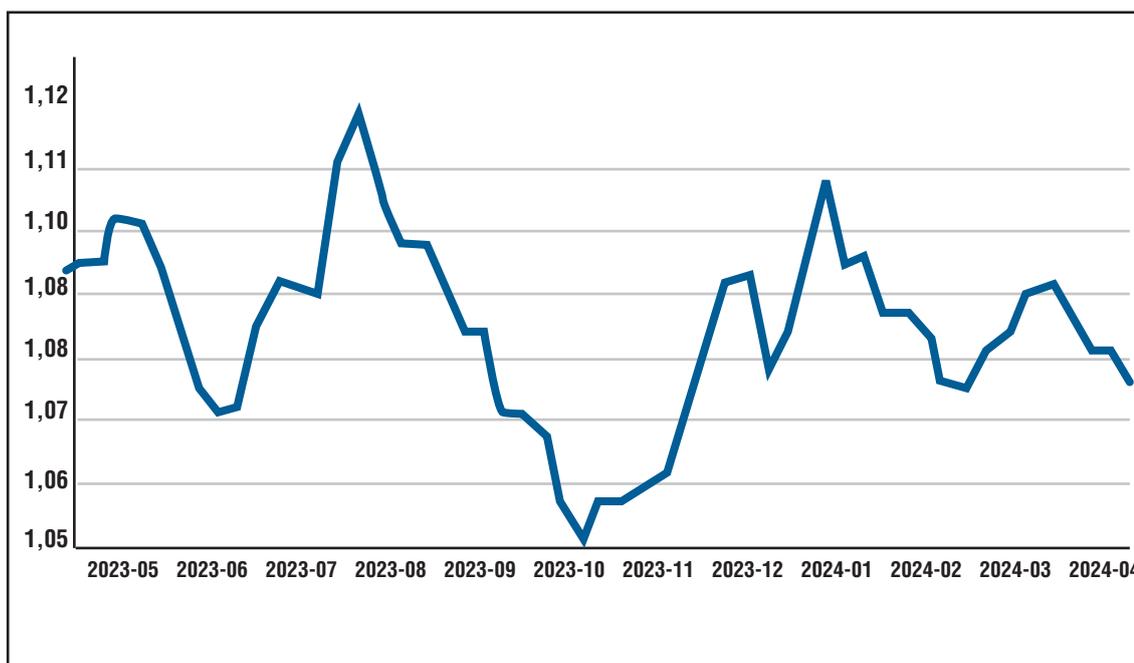
IL TASSO DI CAMBIO NOMINALE

Il tasso di cambio nominale è il rapporto al quale un individuo può scambiare la moneta di un Paese con quella di un altro Paese. Per esempio, se si legge l'indicazione di un cambio di 114,8 yen per euro, questo significa che potete ottenere 114,8 yen per 1 euro che avete o ottenere 1 euro per 114,8 yen posseduti. Di conseguenza, un tasso di cambio può essere sempre espresso in due modi per cui 114,8 yen per euro oppure 0,0087 euro per yen (cioè (1/114,8)).

Se un tasso di cambio varia in modo che un euro possa acquistare un maggior quantitativo di yen (o di qualunque altra valuta straniera), tale sua variazione è detta "apprezzamento" dell'euro; se, invece, la variazione porta l'euro ad acquistare una quantità inferiore di yen (o di altra valuta straniera) viene detta "deprezzamento" dell'euro.

A titolo di esempio, la Figura 1 riporta il tasso di cambio tra dollaro ed euro (ossia la quantità di dollari ottenibili a fronte di un euro) nel periodo maggio 2023-aprile 2024: si osservano l'evoluzione di tale tasso di cambio e i rispettivi apprezzamenti e deprezzamenti.

Figura 1 - Quantità di dollari per 1 Euro



Fonte: Nostre elaborazioni su dati Federal Reserve Economic Data (FRED) Saint Louis

Ovviamente, è possibile considerare più tassi di cambio contemporaneamente. Infatti, conoscendo due tassi di cambio riferiti a una stessa valuta è sempre possibile derivarne un terzo. Se, ad esempio, il tasso di cambio tra sterlina inglese ed euro equivale a 0,8801 sterline per 1 euro e il tasso di cambio tra dollaro ed euro equivale a 1,1576 dollari per 1 euro, si può ricavare il tasso di cambio tra sterlina e dollaro, come segue, calcolando

$$0,8801 \times \frac{1}{1,1576} = 0,7602$$

Pertanto, saranno necessarie 0,7602 sterline per 1 dollaro.

La Figura 2 riporta la cosiddetta matrice dei tassi di cambio per le principali valute mondiali utilizzata per i conteggi sopra riportati.

Figura 2 – Matrice dei tassi di cambio delle principali valute internazionali (aprile 2024)

	USD	EUR	CHF	GBP	JPY	CAD	AUD
1 dollaro USA USD	-	0,8639	0,9919	0,7602	112,2129	1,3042	1,4055
1 euro EUR	1,1576	-	1,1482	0,8801	129,8921	1,5095	1,6269
1 franco svizzero CHF	1,0081	0,8709	-	0,7664	113,1247	1,3146	1,4169
1 sterlina inglese GBP	1,3154	1,1364	1,3048	-	147,6045	1,7153	1,8488
1 yen giapponese JPY	0,0089	0,0077	0,0068	0,0068	-	0,0116	0,0125
1 dollaro canadese CAD	0,7668	0,6625	0,5831	0,5831	86,0497	-	1,0778
1 dollaro australiano AUD	0,7115	0,6147	0,5409	0,5409	79,8382	0,9278	-

Fonte: nostra elaborazione sui dati a fine aprile 2024

IL TASSO DI CAMBIO REALE

Il tasso di cambio reale è il rapporto al quale un individuo può scambiare i beni e i servizi prodotti in un Paese con quelli prodotti in un altro. Si supponga di andare a fare la spesa e di scoprire che la birra canadese ha un prezzo doppio rispetto a quella italiana: in questo caso diremmo che il tasso di cambio reale è di 1/2 cassa di birra canadese per 1 cassa di birra italiana.

Si noti che, come accade per il tasso di cambio nominale, anche quello reale viene espresso in termini di unità di beni esteri per unità di beni domestici.

I tassi di cambio nominali e reali sono strettamente correlati e, per vedere in che modo lo sono, si consideri il seguente esempio. Si supponga che una tonnellata di riso italiano costi 100 euro e che una tonnellata di riso giapponese costi 22.960 yen: quale sarà il tasso di cambio reale tra il riso italiano e quello giapponese? Per rispondere occorre per prima cosa considerare il tasso di cambio nominale per ridurre i prezzi a misure omogenee. Se il tasso di cambio nominale - come visto sopra - è pari a 114,8 yen per 1 euro, il prezzo di 100 euro del riso italiano è equivalente a 11.480 yen a tonnellata; il riso italiano costa la metà del riso giapponese; il tasso di cambio reale è di 1/2 tonnellata di riso giapponese per una tonnellata di riso italiano.

$$\text{TASSO DI CAMBIO REALE} = \frac{\text{TASSO DI CAMBIO NOMINALE} \times \text{PREZZO INTERNO}}{\text{PREZZO ESTERO}}$$

Utilizzando i dati dell'esempio, si ha

$$\text{TASSO DI CAMBIO REALE} = \frac{11480 \text{ YEN per t di riso italiano}}{22960 \text{ YEN per t di riso giapponese}}$$

Così il tasso di cambio reale dipende dal tasso di cambio nominale e dal prezzo del medesimo bene nei due Paesi, misurato nelle valute locali.

Perché il tasso di cambio reale è importante?

Il tasso di cambio reale è la determinante delle importazioni e delle esportazioni di un Paese. Per esempio, se un produttore di riso italiano dovesse decidere se acquistare riso italiano o giapponese per la distribuzione nei supermercati, si domanderebbe quale sia il riso meno costoso: il tasso di cambio reale fornisce la risposta.

2. TEORIA DEL TASSO DI CAMBIO: LA PARITÀ DEI POTERI D'ACQUISTO

Studiando l'economia nel suo complesso, gli economisti si concentrano sul livello generale dei prezzi, più che sui singoli prezzi; ovvero, per misurare il tasso di cambio reale, ricorrono agli indici di prezzo.

I tassi di cambio variano in modo considerevole nel corso del tempo.

Come spiegare cambiamenti così marcati? Una semplice teoria che va sotto il nome di "parità dei poteri d'acquisto" sostiene che una unità di ogni data valuta deve essere in grado di acquistare la stessa quantità di beni e servizi in tutti i Paesi. La teoria della parità dei poteri d'acquisto si basa su un principio detto *legge del prezzo unico*. Questa legge afferma che un bene deve avere lo stesso prezzo in ogni luogo, in caso contrario ci sarebbero opportunità di profitto non sfruttate.

Se con un euro si può acquistare più caffè in Italia che in Giappone, importatori ed esportatori possono trarre profitto dall'acquistare caffè in Italia per rivenderlo in Giappone; l'esportazione di caffè dall'Italia verso il Giappone spinge verso l'alto il prezzo del caffè in Italia (perché aumenta la sua domanda in Italia) e verso il basso il prezzo del caffè in Giappone (perché diminuisce la sua domanda in Giappone).

Questa logica conduce automaticamente alla teoria della parità del potere d'acquisto, per cui una valuta deve avere il medesimo potere d'acquisto in tutti i Paesi.

Che cosa dice quindi la teoria della parità del potere d'acquisto sui tassi di cambio? Dice che il tasso di cambio nominale corrente tra due valute dipende dal livello dei prezzi dei due Paesi. Se con un euro si acquista la stessa quantità di beni in Italia (dove i prezzi sono in euro) e in Giappone (dove i prezzi sono in yen), il numero di yen per euro deve riflettere i prezzi dei beni in Italia e in Giappone. Se 1 kg di caffè costa 500 yen in Giappone e 5 euro in Italia, il tasso di cambio nominale deve essere di 100 yen per 1 euro (500 yen/5 euro=100 yen per euro). Diversamente, il potere d'acquisto dell'euro non sarebbe il medesimo nei due Paesi.

Generalizzando, se si indica con P il livello dei prezzi in Italia (misurato in euro), P' il livello dei prezzi in Giappone (misurato in yen) e con E il tasso di cambio nominale (il numero di yen che si possono acquistare con un euro), è possibile stabilire la quantità di beni che 1 euro può acquistare all'interno e all'estero.

All'interno è $1/P$; all'estero sarà E/P' . Dato che il potere d'acquisto deve essere uguale, avremo:

$$\frac{1}{P} = \frac{E}{P'}$$

che si può scrivere come

$$1 = \frac{EP}{P'}$$

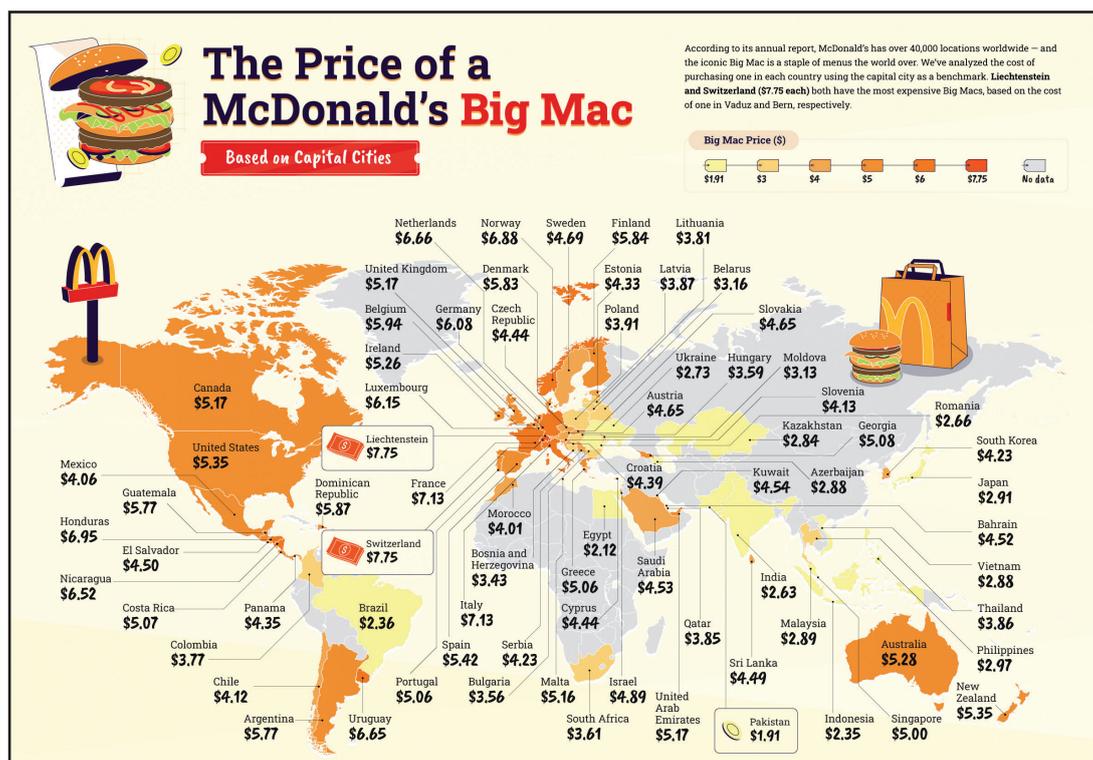
Se il potere d'acquisto dell'euro è sempre il medesimo all'interno e all'estero, il tasso di cambio reale - cioè il prezzo relativo dei beni interni ed esteri - deve restare costante. Riscrivendo in modo diverso la formula precedente si ha

$$E = \frac{P'}{P}$$

Pertanto, il tasso di cambio nominale tra due valute riflette le differenze del livello dei prezzi nei due Paesi. Questa teoria è alla base del Big Mac Index, che è stato ideato dall'Economist nel 1986 con la finalità di evidenziare se differenti valute si trovano al loro "corretto" valore.

Per fare questo viene espresso in dollari il valore del Big Mac di McDonalds in vari Paesi del mondo, sulla base del tasso di cambio delle rispettive valute locali, come riportato dalla Figura 3. Ad esempio, se il prezzo medio di un Big Mac negli Stati Uniti è 5,35 dollari mentre in India è 2,63 dollari al tasso di cambio vigente, significa che in questo caso si ha una sottovalutazione della moneta indiana di circa il 50% rispetto al dollaro.

Figura 3 – Valori del Big Mac di McDonalds in vari Paesi del mondo espressi al tasso di cambio con il dollaro (Big Mac Index) (novembre 2022)



Fonte: Wikipedia

TRACCIA PER L'ATTIVITÀ IN CLASSE

Al fine di esercitare i ragazzi a comprendere le relazioni tra le diverse valute, si può suddividere la classe in vari gruppi, chiedere a ciascun gruppo di individuare un tasso di cambio tra due valute (ad esempio dollaro/euro oppure sterlina/dollaro, e così via) e recuperare la sua variazione nel corso degli ultimi due anni, come evidenziato nella Figura 1 di questa scheda. Con l'aiuto dei rispettivi docenti si cerchino poi informazioni per comprendere le ragioni degli apprezzamenti e deprezzamenti avvenuti nel periodo.

LINKS

SITI E INFO PER APPROFONDIRE

<https://www.bancaditalia.it/compiti/operazioni-cambi/archivio-cambi/index.html?>

https://commission.europa.eu/funding-tenders/procedures-guidelines-tenders/information-contractors-and-beneficiaries/exchange-rate-infoeuro_it

<https://www.economist.com/big-mac-index>

QR CODE

GUARDA IL VIDEO DI QUESTO TEMA



TAG

LA CATENA DELLE PAROLE CHIAVE

Valuta
Potere d'acquisto
Parità
Moneta
Tasso di cambio nominale
Tasso di cambio reale
Unità di moneta
Apprezzamento
Deprezzamento
Big Mac Index
Ciclo economico
Esportazioni
Importazioni



FAQ DOMANDE E RISPOSTE

1) CHE COSA SI INTENDE PER TASSO DI CAMBIO?

Il tasso di cambio rappresenta il saggio di scambio tra due valute. In altre parole, il tasso di cambio indica il rapporto di prezzo esistente fra due valute e, più precisamente, esprime il numero di unità di una moneta che possono essere acquistate con un'unità di un'altra moneta.

Di conseguenza, pare evidente quanto il tasso di cambio tra due valute/monete impatti sul valore di beni e servizi oggetto di acquisto o di vendita tra soggetti appartenenti ad economie con monete differenti. Per le principali valute ogni giorno nei mercati finanziari si registra un tasso di cambio dato dall'incontro tra domanda e offerta di quella valuta.

2) CHE COSA SOSTIENE LA TEORIA DELLA PARITÀ DEL POTERE D'ACQUISTO SUI TASSI DI CAMBIO?

Tale teoria afferma che il tasso di cambio nominale corrente tra due valute dipende dal livello dei prezzi dei due Paesi e si basa su un principio detto legge del prezzo unico, per cui un bene deve avere lo stesso prezzo in ogni luogo, altrimenti si avrebbero delle opportunità di profitto non sfruttate. Di conseguenza, una valuta deve avere il medesimo potere d'acquisto in tutti i Paesi. Dal momento però che questo non avviene nella realtà, significa che la presenza di differenti tassi di cambio tra le valute determina un differente potere di acquisto tra i vari Paesi.

L'andamento del tasso di cambio reale è in grado di spiegare nel medio periodo la capacità di un Paese di esportare i propri prodotti nei mercati internazionali.

3) PERCHÉ SPESSO SI SENTE INVOCARE UNA SVALUTAZIONE DEL TASSO DI CAMBIO PER FAR MIGLIORARE IL CICLO ECONOMICO DI UNA NAZIONE?

Una svalutazione del tasso di cambio rende le merci della nazione che svaluta più convenienti nei mercati internazionali favorendone le esportazioni, in quanto è come se i prezzi dei beni e dei servizi del Paese esportatore fossero più bassi rispetto agli stessi beni e servizi dei produttori esteri, in quanto beneficiano del vantaggio derivante dal deprezzamento della valuta.

Essendo maggiori le esportazioni della nazione che ha svalutato, significa che la produzione domestica è aumentata e, di conseguenza, si realizza un impatto positivo sul ciclo economico di quel Paese.

Appunti

TEST FINALE

1. SE IL TASSO DI CAMBIO NOMINALE TRA EURO E DOLLARO È 1,127, QUESTO SIGNIFICA CHE:

- a. con 1 dollaro si ottengono 1,127 euro.
- b. con 1 euro si ottengono 1,127 dollari.
- c. con 1 euro si ottengono 0,873 dollari.
- d. con 1 dollaro si ottengono 0,873 euro.

2. IN BASE ALLA TEORIA DELLA LEGGE DELLA PARITÀ DEI POTERI D'ACQUISTO, IL TASSO DI CAMBIO NOMINALE RIFLETTE:

- a. le differenze nel livello dei prezzi tra due Paesi.
- b. il differente livello delle esportazioni.
- c. l'andamento del rischio di tasso di interesse.
- d. il grado del ciclo economico tra due Paesi.

3. SE IL TASSO DI CAMBIO SI APPREZZA, NEL PAESE LA CUI VALUTA SI È APPREZZATA:

- a. aumentano le importazioni.
- b. diminuiscono le importazioni.
- c. aumentano le esportazioni.
- d. diminuiscono sia le importazioni che le esportazioni.

4. IL BIG MAC INDEX MISURA:

- a. il prezzo delle azioni del titolo McDonald alla borsa di New York.
- b. la qualità degli ingredienti del Big Mac.
- c. il valore delle esportazioni del Big Mac nel mondo.
- d. il valore del Big Mac di McDonalds in vari Paesi del mondo sulla base del tasso di cambio delle rispettive valute locali.

5. QUALE DI QUESTE VALUTE NON RAPPRESENTA UN SINGOLO PAESE BENSÌ UN'AREA?

- a. Dollaro canadese.
- b. Franco svizzero.
- c. Yen giapponese.
- d. Euro.

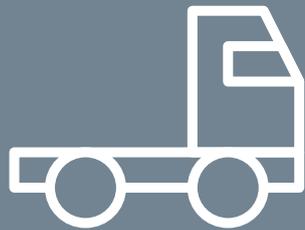
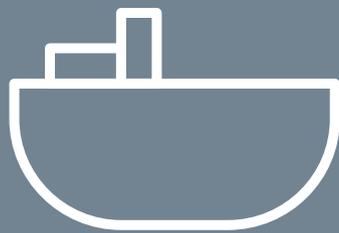
Soluzioni: 1b, 2a, 3a, 4d, 5d



Appunti

A large writing area consisting of horizontal lines. On the left side, there are 15 small circles, each aligned with a horizontal line, serving as bullet points or markers for notes.

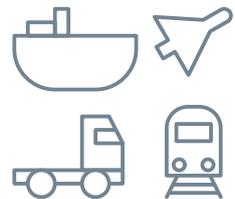




LOGISTICA

di Alberto Marchesi

Ricercatore di Finanza aziendale nella Facoltà di Scienze
Bancarie, Finanziarie e Assicuratrici dell'Università
Cattolica del Sacro Cuore Milano



ARTICOLI

CORRIERE DELLA SERA

E ADESSO MAGGIORE INTEGRAZIONE CON LA FERROVIA

di Massimiliano Del Barba

5 marzo 2024

«Si tratta di un progetto politicamente coraggioso e tecnicamente sfidante, soprattutto per la conformazione del territorio e per la densità abitativa, commerciale e trasportistica che caratterizza la zona. L'opera, una volta completata e connessa agli altri interventi che riguardano l'Autostrada dei Giovi e la Gronda di Genova, cambierà per sempre, in meglio, il profilo logistico ligure e, in prospettiva, norditaliano» dice Paolo Bisogni, presidente dell'Associazione italiana della logistica e del supply chain management e docente di Operations Management all'Università Cattolica di Milano.

Promozione a pieni voti, dunque, per il Tunnel di Autostrade per l'Italia?

«Promosso, ma non con lode. Perché — ma non è una novità nel nostro Paese — l'investimento non contempla l'integrazione con un altro pilastro fondamentale della logistica moderna: la ferrovia».

Le merci, in Italia, viaggiano però per il 90% su gomma...

«Ed è questo un fattore di arretratezza che scontiamo a livello continentale. I container che giungono via mare al porto di Genova andrebbero movimentati su rotaia per rendere più sostenibile ed efficiente il traffico merci».

Perché dice «efficiente»?

«Prima le restrizioni imposte dalla pandemia e poi gli sconvolgimenti geopolitici provocati dai conflitti armati attorno a noi ci hanno improvvisamente ricordato quanto la logistica non sia una commodity. La nostra fabbrica è l'Europa: produce innovazione e benessere, ma è una fabbrica disseminata dal punto di vista spaziale. Oggi le catene di fornitura, da un lato, vanno per quanto possibile accorciate regionalizzandole in ottica local to local e, dall'altro, vanno maggiormente sincronizzate con i ritmi dei processi produttivi a loro volta influenzati dalla domanda. La rotaia affronta meno variabili della gomma, e questo è un fatto».

Ci sono esempi, in questo senso?

«In Svizzera il tunnel di base del San Gottardo che, con una lunghezza di 57 chilometri, è la galleria ferroviaria più lunga del mondo e rappresenta la giusta alternativa logistica al vecchio traforo autostradale lungo poco meno di 17 chilometri. E poi, nel Mare del Nord, il Fehmarn Belt Tunnel, anch'esso sottomarino, che dal 2029 unirà Germania e Danimarca e che, a differenza di quello di Genova, è a tre canne,



due autostradali e una ferroviaria».

Al netto delle riserve, come cambierà la vita dei genovesi fra cinque anni?

«La rete di trasporti urbana e periurbana assumerà un assetto più razionale, alla milanese, per intenderci: il tunnel sottomarino snellerà il traffico civile e turistico nel centro, la Gronda servirà i mezzi pesanti e la A7 assicurerà più fluidità agli spostamenti sulle lunghe distanze come oggi in Lombardia fanno Tangenziale Est Esterna e Brebemi».

Il Sole **24 ORE**

LOGISTICA: È STRATEGICA PER IL 71% DEGLI OSPEDALI E VALE 680 MILIONI

di Cristina Fortunati

6 febbraio 2024

Gestione. Esternalizzare le attività logistiche riassegna il personale sanitario alla pratica clinica, a beneficio del servizio e della cura del paziente

Nel 2023 il mercato della logistica Healthcare continua a crescere: il numero di spedizioni aumenta del 22% rispetto al 2022 e con esse si accentua la complessità che la filiera si trova a gestire. Le criticità maggiori riguardano la gestione informativa, il basso livello di digitalizzazione e l'impiego di personale sanitario nelle attività logistiche. Ma per oltre il 70% degli ospedali la logistica è percepita come strategica per l'efficienza e le attività cliniche.

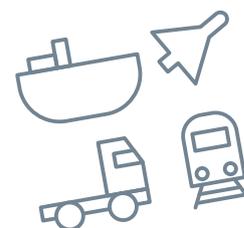
Dal 2009 al 2022 sono 248 i contratti di esternalizzazione delle attività logistiche stipulati con strutture sanitarie pubbliche per servizi e attività di logistica ospedaliera, per un valore di 680 milioni di euro. Circa la metà dei contratti interessa la gestione del magazzino ospedaliero, il 17% il trasporto interno di beni sanitari (farmaci, dispositivi medici, ecc.) mentre solo il 7% prevede un servizio di logistica integrata. Questi i risultati emersi dall'indagine realizzata dall'Osservatorio Contract Logistics "Gino Marchet" della School of Management del Politecnico di Milano, in collaborazione con Consorzio Dafne, presentata oggi.

«Nella logistica legata all'healthcare sono in atto cambiamenti e trend che impatteranno sugli attuali equilibri della filiera e che ne andranno a modificare l'assetto – spiega Damiano Frosi, direttore dell'Osservatorio Contract Logistics -. Ad esempio, il paziente diventa un nodo sempre più centrale e si sviluppano nuovi servizi e flussi logistici per servirlo a domicilio».

Fenomeni come l'aumento delle patologie croniche, l'invecchiamento della popolazione e la capacità limitata delle strutture sanitarie fanno guardare infatti alla cura domiciliare come opportunità e direzione di lavoro per il futuro. «Aumentare le cure domiciliari porterà con sé una serie di cambiamenti sia nell'erogazione dei servizi clinici, sia nella strutturazione dei servizi e dei flussi logistici, poichè sarà sempre più frequente servire i pazienti direttamente al loro

SCHEDA

CHIAVI DI LETTURA DEGLI ARTICOLI



LOGISTICA

di Alberto Marchesi

Gli articoli proposti esaminano due delle numerose problematiche legate alla logistica.

Il primo articolo tratta dell'innovativo progetto del tunnel di Genova, in corso di costruzione e, più in generale, delle importanti opere infrastrutturali finalizzate a migliorare la viabilità del capoluogo ligure. Genova con il suo grande porto, il principale in Italia e uno dei più importanti scali a livello mediterraneo ed europeo, è uno snodo cruciale per il movimento di merci e passeggeri per tutto il nord Italia, ma anche per vari Paesi europei. Le sue interessantissime caratteristiche, sia di vicinanza ad aree geografiche con alti livelli di attività economica, sia di grande approdo marittimo nel cuore del Mediterraneo, trovano però rilevanti limitazioni nella conformazione orografica e insediativa del territorio adiacente alla zona portuale: ridottissimi spazi pianeggianti e immediato inizio dei rilievi che la contornano, in presenza di alta intensità di edifici abitativi e di aree industriali e commerciali. Le infrastrutture di viabilità ordinaria, autostradali, ferroviarie e aeroportuali risentono di queste limitazioni e ciò costituisce un vincolo che rende gli intensi trasporti in partenza e in arrivo dal porto un punto nevralgico dell'offerta di servizi logistici del sistema genovese.

L'articolo prende le mosse dal progetto del tunnel, un'infrastruttura sottomarina e sotterranea lunga circa 3,5 chilometri che collegherà l'est e l'ovest della città, passando sotto il bacino del porto antico. L'infrastruttura è finalizzata ad alleggerire il traffico sulla strada sopraelevata, realizzata negli anni '60 e da tempo satura, che attraversa in orizzontale l'area prospiciente al mare. La nuova opera, una volta completata, snellerà il traffico civile e turistico nel centro della città ed è destinata ad essere affiancata da altri due interventi, volti a rendere più efficiente il flusso veicolare complessivo. Il primo è la gronda autostradale, a monte dell'attuale congestionato tratto urbano dell'autostrada. La nuova gronda, con i suoi circa 65 chilometri di tracciato di cui circa 50 in galleria e vari viadotti, permetterà ai mezzi pesanti in partenza e in arrivo dal porto di raggiungere più agevolmente gli imbocchi delle quattro autostrade che fanno capo a Genova: l'A10, verso ponente e la Francia, l'A26 e l'A7 verso il nord Italia e i trafori alpini, l'A12 verso levante e la Toscana. Il secondo intervento è rappresentato da opere di riqualificazione e miglioramento dei tratti autostradali adiacenti, per garantire maggiore fluidità degli spostamenti sulle lunghe distanze.

C'è però un altro importante aspetto messo in evidenza dall'articolo, che costituisce un punto di criticità non ancora affrontato: il fatto che gli interventi attualmente in cantiere si limitino al traffico "su gomma", mentre invece sarebbe necessario pensare anche a progetti per incrementare e ottimizzare il traffico merci ferroviario. Le navi che attraccano a Genova generano un grande flusso di container, gran parte dei quali potrebbe essere movimentata in maniera più efficiente se gestita "su rotaia". Lo sviluppo di un sistema integrato (intermodale) tra viabilità stradale e trasporto ferroviario permetterebbe di superare uno dei limiti tipici del nostro Paese, nel quale, diversamente dal resto dell'Europa, le merci tuttora viaggiano per la maggior parte su strada; interventi in questo senso renderebbero l'intero sistema logistico-infrastrutturale dell'area

genovese più in linea con le mutate esigenze delle catene di fornitura europee e più sostenibile dal punto di vista ambientale. L'articolo cita due esperienze internazionali di infrastrutture di punta, emblematiche di questo approccio: la galleria ferroviaria del San Gottardo in Svizzera, la più lunga del mondo, ben 57 chilometri, inaugurata nel 2016 e attualmente in funzionamento parziale a causa di lavori urgenti a seguito di un incidente; il Fehmarn Belt, tunnel sottomarino in corso di costruzione, lungo 18 chilometri e che unirà Germania e Danimarca, destinato sia al traffico stradale sia a quello ferroviario, con treni che si prevede possano transitare alla ragguardevole velocità di 200 chilometri all'ora. È, dunque, importante pensare a soluzioni infrastrutturali sempre più integrate, affidabili, sostenibili e in linea con le crescenti esigenze di aziende e persone.

Il secondo articolo prende in esame le problematiche logistiche del settore sanitario (healthcare). Siamo portati a pensare alla logistica come una questione che riguarda essenzialmente le imprese industriali e quelle della grande distribuzione commerciale, ma non è così. Nelle attività produttive e distributive, in cui i flussi fisici di materie prime, componentistica e prodotti finiti sono l'essenza stessa dell'attività svolta, queste problematiche sono evidentemente centrali; ma anche le imprese di servizi hanno esigenze logistiche assai rilevanti e che spesso coinvolgono la loro stessa strategia. In questo ambito, le aziende sanitarie e ospedaliere, con i loro articolati e delicati servizi alla persona, sono in prima fila.

I flussi di medicinali, dispositivi medici e altri materiali pongono, infatti, gli operatori del settore di fronte a esigenze crescenti di coordinamento, per garantire combinazioni virtuose di efficienza, tempestività e qualità nella diagnostica e nella cura dei pazienti. Le problematiche specifiche del settore ospedaliero vanno dalla numerosità ed eterogeneità degli articoli e dei fornitori, alle differenti condizioni di conservazione dei vari farmaci (per esempio, di temperatura), alla cura delle scadenze di validità, alla presenza di farmaci innovativi e/o soggetti a regimi di controllo particolarmente restrittivi, e così via.

L'articolo mette in evidenza come in Italia i numeri delle spedizioni nell'*healthcare* sono in crescita, in termini sia di valore, sia di numero di colli movimentati (nel 2023 quasi 48 milioni) e di peso dei beni (nel 2023 quasi 450 tonnellate).

Ciò aumenta il livello di complessità che la filiera si trova a gestire, in molti casi in presenza di criticità strutturali e organizzative che rendono difficile dare risposte in linea con le nuove esigenze. Criticità identificabili soprattutto nelle carenze di gestione delle informazioni, nella scarsa digitalizzazione e nell'impiego, in compiti prettamente logistici, di personale con competenze sanitarie.

Per questi motivi molte strutture sanitarie pubbliche stanno ricorrendo sempre più all'esternalizzazione (*outsourcing*), ossia a fornitori esterni specializzati, a cui vengono affidati servizi e attività di logistica ospedaliera.

Le esternalizzazioni riguardano principalmente la gestione del magazzino ospedaliero o il trasporto interno di beni sanitari, mentre solo in un numero ancora limitato di casi si giunge ad affidare agli *outsourcer* un servizio di logistica integrata.



La scelta di esternalizzazione viene presa per ottimizzare i flussi e per liberare risorse sanitarie qualificate, da dedicare ai pazienti, sia all'interno delle strutture sanitarie sia, sempre più, a domicilio.

L'articolo si sofferma, in particolare, su due aspetti di questi processi: la crescente centralità del paziente e l'evoluzione del ruolo del farmacista ospedaliero.

La spinta a porre il paziente sempre più al centro del sistema è una tematica di particolare attualità e importanza. Le istanze poste dall'aumento delle patologie croniche, dall'invecchiamento della popolazione e dal sovraccarico delle strutture sanitarie stanno portando a sviluppare modelli di cura a domicilio, che comportano la necessità di raggiungere i pazienti nelle loro case, sia per erogare servizi clinici, sia per distribuire quelle tipologie di farmaci che, attualmente, è necessario ritirare presso la struttura ospedaliera. Ciò, naturalmente, fa sorgere ulteriori esigenze e complessità nel sistema logistico *healthcare*.

Per quanto riguarda il ruolo del farmacista ospedaliero, si sottolinea che le soluzioni di esternalizzazione della logistica non devono essere concepite come interventi che gli possono far perdere il controllo e il presidio dei fattori chiave per la gestione di approvvigionamenti, giacenze e flussi di farmaci e dispositivi alle unità diagnostiche e terapeutiche.

Al contrario, l'inserimento nel sistema organizzativo-logistico di personale, competenze e sistemi che lavorano per la sua ottimizzazione, deve essere finalizzato a consentire al responsabile della farmacia ospedaliera di svolgere al meglio il suo ruolo, attraverso il continuo monitoraggio dei parametri di funzionamento del sistema, l'intervento sui punti nevralgici e sui problemi che frequentemente si pongono nell'operatività e, soprattutto, l'effettuazione delle scelte strategiche.

ADOTTARE UN APPROCCIO LOGISTICO EVOLUTO È SEMPRE PIÙ IMPORTANTE PER LE AZIENDE

Il termine logistica indica l'insieme di strutture e processi volti a far sì che in un'unità organizzativa (un'azienda, un gruppo di aziende, un ente pubblico, e così via) la dinamica dei flussi di beni (ma anche di servizi) si svolga in maniera coordinata, efficace ed efficiente, in modo tale che questa unità organizzativa possa realizzare, adeguatamente e tempestivamente, il complesso delle proprie attività, dall'approvvigionamento dei fattori input necessari per la produzione (in un'azienda industriale, materie prime, componentistica, materiali di consumo, energia, ecc.), sino al raggiungimento del cliente o utente finale con l'*output* (il prodotto o servizio).

Le origini della logistica si possono tracciare nell'antichità, principalmente in campo militare: circa duemilacinquecento anni fa, in Cina, il generale Sun Tzu già metteva in evidenza l'importanza di disporre sempre di rifornimenti, cibo e depositi adeguati; circa duemila anni fa, nell'antica Roma, Giulio Cesare, consapevole del ruolo cruciale dei trasporti e delle forniture, istituì il logista, figura responsabile per gli approvvigionamenti delle sue legioni.

A partire dagli anni '50 del secolo scorso, l'approccio della logistica si è sempre più esteso all'attività delle aziende (di produzione, ma anche di servizi), attori centrali all'interno del nostro sistema economico-sociale, diventando un fattore decisivo per il loro successo, nonché l'accezione predominante con cui viene ora usato il termine. La necessità delle aziende di far fronte alla crescente complessità e ai continui cambiamenti, sia delle loro problematiche interne,

sia dell'ambiente in cui operano, ha portato infatti allo sviluppo, da parte del mondo imprenditoriale-consulenziale e degli studiosi, di soluzioni sempre più orientate ad approcci integrati e tecnologicamente avanzati. Vale la pena di soffermarsi su alcuni dei tanti aspetti di questo articolatissimo, interessante e dinamico mondo.

Per orientare questa breve analisi è utile partire dalla definizione di logistica data dall'Associazione Italiana di Logistica e Supply Management (AILOG): insieme delle attività organizzative, gestionali e strategiche che governano nell'azienda i flussi di materiali e delle relative informazioni, dalle origini presso i fornitori, fino alla consegna dei prodotti finiti ai clienti e al servizio post-vendita.

Per fare logistica, perciò, è necessario predisporre e gestire un sistema logistico, cioè un complesso di elementi (infrastruttura logistica: personale, magazzini e locali a temperatura e/o umidità controllata, centri di smistamento, mezzi di trasporto, macchinari e impianti di movimentazione, e così via), di attività svolte da questi elementi (processi logistici) e di sistemi per la raccolta e l'elaborazione delle informazioni necessarie al suo funzionamento (sistema informativo).

Per quanto riguarda le finalità concrete della logistica, esse possono essere sintetizzate nella regola, di matrice anglosassone, delle sette R (right, cioè giusto). La logistica deve assicurare la disponibilità del giusto materiale o prodotto, nelle giuste quantità e condizioni, nel giusto posto, al giusto momento, per il giusto utilizzatore o cliente, al giusto costo; a questa regola classica si dovrebbe ora aggiungere una ottava R, la giusta sostenibilità. L'obiettivo di tale insieme di attività è, dunque, di garantire un elevato livello di efficienza dei processi, in modo da produrre e consegnare prodotti o servizi di qualità adeguata, nella quantità, nel tempo, nel luogo e nelle condizioni richiesti, con rapidi tempi di risposta rispetto alle esigenze della clientela, naturalmente a costi adeguati, ma tenendo anche conto delle esigenze ambientali e di sicurezza delle operazioni.

Per ottenere questo risultato sono necessari strutture e processi ben delineati e coordinati, è cioè necessario che la logistica abbia come prospettiva la gestione integrata dell'intero ciclo operativo dell'azienda, interessando le funzioni di gestione dei materiali (approvvigionamento e stoccaggio di materie prime, componenti, materiali di consumo, ma anche di energia e forza motrice), di gestione della produzione (programmazione, fabbricazione, gestione dei semilavorati, assemblaggio, controllo, confezionamento) e gestione della distribuzione fisica dei prodotti finiti (movimentazione, stoccaggio, trasporto, imballo, spedizione, consegna ai clienti e successiva assistenza post-vendita).

Queste esigenze hanno fatto sì che le metodologie di gestione siano progressivamente passate da approcci tradizionali - tendenzialmente statici, tesi alla razionalizzazione di singoli segmenti del problema e con lo sguardo volto soprattutto all'interno dell'organismo aziendale - a modelli sempre più evoluti, maggiormente focalizzati sugli aspetti dinamici e di flusso, e orientati al funzionamento corale dell'intero sistema interno ed esterno in cui l'azienda si trova ad operare. I modelli tradizionali, che si occupavano principalmente di ottimizzazione delle giacenze e del momento in cui effettuare gli ordini ai fornitori, di *layout* (disposizione e struttura) ed efficienza degli impianti e dei magazzini, di tecnica delle operazioni di approvvigionamento, sono stati via via ricompresi in approcci sempre più complessivi al processo logistico, che si svolge lungo tutta la catena aziendale: si sono così sviluppati (con esperienze e modelli provenienti da varie parti del mondo, fra gli altri USA, nord Europa e Giappone) metodologie e

soluzioni che hanno rivoluzionato l'intero concetto di organizzazione dei processi aziendali e il ruolo stesso della logistica. I modelli più rappresentativi di questo sviluppo sono l'MRP, il *Just-in-Time* e, da ultimo, il *Supply Chain Management*.

L'MRP (*Material Requirements Planning*) è un sistema di gestione programmata che calcola i fabbisogni dei vari materiali e pianifica gli ordini di produzione e di acquisto, tenendo conto della domanda del mercato, della distinta base (che definisce tutti gli elementi necessari per la realizzazione di un determinato prodotto), dei *lead time* (tempi necessari per predisporre i macchinari di produzione e per ricevere le merci e i componenti) e delle giacenze nei magazzini. Il *Just-in-Time* (JIT, letteralmente, appena in tempo) è un approccio industriale che ha rovesciato la precedente logica *push* (spingere) di produrre prodotti finiti per il magazzino, in attesa di essere venduti. Il JIT adotta una logica *pull* (tirare), in base alla quale si deve produrre solo ciò che è stato già venduto o che si prevede venga venduto in tempi brevi.

Per fare questo, si deve lavorare sia per migliorare il processo produttivo e renderlo più flessibile rispetto alle esigenze complessive, sia per ottimizzare le fasi a monte, riducendo così le scorte di materie prime, semilavorati e prodotti finiti. In pratica, si tratta di coordinare i tempi di effettiva necessità dei materiali con la loro acquisizione e disponibilità: fondamentali in tal senso sono la relazione e la stretta collaborazione con i fornitori esterni, che devono essere fatti diventare parte integrante dei processi aziendali, per garantire tempestività dei processi ed evitare rischi di discontinuità.

Il *Supply Chain Management* costituisce la sintesi e la punta più avanzata di queste evoluzioni, tanto che la locuzione (che significa gestione della catena di fornitura) sta sempre più spesso sostituendo quella di logistica integrata. L'approccio del *Supply Chain Management* si propone di gestire, in un'ottica globalizzante, tutto quanto necessario per produrre e rendere disponibile un prodotto finito o un servizio, lungo un percorso - a volte abbastanza lineare, molte altre anche assai articolato - che parte dai "fornitori dei fornitori" e arriva ai "clienti dei clienti".

Una catena di fornitura è composta da una serie (o, meglio, un *network*, cioè una rete) di attività e attori, che si scambiano materiali e informazioni lungo tutto il percorso che ha il suo punto di inizio nel fornitore iniziale (spesso anche più fornitori iniziali di materie e componenti) fino al cliente finale. I flussi da governare, in un'economia complessa e globalizzata quale quella attuale, sono articolati e si muovono lungo catene di fornitura, spesso anche lunghe, complesse e disperse geograficamente. A titolo di esempio dell'importanza e delicatezza della gestione della *supply chain*, si pensi alle problematiche che si sono poste a molte imprese industriali nel 2022, durante la fase di uscita dalla crisi innescata dalla pandemia da Covid-19, quando la ripresa dell'attività economica si è scontrata con catene di fornitura globalizzate, che si erano fermate o avevano rallentato fortemente e che risentivano di marcate differenze nelle restrizioni ai trasporti internazionali: la conseguenza è stata una diffusa difficoltà di riprendere le attività manifatturiere ai livelli e con le tempistiche precedenti alla crisi pandemica, soprattutto a causa dei problemi di reperimento e dei maggiori tempi di approvvigionamento di vari componenti - in particolare materiali tecnologici, elettronici ed elettrici - critici per la produzione di molti beni.

In questi modelli evoluti e altamente tecnologici di gestione del sistema logistico, un ruolo importante viene svolto dal trasporto intermodale, ossia dall'utilizzo, in combinazione tra loro, dei diversi sistemi di trasporto per il trasferimento delle merci, utilizzando "unità di carico" standardizzate (in genere *container*), che facilitano lo spostamento da un mezzo di trasporto all'altro, sino al raggiungimento della destinazione. Una soluzione di trasporto intermodale ottimale (per esempio, nave-treno-camion) permette di ottenere vantaggi in termini di convenienza economica, flessibilità, programmazione della capacità di carico, superamento di vincoli o divieti al traffico, sicurezza nella movimentazione delle merci e, non da ultimo, maggiore compatibilità ecologica.

LINKS

SITI E INFO PER APPROFONDIRE

Associazione Italiana di Logistica www.ailog.it
Banca d'Italia www.bancaditalia.it
Commissione Europea – Mobilità e trasporto https://transport.ec.europa.eu
Confartigianato Trasporti https://confartigianatotrasporti.it
Council of Supply Chain Management Professionals https://cscmp.org
European Logistics Association www.elalog.eu
Federtrasporto Confindustria www.federtrasporto.it
Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti www.mit.gov.it
The International Society of Logistics www.sole.org

QR CODE

GUARDA IL VIDEO DI QUESTO TEMA



TAG

LA CATENA DELLE PAROLE CHIAVE

Catena di fornitura
Esterneizzazione (outsourcing)
Flessibilità
Infrastrutture
Just-in-Time
Logistica integrata
Materials Requirement Planning
Sistema informativo
Supply Chain Management
Soluzioni tecnologico-informatiche
Trasporto intermodale

Appunti

Handwriting practice area with horizontal lines and a vertical margin line on the left. Three small circles are placed on the left margin line.

FAQ DOMANDE E RISPOSTE

1) LA LOGISTICA È UNA PROBLEMATICHE CHE RIGUARDA SOLO LE AZIENDE INDUSTRIALI?

La logistica è l'insieme di strutture e processi volti a far sì che, in un'unità organizzativa, la dinamica dei flussi di beni (ma anche di servizi) si svolga in maniera coordinata, efficace ed efficiente, in modo tale che questa unità organizzativa possa realizzare adeguatamente e tempestivamente il complesso delle proprie attività. Pertanto, essa è centrale nelle aziende di produzione (logistica industriale) e nelle aziende commerciali (logistica distributiva), per le quali i flussi fisici sono nell'essenza dell'attività svolta; ma anche le imprese di servizi hanno esigenze logistiche assai rilevanti e che spesso coinvolgono la loro stessa strategia.

2) I MODELLI DI LOGISTICA EVOLUTI HANNO COMPLETAMENTE SOPPIANTATO I MODELLI TRADIZIONALI?

Le metodologie di gestione della logistica sono progressivamente passate da approcci tradizionali a modelli sempre più evoluti, maggiormente focalizzati sugli aspetti dinamici e di flusso e orientati al funzionamento dell'intero sistema interno ed esterno in cui l'azienda si trova a operare. I modelli tradizionali sono stati via via ricompresi in approcci sempre più complessivi, che considerano tutta la catena aziendale: si sono così sviluppati (con esperienze e modelli provenienti da varie parti del mondo) metodologie e soluzioni che hanno rivoluzionato l'intero concetto di organizzazione dei processi aziendali e il ruolo stesso della logistica.

3) COS'È IL TRASPORTO INTERMODALE?

Il trasporto intermodale è l'utilizzo, in combinazione tra loro, dei diversi sistemi di trasporto per il trasferimento delle merci (per esempio, nave-treno-camion), utilizzando "unità di carico" standardizzate (in genere container) che facilitano lo spostamento da un mezzo di trasporto all'altro, sino al raggiungimento della destinazione. Esso è parte integrante dei modelli evoluti di gestione del sistema logistico, perché permette di ottenere vantaggi in termini di convenienza economica, flessibilità, programmazione della capacità di carico, superamento di vincoli o divieti al traffico, sicurezza nella movimentazione delle merci e maggiore compatibilità ecologica.



TEST FINALE

1. IL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT:

- a.** si occupa di ottimizzare la catena dei fornitori (suppliers) a monte dell'impresa.
- b.** si occupa di ottimizzare tutta la catena di fornitura, lungo il percorso dai "fornitori dei fornitori" ai "clienti dei clienti".
- c.** si occupa principalmente del servizio post-vendita, per evitare reclami da parte della clientela.
- d.** è un approccio statico, teso alla razionalizzazione di singoli segmenti del problema.

2. IL JUST-IN-TIME:

- a.** segue una logica per cui si devono produrre prodotti finiti per il magazzino, in attesa di venderli.
- b.** considera i fornitori esterni come operatori subordinati alle esigenze dei processi interni dell'azienda.
- c.** considera come fattori poco rilevanti la flessibilità e il coordinamento.
- d.** segue una logica per cui si deve produrre solo ciò che è stato già venduto o che si prevede venga venduto in tempi brevi.

3. NELLE CATENE DI FORNITURA:

- a.** vengono scambiati materiali e macchinari lungo tutto il percorso.
- b.** vengono scambiati materiali e informazioni lungo tutto il percorso.
- c.** i flussi da governare sono di solito poco articolati.
- d.** i flussi da governare sono di solito poco dispersi geograficamente.

4. L'INFRASTRUTTURA LOGISTICA DI UN'AZIENDA È COSTITUITA DA:

- a.** personale, magazzini e locali a temperatura e/o umidità controllata, centri di smistamento, mezzi di trasporto, macchinari e impianti di movimentazione, ecc.
- b.** i camion e le navi che possiede.
- c.** la distanza dall'aeroporto più vicino.
- d.** la presenza dell'azienda e di suoi concorrenti in un comprensorio geografico ristretto.

5. L'OUTSOURCING CONSISTE:

- a.** nello svolgere sempre più all'interno dell'azienda le attività di logistica.
- b.** nella ricerca del fornitore più vicino all'azienda e meno costoso.
- c.** nel razionalizzare la pianificazione della produzione utilizzando la distinta base.
- d.** nell'affidare a fornitori esterni specializzati servizi e attività di logistica.



TRADE FINANCE

di Francesca Pampurini

Professore associato di Istituzioni e mercati finanziari
nella Facoltà di Scienze linguistiche e Letterature
straniere dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di
Milano e Brescia





PROGETTO YOUNG FACTOR

ARTICOLI

Il Sole **24 ORE**

PAROLA D'ORDINE: INTERNAZIONALIZZARE

di Laura La Posta

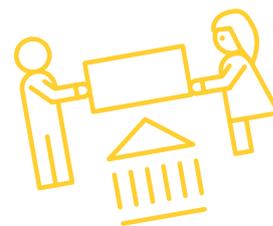
21 ottobre 2023

C'è un potenziale di export inespresso in Italia che le imprese potrebbero aggiungere al loro carnet di esportazioni se soltanto fossero accompagnate all'estero con più efficacia dal Sistema Paese. E c'è un potenziale di investimenti esteri che potrebbero raggiungere l'Italia, se soltanto la domanda internazionale incontrasse l'offerta locale di partnership, nuovi servizi, co-investimenti pubblico-privato.

La Farnesina, Simest, Sace, l'Ice-Agenzia stanno facendo la loro parte per aumentare il supporto pubblico alle imprese globali. Anche le Regioni sono chiamate a essere sempre più protagoniste della doppia strategia: supportare l'imprenditorialità globale e attrarre capitali esteri sui loro territori. La Regione Lazio ha colto questa sfida, lanciando ieri una nuova strategia per l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese locali ma con ambizioni globali. È stato anche presentato per l'occasione il nuovo bando denominato «Voucher per l'internazionalizzazione delle Pmi», che stanziava 5 milioni di euro a fondo perduto per le imprese che intendono partecipare a fiere nazionali e internazionali con uno spazio espositivo (con un contributo per ogni progetto da 7.200 a 50mila euro). Il bando - che si aprirà il 9 novembre e si chiuderà il 14 dicembre - sarà gestito online da Lazio Innova tramite la piattaforma GeCoWeb Plus (raggiungibile dai siti lazioinnova.it e lazioeuropa.it). Nuove procedure di rendicontazione semplificata per comprovare le attività svolte promettono di snellire al massimo l'iter burocratico e di renderlo a misura di Pmi. Ma i fondi da soli non bastano per ottenere risultati positivi e duraturi nel medio periodo: è necessario che le istituzioni preposte al sostegno all'export lavorino in sinergia, per rendere più efficaci e coordinate le politiche pubbliche.

Lo ha confermato ieri la vicepresidente e assessore alle Attività produttive, Roberta Angelilli. «Il programma di internazionalizzazione 2023 fissa le nuove strategie regionali per rafforzare la competitività delle imprese laziali sui mercati esteri - ha commentato -. E sono anche felice di annunciare che attiveremo a breve una cabina di regia che coordinerà gli interventi e che coinvolgerà Lazio Innova e i principali attori nazionali e locali, quali il Mimit, il Maeci, l'Agenzia Ice, Invitalia, le Camere di Commercio, le associazioni di Categoria, il Consorzio unico del Lazio. Il bando presentato è il primo passo di questa azione di sistema finalmente avviata, che prevede anche la fornitura alle Pmi di servizi avanzati in collaborazione con Maeci, Agenzia Ice e Simest». Proprio la Simest ieri ha dato disco verde alla collaborazione prospettata.

«L'accordo che siamo pronti a sottoscrivere segna l'avvio di una importante collaborazione istituzionale fra Simest e Regione Lazio, in supporto della crescita estera delle imprese del territorio - ha dichiarato il presidente Pasquale Salzano -. Si tratta di una vera e propria task force che promuoverà l'internazionalizzazione



delle Pmi e delle filiere produttive. Simest metterà a disposizione know-how e strumenti per le imprese, impegnandosi insieme alla Regione a valorizzare tutti quei progetti e quelle attività in grado di sostenere competitività e sviluppo internazionale del tessuto produttivo del Lazio, centrale per l'intero Made in Italy». Sarà infatti lanciato un programma ad hoc con un desk dedicato che informerà e formerà le Pmi laziali su opportunità e misure di finanziamento, accompagnandole e supportandole nell'accesso ai mercati internazionali. Prevista anche la selezione di giovani da inserire nelle imprese per tirocini formativi. Nell'aprile 2024 verrà inoltre promosso a Roma un evento internazionale, aperto alle imprese del territorio regionale, per presentare opportunità e iniziative da parte di attori internazionali: grandi gruppi, poli tecnologici e istituti di ricerca, ambasciate, player finanziari. «Si tratta - ha aggiunto Roberta Angelilli - di un primo passo con cui quale la Giunta intende dare un deciso e rinnovato impulso all'apertura internazionale delle nostre imprese e all'attrazione di investimenti nel territorio.

Con l'idea di promuovere un paradigma vincente per fare impresa: il cuore legato al territorio e lo sguardo rivolto alle opportunità globali». Del resto, l'export rappresenta nella Regione un forte volano di sviluppo «e competere sui mercati internazionali è ormai un'esigenza irrinunciabile per gran parte del tessuto produttivo laziale», ha spiegato Lorenzo Tagliavanti, presidente della Camera di Commercio di Roma, durante la presentazione di ieri. Di certo, il terreno laziale è fertile in questo ambito. Le Pmi locali hanno una forte vocazione internazionale, in quanto inserite in filiere d'eccellenza a livello globale: dalla chimica alla farmaceutica, dall'aerospazio alle tecnologie digitali, dal manifatturiero ai servizi evoluti. Con l'aiuto del Sistema Paese, potrebbero aprirsi a nuovi mercati e consolidare quelli tradizionali. E andare a cogliere le opportunità dell'export potenziale ancora inespresso.

Appunti

A series of horizontal lines for taking notes, with a blue vertical line on the left and a blue vertical line on the right. There are four small circles on the left side, aligned with the first four lines.



CAMERE DI COMMERCIO ALL'ESTERO, NEL 2023 SOCI AUMENTATI DEL 20%

di Giovanna Mancini

7 marzo 2024

Ottantasei antenne sul territorio, in 63 Paesi, al servizio delle piccole e medie aziende italiane che vogliono investire sui processi di internazionalizzazione per crescere. Le Camere di commercio italiane all'estero (Ccie, rappresentate da Assocamerestero) sono un network capillare presente in tutto il mondo dall'Uruguay, dove nel 1883 venne aperta la prima Camera di commercio estera, a Montevideo, fino al Mozambico, lo scorso anno è stata inaugurata l'ultima sede.

E altre ne arriveranno nei prossimi mesi: in Irlanda, a Panama, ancora in Uruguay. «La nostra rete si espande, così come la nostra base associativa – spiega il presidente di Assocamerestero, Mario Pozza, che oggi presenterà alla Camera dei deputati, alla presenza delle istituzioni, l'attività delle Ccie nel 2023 –. Lo scorso anno il numero dei nostri soci è aumentato del 20%, raggiungendo quota 21mila, tra imprenditori e professionisti, e abbiamo ulteriori richieste di iscrizioni, per cui anche nel 2024 ci aspettiamo un'ulteriore crescita».

Le attività delle Ccie nel 2023 hanno coinvolto 160mila imprese italiane, 50mila sono state quelle assistite, mentre 18mila società hanno incontrato nuovi partner. I settori industriali che hanno maggiormente usufruito dei servizi camerali sono stati quelli che maggiormente rappresentano l'export italiano, dall'agroalimentare alla moda, dall'edilizia all'arredamento, dalla meccanica all'energia, fino al turismo. «Ci sono anche molte imprese dei settori altamente tecnologici, come l'aerospaziale, su cui sono molto attive le camere di San Paolo e Toronto, o la cybersecurity, in particolare attraverso le sedi di Montreal e Tel Aviv. Ma anche la farmaceutica e l'elettromedicale, con la nostra camera in Colombia», aggiunge Pozza.

Che mette l'accento anche su come è cambiato negli ultimi anni il ruolo delle camere di commercio all'estero. «Il nostro obiettivo è sempre quello di creare nuove opportunità per il sistema Paese, in sinergia con le rappresentanze diplomatiche, con Ice, Simest e Sace, sia nel senso di attrarre nuovi investimenti in Italia, sia per aumentare la quota di esportazione delle nostre aziende, soprattutto quelle piccole e medie meno internazionalizzate, che si rivolgono a noi per avere contatti, per conoscere il Paese di interesse, le sue normative, le potenzialità e i rischi», spiega Pozza. Quasi la metà delle imprese che si rivolge alle Ccie (il 47%) chiede servizi di assistenza nella ricerca di partner. Al secondo posto, tra le richieste, ci sono i servizi di ricerca di opportunità di business e consulenza specialistica (23,8%), seguiti da quelli di primo orientamento ai mercati esteri (22,2%).

Dopo la pandemia, i servizi offerti da Assocamerestero si sono gradualmente spostati verso le nuove frontiere della digitalizzazione e della sostenibilità. Il ruolo



di assistenza e consulenza svolto dalle camere è destinato a diventare sempre più rilevante per le imprese di un Paese trasformatore come l'Italia, che nel 2023 ha esportato più di 600 miliardi di euro di prodotti, soprattutto alla luce delle tante tensioni internazionali che – dall'Est Europa al Medio Oriente – stanno generando incertezza tra le aziende. «In questo momento, molti imprenditori stanno cercando di diversificare le aree di investimento – osserva il presidente –. Vediamo interessanti potenzialità nei Balcani, grazie anche alle iniziative del nostro governo per rafforzare i legami con quei Paesi, ma anche nel Nord Africa, grazie alla spinta del Piano Mattei, in Sud America e in Australia».

Appunti

Area for taking notes, featuring horizontal lines and a vertical margin line on the left. There are 10 small circles along the left margin line, likely serving as bullet points or markers for notes.



SCHEDA

CHIAVI DI LETTURA DEGLI ARTICOLI

TRADE FINANCE

di Francesca Pampurini

Il primo dei due articoli proposti pone l'accento sull'importanza per le nostre imprese di essere sempre più aperte nel commercio con l'estero, per poter beneficiare di importanti opportunità di sbocco per i loro prodotti e servizi. Il titolo dell'articolo è molto evocativo, in quanto indica molto chiaramente quanto sia un'assoluta e impellente necessità per le nostre imprese aprirsi all'internazionalizzazione. Evidentemente aprirsi ai mercati esteri non è un esercizio semplice, dal momento che deve avvenire nel rispetto di precisi piani di sviluppo, con l'aiuto anche di istituzioni in grado di affiancare coloro che intendono muoversi in questo senso.

L'Autore ricorda quanto sia utile il supporto pubblico nel promuovere la sfida dell'internazionalizzazione delle imprese italiane alla luce, soprattutto, della circostanza che esse sono, nella pressoché totalità, rappresentate da imprese dalle dimensioni talmente contenute che, pertanto, difficilmente riescono in via autonoma a sviluppare programmi di crescita all'estero e a trovare, al proprio interno, le competenze per svolgere al meglio le attività che tutto ciò può comportare. Sempre nell'articolo si richiama quanto sia il potenziale inespresso delle imprese italiane verso l'apertura ai mercati internazionali; allo stesso tempo però si offre uno spaccato delle possibili forme di collaborazione tra istituzioni pubbliche e private che possono promuovere lo sviluppo all'estero.

Si ricorda come sono numerose sia le risorse messe a disposizione attraverso vari programmi di sostegno, sia le istituzioni pronte a dare un concreto supporto ai nostri imprenditori. Nel caso specifico si fa riferimento alle aziende operanti nel Lazio, ma tali aspetti sono comuni a tutto il territorio nazionale: infatti, è diffusa in modo capillare e relativamente omogenea in tutto il nostro Paese la vocazione internazionale delle imprese, che sono molto spesso inserite in filiere di eccellenza. Il secondo articolo proposto pone attenzione a una istituzione il cui ruolo è da sempre rilevante nel fornire assistenza ai nostri imprenditori che vogliono orientarsi ai mercati esteri. Oggetto dell'articolo infatti sono le Camere di commercio all'estero, il cui compito è proprio quello di creare nuove opportunità per il Sistema Paese, in sinergia con le rappresentanze diplomatiche e altre istituzioni pubbliche, al fine di incrementare la quota delle esportazioni delle aziende italiane, soprattutto di quelle di minori dimensioni, per le quali il processo di internazionalizzazione è un po' più complicato, per la loro oggettiva difficoltà nel conoscere le potenzialità e i rischi di operare con altri Paesi. In particolare, l'Autore segnala che i servizi maggiormente richiesti dalle nostre imprese alle Camere di commercio all'estero riguardano l'assistenza nella ricerca di partner commerciali nel Paese estero e la consulenza per l'individuazione delle migliori opportunità di business.

Un dato interessante riportato nell'articolo è che attualmente le Camere di

commercio all'estero sono 86, distribuite in 63 paesi, rappresentando pertanto un importante network presente di fatto in tutto il mondo.

IL TRADE FINANCE QUALE INSIEME DI SERVIZI PER PROMUOVERE L'EXPORT DELLE IMPRESE

Per un'impresa la possibilità di poter vendere i propri prodotti all'estero costituisce indubbiamente un vantaggio competitivo molto importante. Operare con l'estero presenta tuttavia delle complicazioni, rispetto a operare esclusivamente con clientela nazionale, che però, se superate, garantiscono all'impresa maggiori opportunità di business e di consolidamento del suo posizionamento di mercato.

In estrema sintesi, quando si vuole operare appunto nell'ambito del commercio internazionale sono coinvolti due soggetti: da un lato vi è un'impresa che vende i propri prodotti e servizi all'estero e, dall'altro, un acquirente (sia esso un privato o ancora un'impresa) che intende acquistarli.

È noto che favorire lo scambio commerciale internazionale porta benefici a entrambi i Paesi degli operatori coinvolti. Al fine, tuttavia, di promuovere l'esportazione dei prodotti e di incentivare gli acquirenti di altri Paesi, nelle operazioni di commercio internazionale si adottano delle agevolazioni nell'esecuzione dei contratti che, spesso, comportano pratiche quali il differimento del pagamento o l'utilizzo di forme di finanziamento dei soggetti coinvolti.

L'adozione di forme di finanziamento al commercio internazionale risulta essere fondamentale soprattutto per quei Paesi ancora in via di sviluppo, per i quali è necessario trovare supporti, anche pubblici, per avere accesso alla fornitura di beni e servizi che possono promuovere più velocemente la loro crescita economica. Ecco perché non di rado i governi nazionali tendono ad adottare politiche di promozione delle esportazioni, verso questi Paesi in crescita (ma che possono essere potenzialmente più rischiosi), attraverso forme di credito a vantaggio sia degli esportatori, sia degli importatori. Al di là, comunque, degli incentivi volti a favorire le esportazioni verso i Paesi considerati più rischiosi, la pratica di adottare forme di assistenza finanziaria nelle transazioni commerciali con l'estero è alquanto generalizzata.

Tuttavia, come facilmente intuibile, relazionarsi con operatori esteri è comunque più problematico rispetto a operare all'interno dei confini nazionali: sono quindi necessarie varie forme di assistenza a tutela delle parti coinvolte nella transazione commerciale. Sicuramente, una delle maggiori complessità consiste nel fatto che risulta spesso dilazionato il momento della consegna dei prodotti all'acquirente e il momento dell'effettivo incasso delle somme spettanti al venditore. Ecco la ragione per cui, nelle operazioni con l'estero, spesso si parla di "trade finance", con ciò intendendosi quelle varie attività a supporto di acquirenti e venditori, per favorire la realizzazione dello scambio di beni e servizi. Si parla in tal senso anche di credito commerciale che spazia, a titolo di esempio, dai prestiti per finanziare l'acquisto da parte della clientela all'estero, alle forme di assicurazione circa la regolare consegna dei beni venduti, dalla definizione di forme di pagamenti dilazionati nel tempo, ai pagamenti effettuati in anticipo da parte degli acquirenti. Da quanto precede ci si rende conto di quanto sia complesso e articolato l'insieme delle attività che affiancano e supportano gli scambi commerciali con l'estero.

Di conseguenza, i soggetti coinvolti (e in particolar modo le imprese esportatrici) devono essere in grado di gestire al meglio i rapporti finanziari con le controparti e valutare con estrema attenzione tutti i rischi connessi all'effettivo ottenimento del pagamento per la prestazione svolta. Indubbiamente, quando - come sopra accennato - ricorrono forme di assistenza finanziaria a favore di compratori e venditori, un primo punto di attenzione rilevante nel commercio internazionale è disporre delle competenze per comprendere tutte le condizioni dei finanziamenti utilizzati e delle relative garanzie; ma ciò non basta perché, quando si opera a livello internazionale, è necessario



PROGETTO YOUNG FACTOR

tener conto anche dei rischi di natura politica legati a eventuali instabilità nei Paesi in cui vengono esportati i propri prodotti.

Di conseguenza nell'ambito del trade finance - e comunque in generale in tutte le operazioni di supporto agli scambi commerciali tra differenti Paesi - entrano in gioco diversi attori, oltre evidentemente alle imprese esportatrici e alle imprese importatrici. Tali altri soggetti possono essere sia di natura pubblica, sia di natura privata, in relazione ai rispettivi ruoli svolti nell'intero processo finalizzato alla promozione degli scambi commerciali.

Sicuramente un ruolo essenziale viene svolto dagli istituti bancari in quanto possono offrire varie forme di assistenza: dall'individuare opportune forme di finanziamento, all'esportazione, come pure garantire forme di agevolazione all'acquisto da parte dei soggetti importatori; ma non solo, gli istituti bancari giocano un ruolo molto importante nell'assicurare, attraverso il rispetto di tutte le complicate procedure connesse al trasporto e alla consegna dei beni, che si concluda regolarmente la fornitura all'acquirente dei prodotti delle imprese esportatrici.

Tali ultimi adempimenti sono assolutamente essenziali per procedere con l'effettivo pagamento della prestazione dovuta. Oltre che nell'ambito di operazioni con imprese più frequentemente attive nei mercati internazionali, l'intervento degli istituti bancari può diventare di estremo interesse anche per favorire l'accesso ai mercati internazionali da parte delle piccole e medie imprese: ciò può avvenire in vari modi, mediante anche forme di consulenza nell'individuazione di sostegni pubblici (nazionali, comunitari o internazionali) a supporto delle esportazioni; proprio perché le imprese di minori dimensioni spesso non dispongono delle competenze e delle professionalità specifiche in tale ambito, talvolta alle banche vengono affidati compiti quali la gestione di alcune pratiche di natura commerciale per conto delle imprese medesime, come pure l'individuazione e la stipulazione di polizze assicurative a copertura dei vari rischi connessi all'operatività con l'estero.

L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DELL'ITALIA E IL RUOLO DELLA SACE

La Sace è la società assicurativo-finanziaria italiana specializzata nel sostegno alle imprese e al tessuto economico nazionale, attraverso un'ampia gamma di strumenti e soluzioni a favore della competitività in Italia e nel mondo.

Supporta inoltre il sistema bancario per facilitare, con le sue garanzie finanziarie, l'accesso al credito delle aziende. Detiene altresì il 76% del capitale di Simest, che è la società per azioni che dal 1991 sostiene per legge la crescita delle imprese italiane, attraverso l'internazionalizzazione della loro attività.

Alla Sace vengono riconosciuti due importanti ruoli: il primo consiste nel supportare le esportazioni delle imprese italiane verso l'estero, mentre il secondo riguarda il supporto all'internazionalizzazione delle imprese italiane e il conseguente sostegno degli interessi strategici dell'intera economia del nostro Paese. Tutto ciò avviene attraverso la messa a disposizione di prodotti per l'export che, grazie a forme di garanzia prestate dalla Sace, coprono il rischio del credito commerciale delle nostre imprese verso i loro acquirenti esteri.

Quindi la Sace rientra nel novero delle cosiddette "export credit agencies", ossia di quelle istituzioni che, nei vari Paesi, intervengono a sostegno delle rispettive imprese che esportano e che sono aperte verso l'internazionalizzazione.

Ma quanto sono importanti le esportazioni per il nostro Paese e verso quali Paesi

esteri sono indirizzate? La tabella 1 riporta, sulla base di dati forniti dalla Sace, tali informazioni. Come si può notare, negli ultimi anni il Paese verso il quale viene destinata la maggior quota delle nostre esportazioni risulta essere la Germania (con una quota di poco superiore al 12% di tutte le esportazioni italiane), seguita dagli Stati Uniti e dalla Francia (con quote per entrambi i paesi attorno al 10%); seguono poi le esportazioni in Spagna, Svizzera e Regno Unito, le cui quote sono decisamente inferiori rispetto ai primi tre Paesi, rappresentando circa il 4-5% delle esportazioni complessive.

TABELLA 1 – Peso delle esportazioni italiane verso i principali Paesi esteri

Pos	Paese	2020		2021		2022		Gen-Ott 2023	
		mln €	peso %	mln €	peso %	mln €	peso %	mln €	peso %
1	Germania	56.085	12,8	67.438	12,9	77.462	12,4	63.490	12,1
2	Stati Uniti	42.433	9,7	49.348	9,5	65.082	10,4	55.012	10,5
3	Francia	45.433	10,3	53.456	10,3	63.109	10,1	53.483	10,2
4	Spagna	20.851	4,8	26.202	5,0	32.295	5,1	27.532	5,3
5	Svizzera	25.211	5,8	27.217	5,2	31.056	5,0	25.318	4,8
6	Regno Unito	22.569	5,2	23.419	4,5	27.270	4,4	22.136	4,2
7	Polonia	13.160	3,0	16.444	3,2	19.500	3,1	16.509	3,2
8	Cina	12.851	2,9	15.657	3,0	16.420	2,6	16.247	3,1
9	Belgio	14.830	3,4	18.067	3,5	22.896	3,7	16.213	3,1
10	Paesi Bassi	11.404	2,6	15.239	2,9	18.562	3,0	15.605	3,0
11	Austria	9.281	2,1	11.599	2,2	14.483	2,3	11.927	2,3
12	Turchia	7.715	1,8	9.523	1,8	13.406	2,1	11.711	2,2
13	Romania	7.015	1,6	8.511	1,6	9.933	1,6	8.563	1,6
14	Repubblica ceca	6.863	1,3	7.273	1,4	8.498	1,4	7.102	1,4
15	Giappone	7.118	1,6	7.550	1,4	8.077	1,3	6.712	1,3
16	Grecia	4.356	1,0	5.769	1,1	6.671	1,1	4.796	1,1
17	Corea del Sud	4.677	1,1	5.273	1,0	7.063	1,1	5.536	1,1
18	Emirati Arabi Uniti	3.868	0,9	4.815	0,9	6.023	1,0	5.273	1,0
19	Canada	4.269	1,0	4.833	0,9	6.372	1,0	5.234	1,0
20	Svezia	4.718	1,1	5.561	1,1	6.386	1,0	5.197	1,0
21	Messico	3.116	0,7	3.856	0,7	5.555	0,9	5.079	1,0
22	Slovenia	3.643	0,8	4.603	0,9	7.090	1,1	5.038	1,0
23	Ungheria	4.447	1,0	5.433	1,0	6.381	1,0	4.950	0,9
24	Croazia	2.878	0,7	3.675	0,7	5.548	0,9	4.691	0,9
25	Portogallo	3.762	0,9	4.424	0,8	5.755	0,9	4.602	0,9
26	Brasile	3.623	0,8	4.574	0,9	5.092	0,8	4.426	0,8
27	Australia	3.688	0,8	4.310	0,8	5.253	0,8	4.348	0,8
28	India	3.028	0,7	3.879	0,7	4.812	0,8	4.250	0,8
29	Hong Kong	4.268	1,0	4.808	0,9	4.570	0,7	4.068	0,8
30	Russia	7.076	1,6	7.671	1,5	5.817	0,9	3.958	0,8

Fonte: Sace



PROGETTO YOUNG FACTOR

Per comprendere il pieno coinvolgimento delle nostre imprese negli scambi internazionali, la tabella 2 mostra per l'ultimo decennio l'ammontare sia delle esportazioni, sia delle importazioni, individuando pertanto il concetto di interscambio commerciale del nostro Paese, dal quale si può osservare la sua crescita complessiva e in modo considerevole negli ultimi anni, con un saldo tra esportazioni e importazioni che risulta essere sempre a vantaggio delle prime, con l'unica eccezione del dato relativo al 2022. Questa è un'ulteriore dimostrazione di quanto sia cruciale, per le nostre imprese, poter contare su canali a supporto della loro attività verso l'estero e come queste costituiscano un importante beneficio per l'intera nostra economia, in quanto il saldo tra esportazioni e importazioni risulta essere a vantaggio delle prime, assicurando in tal modo importanti risorse per il nostro Paese.

TABELLA 2 – Interscambio commerciale dell'Italia (valori in milioni di euro)

	2013	2014	2015	2016	2017
Export	390.233	398.870	412.291	417.268	449.129
variazione %*	0,0	2,2	3,4	1,2	7,6
Import	361.002	356.939	370.484	367.626	401.487
variazione %*	-5,1	-1,1	3,8	-0,8	9,2
Interscambio complessivo	751.235	755.809	782.776	784.895	850.616
variazione %*	-2,5	0,6	3,6	0,3	8,4
Saldi	29.230	41.923	41.807	49.643	47.642
variazione assoluta*	19.341	12.701	-125	7.836	-2.001

*rispetto al periodo precedente

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Export	465.325	480.352	436.718	520.771	626.195	626.177
variazione %*	3,6	3,2	-9,1	19,2	20,2	0,0
Import	426.046	424.236	373.428	480.437	660.249	591.717
variazione %*	6,1	-0,4	-12,0	28,7	37,4	-10,4
Interscambio complessivo	891.371	904.588	810.146	1.001.208	1.286.444	1.217.894
variazione %*	4,8	1,5	-10,4	23,6	28,5	-5,3
Saldi	39.280	56.116	63.289	40.334	-34.054	34.460
variazione assoluta*	-8.362	16.836	7.174	-22.956	-74.388	68.514

Fonte: Sace

TRACCIA PER L'ATTIVITÀ IN CLASSE

Divisi per gruppi di 4-5 studenti, ai ragazzi si chiede di "adottare" uno dei 10 Paesi verso i quali si hanno le maggiori quote di esportazioni di prodotti italiani e di individuare i settori merceologici prevalenti delle esportazioni, stabilendone i rispettivi pesi dei prodotti esportati. Per ottenere tali informazioni i ragazzi sono invitati a ricercare fonti pubbliche (le principali delle quali sono riprese nei link di questa scheda). Dopodiché, utilizzando le informazioni disponibili, in particolare dal sito della Sace, ai ragazzi si chiede di svolgere un lavoro di ricerca del grado di rischiosità complessiva di tali Paesi verso i quali le nostre imprese esportano.

LINKS

SITI E INFO PER APPROFONDIRE

www.sace.it

www.credimpex.it

www.esteri.it

www.simest.it

www.bancaditalia.it

www.tradefinanceglobal.com/trade-finance/types-of-trade-finance/

<https://imi.intesasanpaolo.com/it/prodotti-e-servizi/commercial-e-transaction-banking/transaction-banking/trade-finance/>

<https://www.unicredit.it/it/corporate/investment-banking/tutti-i-servizi/structured-trade-export-finance1.html>

QR CODE

GUARDA IL VIDEO DI QUESTO TEMA



TAG

LA CATENA DELLE PAROLE CHIAVE

Import
Export
Internazionalizzazione
Interscambio commerciale
Camera di commercio
Sostegno pubblico
Credito commerciale
Pagamento dilazionato
Export credit agency
Trade finance

Appunti

<input type="radio"/>	



FAQ DOMANDE E RISPOSTE

1. PERCHÉ È NECESSARIO CHE VI SIANO FORME DI SOSTEGNO, ANCHE PUBBLICO, NELL'AMBITO DELLE ATTIVITÀ DI TRADE FINANCE?

La pratica di adottare forme di assistenza finanziaria nelle transazioni commerciali con l'estero è generalizzata, in quanto operare con operatori esteri è più problematico rispetto a operare all'interno dei confini nazionali: sono quindi necessarie varie forme di assistenza a tutela delle parti coinvolte nella transazione commerciale. Appare evidente quanto sia utile anche il supporto pubblico nel promuovere la sfida dell'internazionalizzazione delle imprese italiane, alla luce soprattutto della circostanza che esse sono, nella pressoché totalità, rappresentate da imprese dalle dimensioni talmente contenute che, pertanto, difficilmente riescono in via autonoma a sviluppare programmi di crescita all'estero e a trovare al proprio interno le competenze per svolgere al meglio le attività che tutto ciò può comportare. Numerose al riguardo sono sia le risorse messe a disposizione attraverso vari programmi di sostegno, sia le istituzioni pronte a dare un concreto supporto ai nostri imprenditori.

2. IN CHE MODO LE ISTITUZIONI BANCARIE E FINANZIARIE POSSONO AVERE UN RUOLO IMPORTANTE NELL'AMBITO DEL TRADE FINANCE?

Gli istituti bancari e finanziari hanno un ruolo cruciale per favorire l'accesso ai mercati internazionali delle piccole e medie imprese: ciò può avvenire in vari modi, mediante anche forme di consulenza nell'individuazione di sostegni pubblici (nazionali, comunitari o internazionali) a supporto delle esportazioni; proprio perché le imprese di minori dimensioni spesso non dispongono delle competenze e delle professionalità specifiche in tale ambito, talvolta alle banche vengono affidati compiti quali la gestione di alcune pratiche di natura commerciale per conto delle imprese medesime, come pure l'individuazione e la stipulazione di polizze assicurative a copertura dei vari rischi connessi all'operatività con l'estero. Infatti, una delle maggiori complessità consiste nel fatto che risulta spesso dilazionato il momento della consegna dei prodotti all'acquirente e il momento dell'effettivo incasso delle somme spettanti al venditore. Ecco la ragione per cui nelle operazioni con l'estero spesso si parla di trade finance, con ciò intendendosi quelle varie attività a supporto di acquirenti e venditori per favorire la realizzazione dello scambio di beni e servizi. Si parla in tal senso anche di credito commerciale che spazia, a titolo di esempio, dai prestiti per finanziare l'acquisto da parte della clientela all'estero, alle forme di assicurazione circa la regolare consegna dei beni venduti, alla definizione di forme di pagamenti dilazionati nel tempo, come pure di pagamenti effettuati in anticipo da parte degli acquirenti.

3. CHE COS'È LA SACE E QUAL È IL SUO RUOLO NELL'AMBITO DEL PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE?

È una società che, attraverso un'ampia gamma di strumenti, supporta l'economia e le imprese italiane per promuoverne la competitività nel mondo. In funzione di ciò, le vengono riconosciuti due importanti ruoli: il primo è supportare le esportazioni

delle imprese italiane verso l'estero, mentre il secondo è supportare l'internazionalizzazione delle imprese italiane e il conseguente sostegno degli interessi strategici dell'intera economia del nostro Paese. Tutto ciò si concretizza mettendo a disposizione prodotti per l'export che, grazie a forme di garanzia prestate dalla Sace, coprono il rischio del credito commerciale delle nostre imprese verso i loro acquirenti esteri. La Sace, pertanto, rientra nel novero delle cosiddette "export credit agencies", ossia quelle istituzioni che, nei vari Paesi, intervengono a sostegno delle rispettive imprese che esportano e che sono aperte verso l'internazionalizzazione.

TEST FINALE

1. IL SALDO TRA LE ESPORTAZIONI E LE IMPORTAZIONI DELL'ITALIA NELL'ULTIMO DECENNIO:

- a. non è mai stato positivo.
- b. è stato quasi sempre positivo.
- c. non è stato mai negativo.
- d. non è misurabile perché sono coinvolte molte piccole e medie imprese.

2. PER INTERSCAMBIO COMMERCIALE COMPLESSIVO DI UN PAESE SI INTENDE:

- a. l'ammontare complessivo delle esportazioni.
- b. l'ammontare complessivo delle importazioni.
- c. l'ammontare complessivo delle esportazioni e delle importazioni.
- d. l'ammontare della differenza tra le esportazioni e le importazioni.

3. LE CAMERE DI COMMERCIO ALL'ESTERO A SUPPORTO DELLE AZIENDE ITALIANE NEL MONDO SONO ATTUALMENTE:

- a. più di 1000.
- b. quasi una novantina.
- c. una decina.
- d. circa 300.

4. IL PAESE VERSO IL QUALE VIENE DESTINATA LA MAGGIOR QUOTA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE RISULTA ESSERE:

- a. Francia.
- b. Stati Uniti.
- c. Germania.
- d. Svizzera.

5. SUL TOTALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE NEL MONDO, LA QUOTA DELLE ESPORTAZIONI VERSO LA CINA È:

- a. di gran lunga la maggiore essendo circa il 12%.
- b. di circa il 3%.
- c. assolutamente insignificante.
- d. simile a quella relativa alle esportazioni negli Stati Uniti.

Soluzioni: 1b, 2c, 3b, 4c, 5b



PAGAMENTI

di Mariarosa Borroni

Professore associato di Economia degli intermediari finanziari nella Facoltà di Economia dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano





ARTICOLI

CORRIERE DELLA SERA

GIOVANI, 2 ACQUISTI SU 3 CON LO SMARTPHONE

di Alessandra Puato

22 febbraio 2024

In cinque anni i pagamenti digitali in Italia sono quasi raddoppiati e dietro l'impennata c'è la «generazione cashless», sotto i 25 anni. Nel 2018 i digital payment valevano 244 miliardi, l'anno scorso tra i 424 e i 440 miliardi, stima l'Osservatorio Innovative Payments del Politecnico di Milano che presenterà i dati definitivi 2023 il 13 marzo. L'uso del denaro digitale copre ormai circa il 40% dei consumi contro il 44% dei contanti.

Il pareggio

«Ci avviciniamo al pareggio tra digitale e cash, probabilmente entro un paio d'anni - dice Ivano Asaro, direttore dell'Osservatorio -. Tra le componenti che stanno trainando ci sono gli smartphone e i dispositivi indossabili».

Proprio i cellulari sono l'indicatore del momento. In un anno, tra il primo semestre 2022 e il gennaio-giugno 2023, il transato con i dispositivi indossabili all'interno dei punti vendita è raddoppiato (+97% a 12,2 miliardi, dato Polimi) e all'aprile 2023 i soli smartphone coprivano quasi la metà (il 45,7%) dei pagamenti digitali.

Sono usati soprattutto dai giovanissimi.

Tra i ragazzi sotto i 25 anni oltre due acquisti su tre (il 66,5%) avvengono con lo smartphone, dice la ricerca Netcomm. E la GenZ che sta trasformando il mercato. L'identikit Sono giovani che non hanno un conto in banca, rifiutano la carta di credito fisica e non hanno un euro in contanti in tasca. Pagano con le app, usano le neobank come Revolut, Hype e il *buy now pay later*, il metodo «acquista ora paghi dopo» (a rate). Convincono i genitori a fare lo stesso, difatti sale l'età media di chi paga online (45,9 anni dai 43 pre pandemia, dato Netcomm).

«Sono loro che dicono ai genitori o ai nonni compera le scarpe su Vinted, vai su Instagram - dice Roberto Liscia, presidente di Netcomm e membro del gruppo per il Regolamento euro digitale Bce - Scaricano l'app di Revolut come quella di Tik Tok. Per loro il conto corrente non esiste, ci sono il wallet e l'app. L'uso della banca è strumentale, vale ai fini dell'acquisto».

I negozi

Non significa che gli acquisti dei ragazzi siano soltanto digitali, al contrario. «Sono tornati ampiamente anche ai negozi fisici e non fanno più differenza tra ambiente fisico e virtuale: semplicemente, pagano con lo smartphone», dice Liscia.

Un effetto a sorpresa è che con i pagamenti digitali i giovani sono diventati la fascia maggiore di lettori forti di libri. «I lettori di libri sono il 49,6% della popolazione online - dice un'altra indagine Netcomm, del dicembre 2023 -. In questo segmento i lettori forti si concentrano tra gli under 25 e gli over 65».



I nuovi fenomeni

Secondo uno studio diffuso ieri da Floa, fintech del gruppo Bnp Paribas, il *Buy now pay later* ha visto aumentare gli utenti in Italia del 22% nel 2021-2022 e «il 31% degli italiani usa questo metodo di pagamento in modo saltuario, il trend è di continua crescita».

Funziona tra i ragazzi perché hanno spesso scarsa disponibilità economica e l'acquisto più frequente con lo smartphone, nota Netcomm, non a caso è il Food delivery (72,8% degli acquisti online): la pizza a domicilio.

I giovani sono alla base dell'impennata anche di un altro fenomeno del momento, il *peer-to-peer*: lo scambio di denaro tra privati che ha terminato il successo di Satispay. Un esempio di traino generazionale è il regalo alla maestra. Dice Alberto Dalmasso, ceo e cofondatore della società indipendente di pagamenti che nel 2022-2023 ha più che raddoppiato a 23 milioni il fatturato netto: «Molti gruppi di genitori ormai usano Satispay per fare la colletta. Tutti hanno la banca e tutti un conto privato che potrebbero usare, ma non hanno la funzionalità dei salvadanai condivisi».

Nella fascia 18-26 anni Satispay dichiara 700 mila utenti, circa il 16%. Conta di crescere ora che ha allargato il servizio dai 14 anni in su, con la paghetta digitale inviata dai genitori sullo smartphone. «È un bacino nuovo, potremmo arrivare a 400 mila utenti in due anni - dice Dalmasso -. Sarebbe un peccato perdere chi è pronto a usare uno strumento come il nostro. Non c'è un cambio di abitudini, perché per loro l'abitudine al contante non c'è mai stata».

Le banche

Chiaro che tutto ciò ha un impatto sulle banche tradizionali: «Non sono pronte, la GenZ non veniva servita», dice Liscia. In effetti mentre le neobank hanno costi zero o quasi, i conti per i giovani delle banche tradizionali rincarano: +14% nel 2023, dice l'ultima indagine Altroconsumo-*L'Economia del Corriere*. Così come sono saliti i canoni di carta di credito (+3,13%) e Bancomat (+18,7%). «L'utenza bancaria si sta trasformando - dice Giuseppe Virgone, ceo di Hype (gruppo Sella-illimity), 1,8 milioni di clienti -. Abbiamo 700-800 nuovi utenti al giorno. Il 54% dei nostri clienti ha meno di 30 anni e la gran parte usa una carta sullo smartphone, non fisica. Costa zero e i giovani la usano più nei posti fisici che online perché sono sempre fuori casa».

Dov'è la redditività? «Nei servizi a valore aggiunto legati all'app, come i prestiti». Tra le banche tradizionali reattive c'è Intesa che con Isybank («75% dei nuovi clienti sotto i 35 anni») ha lanciato il conto Under 35 gratuito e il payment ring: un anello in legno o ceramica per pagare contactless, avvicinandolo al Pos.

L'evasione fiscale

L'aumento dei pagamenti digitali è dovuto anche alla diminuzione delle commissioni per gli esercenti e alla maggiore disponibilità di Pos, ma per i giovani il tema dell'evasione fiscale è secondario. «Il pagamento digitale è un comportamento acquisito, va oltre il concetto di pagare meno tasse», dice Liscia. In generale se è vero che le transazioni digitali rendono più difficile, ma non impossibile evadere le tasse, è anche vero che l'uso delle infrastrutture digitali fa crescere il gettito fiscale. PagoPa segnala che l'uso congiunto con l'app lo ha fatto salire del 40% in due anni le entrate Tari di Roma capitale.



PAGAMENTI DIGITALI. COME MUOVERSI TRA BANCHE FINTECH

di Marzia Redaelli

16 marzo 2024

Le applicazioni per i pagamenti digitali si moltiplicano: Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay, PayPal, Satispay. Senza contare le iniziative dei colossi dell'e-commerce come Amazon Pay o AliPay (della cinese Alibaba).

Nel 2023 i pagamenti digitali in Italia hanno superato i 440 miliardi di euro, dei quali 29 sono stati effettuati con smartphone da quasi otto milioni di utenti. Anche il controvalore medio delle transazioni scende e indica che il contante è meno usato anche per i pagamenti di basso importo.

Certo, le transazioni diventano sempre più veloci, facili e sicure e insieme agli operatori aumentano anche i servizi offerti: dal trasferimento diretto del denaro tra persone alla custodia dei biglietti del treno acquistati in un portafoglio virtuale (wallet) ai pagamenti col cellulare in modalità contactless, che permette di saldare il conto del negozio o del ristorante solo avvicinando il telefono al terminale di pagamento.

App diverse o solo un conto?

Perché, però, dovremmo aprire nuovi profili o altri conti in aggiunta a quello bancario se anche gli istituti di credito offrono carte virtuali, pagamenti col telefono e giroconti senza aprire altri profili o disperdere il saldo su diversi prodotti?

Anche le banche tradizionali, infatti, cercano di stare al passo della concorrenza.

Per esempio, con il servizio BancomatPay offre possibilità di gestione del denaro analoghe a quelle delle app più diffuse, dal pagamento con il telefono che inquadra un Qr code presso un esercizio commerciale allo scambio dei soldi con gli amici, senza condividere le informazioni del conto corrente o delle carte sul web.

O con le carte virtuali, che hanno durata o importi limitati e possono essere utilizzate online. O ancora le carte con Iban, che sono ricaricabili e permettono di inviare e di ricevere bonifici oltre che di addebitare spese ricorrenti, come le bollette.

Costi a confronto

Un grande vantaggio delle App di pagamento come PayPal o Satispay è che permettono di trasferire gratuitamente denaro. Di norma, invece, i bonifici bancari anche all'interno dello stesso istituto di credito prevedono commissioni.

Viceversa, operazioni diverse come la domiciliazione delle bollette sono gratuite in banca, mentre su PayPal e su Satispay si paga (si veda l'infografica a fianco).

D'altro canto, è vero che per il conto corrente si paga un canone, mentre le app di pagamento sono gratuite. Però un'App non può essere aperta senza poter essere alimentata per i pagamenti da un conto corrente o da una carta di credito, che a sua volta necessita un conto di appoggio.

Account multifunzione

Un altro plus delle app di pagamento come Apple Pay, GooglePay o Samsung Pay è che integrano il sistema di pagamento con un profilo utente (Appleid, Gmail o Samsung account) che collega informazioni e documenti in un unico sistema che le rende disponibili in cloud da diversi dispositivi. L'App della banca, invece, è un mondo a sé stante. Inoltre, i portafogli virtuali possono contenere carte di emittenti diversi e distribuite da società diverse, mentre la banca è monomarca.

Testa a testa in velocità

La rapidità di acquisto delle app di pagamento, invece, è un primato quasi battuto, visto che ormai anche con le applicazioni per cellulare delle banche (che spesso integrano i Wallet di Apple o Google), con BancomatPay o con le carte virtuali il processo di pagamento è simile e anche ugualmente rapido. Uno sguardo al cellulare e l'operazione è conclusa.

SCHEDA

CHIAVI DI LETTURA DEGLI ARTICOLI

PAGAMENTI

di Mariarosa Borroni

Gli articoli selezionati mettono in evidenza come le abitudini di pagamento degli italiani si stanno modificando strutturalmente. L'avvento della tecnologia, e la sua sempre più rapida diffusione, ha sensibilmente mutato non solo le modalità di acquisto di beni e servizi, ma anche gli strumenti con i quali regolare le transazioni. Il periodo pandemico, privando di fatto la possibilità di interagire fisicamente tra le persone, ha accentuato la tendenza all'utilizzo sempre più marcato di dispositivi tecnologici e di pagamenti *contactless*. Nonostante ciò, il denaro contante continua ad essere un mezzo di pagamento ancora largamente impiegato nelle transazioni commerciali, soprattutto in ambito *retail*.

Il primo articolo riporta i risultati dell'indagine annuale dell'Osservatorio Innovative Payments del Politecnico di Milano: l'utilizzo di strumenti digitali arriva ormai a coprire quasi la metà dei pagamenti effettuati dagli italiani, grazie alla sempre più accentuata diffusione degli smartphone e di altri dispositivi "indossabili" (su tutti, gli smartwatch). In meno di un decennio, i pagamenti digitali sono arrivati quasi ad eguagliare quelli effettuati in contanti e, tra pochi anni, se ne attende il sorpasso, grazie soprattutto alla cosiddetta generazione Z.

Nel secondo articolo viene invece svolta una disamina delle diverse opportunità offerte dal mondo digitale in termini di pagamento, andando a evidenziare l'offerta delle banche, tradizionali protagoniste nel settore dei pagamenti, e delle fintech, le *new entries* del mercato, di matrice bancaria e no. Su tutti, poi, un accenno al ruolo, attuale e prospettico delle grandi big tecnologiche, con le possibili evoluzioni future.

L'EVOLUZIONE NEL TEMPO DEI PAGAMENTI

Nel corso dei secoli, l'introduzione della moneta ha consentito di superare le criticità del baratto,



che presuppone tipicamente la coincidenza di beni e bisogni tra le parti coinvolte in una contrattazione, coincidenza per la quale si devono sostenere, di norma, significativi costi di ricerca della controparte. La moderna concezione di moneta si rifà a quella che, nella teoria economica, viene definita moneta-segno, con un valore intrinseco pressoché nullo, tipicamente rappresentata da monete metalliche e banconote, che si contrappone alla moneta-merce, costituita da beni dotati di uno specifico valore intrinseco originato dalle sue componenti (in genere, oro e argento).

Nel regolamento degli scambi, l'utilizzo della moneta-segno si basa sull'attribuzione alla stessa del potere liberatorio da parte dello Stato (moneta legale), vale a dire della capacità a essa attribuita di estinguere i debiti pecuniari originati da scambi di natura economica e finanziaria. Nei secoli più recenti l'attività di emissione e di gestione della moneta legale è stata delegata alle banche centrali, che hanno assunto così una nuova funzione, quella monetaria, vale a dire l'attività di produzione e gestione della moneta legale.

A partire dagli ultimi decenni del secolo scorso, tuttavia, un altro tipo di moneta si è fatto strada, divenendo, nel corso degli anni, il genere monetario maggiormente utilizzato negli scambi di beni e servizi: la moneta scritturale o fiduciaria, originata da rapporti di debito/credito (registrati tramite apposite "scritture") tra due soggetti, che circola e viene utilizzata sulla base della fiducia (moneta "fiduciaria") che il creditore ripone nella capacità del debitore di onorare il suo debito e quindi, in ultima analisi, di ricevere l'equivalente del suo credito in moneta legale.

L'affermazione della moneta scritturale dipende indubbiamente dalla sua facilità di utilizzo, dai minori costi di trasporto e custodia, dalla possibilità di essere utilizzata in tempi e luoghi diversi, dalla maggiore sicurezza offerta in termini di furto e contraffazione.

Tradizionalmente, la moneta fiduciaria ha sempre visto protagoniste le banche in qualità di produttori (di qui, la definizione di "moneta bancaria"), attraverso la creazione di strumenti che da cartacei (su tutti, gli assegni bancari), grazie al progresso tecnologico, si sono nel corso del tempo trasformati in digitali, aumentandone il livello di sicurezza e consentendo notevoli risparmi di costi e di tempo (il cosiddetto "float", vale a dire l'intervallo tra il momento in cui il debitore perde la disponibilità di una somma di denaro e quello in cui il creditore la acquista). Come autorevolmente affermato da Alessandra Perrazzelli (Vicedirettore generale della Banca d'Italia) in occasione del Salone dei pagamenti a Milano nel novembre 2023, «nel tempo i pagamenti, pur evolvendo continuamente sotto la spinta dell'innovazione tecnologica e regolamentare, hanno sempre consentito di effettuare scambi, di fungere da abilitatori per l'accesso a servizi nonché da "motore finanziario" per sostenere lo sviluppo economico [...]. Il dinamismo dell'industria dei pagamenti richiede però che resti inalterata la sua capacità di mantenere caratteristiche di sicurezza ed efficienza. È su questo piano che si fonda il senso del ruolo e dell'impegno delle banche centrali, articolato e dinamico anch'esso, per rispondere ai cambiamenti e alle sfide dei tempi che viviamo [...] in un contesto in cui l'impegno per l'ammodernamento delle modalità di offerta dei servizi tradizionali convive con l'esigenza di gestire soluzioni di nuovo conio promosse anche da operatori non finanziari».

Il sistema dei pagamenti è l'insieme degli strumenti di pagamento, dei soggetti che li producono, delle norme e degli standard tecnici che definiscono e regolano

le contrattazioni, delle infrastrutture tecnologiche attraverso le quali le operazioni vengono realizzate. A questi elementi si aggiunge poi la banca centrale, cui spetta il compito di assicurare un funzionamento efficace, sicuro ed efficiente del sistema dei pagamenti e di supervisionare l'operato dei diversi soggetti.

Come anticipato, una delle funzioni fondamentali delle banche centrali è infatti quella monetaria, che comprende sia l'emissione di monete e banconote, sia l'efficiente e affidabile funzionamento delle infrastrutture sulle quali si regge il sistema dei pagamenti, ovvero l'insieme di tutti gli operatori, le diverse procedure, i circuiti di regolamento e le regole che consentono il passaggio della moneta tra i diversi operatori economici. In base alla dimensione e alla tipologia delle operazioni effettuate, i sistemi di pagamento si distinguono tra sistemi "all'ingrosso" e sistemi "al dettaglio". Sui primi vengono tipicamente eseguite operazioni di natura interbancaria (cioè, tra banche) e pagamenti di natura commerciale, di importo rilevante e per i quali risulta necessario assicurare tempestività nell'esecuzione dei pagamenti stessi; nei sistemi di pagamento al dettaglio vengono invece eseguite operazioni di importo più contenuto (di norma pari o inferiore a 500mila euro).

1. L'INNOVAZIONE TECNOLOGICA E IL COMPORTAMENTO DEI CONSUMATORI

L'innovazione tecnologica ha profondamente modificato sia i primi che i secondi: mentre i sistemi all'ingrosso sono stati progressivamente interessati da modifiche infrastrutturali, volte ad aumentare rapidità e sicurezza delle transazioni, quelli al dettaglio hanno visto una crescita importante, sia di nuovi strumenti, sia di nuovi operatori, in larga misura appartenenti al settore fintech (espressione con la quale si intende qualunque tipologia di applicazione tecnologica alla finanza), non necessariamente riconducibile ai tradizionali intermediari operanti in ambito bancario, finanziario e assicurativo. Assai numerose sono state infatti le start up di matrice non bancaria che, nel corso dell'ultimo decennio, hanno cominciato a offrire prodotti e servizi finanziari, fruibili facilmente attraverso semplici applicazioni tecnologiche, in qualsiasi momento e luogo si trovi l'utilizzatore, e con notevole risparmio di costi rispetto ai servizi tradizionali.

Soprattutto nel settore dei pagamenti, dove rapidità di esecuzione e sicurezza della transazione costituiscono elementi fondamentali, le start up tecnologiche hanno conquistato un ruolo di rilievo: si pensi, per tutti, al caso di Satispay, un'applicazione che consente di eseguire un pagamento collegando direttamente cliente ed esercente, senza più alcun passaggio di natura tecnica e/o procedurale attraverso un intermediario bancario o finanziario, di scambiarsi denaro con altre persone, oltre a una serie di altri servizi di pagamento e di gestione del proprio risparmio, anche di modestissimo importo. Il successo dell'iniziativa si è riflesso nel valore economico della società stessa: nel 2022 Satispay è diventata un "unicorno", espressione che, nel gergo finanziario, identifica quelle società il cui valore economico supera un miliardo di euro.

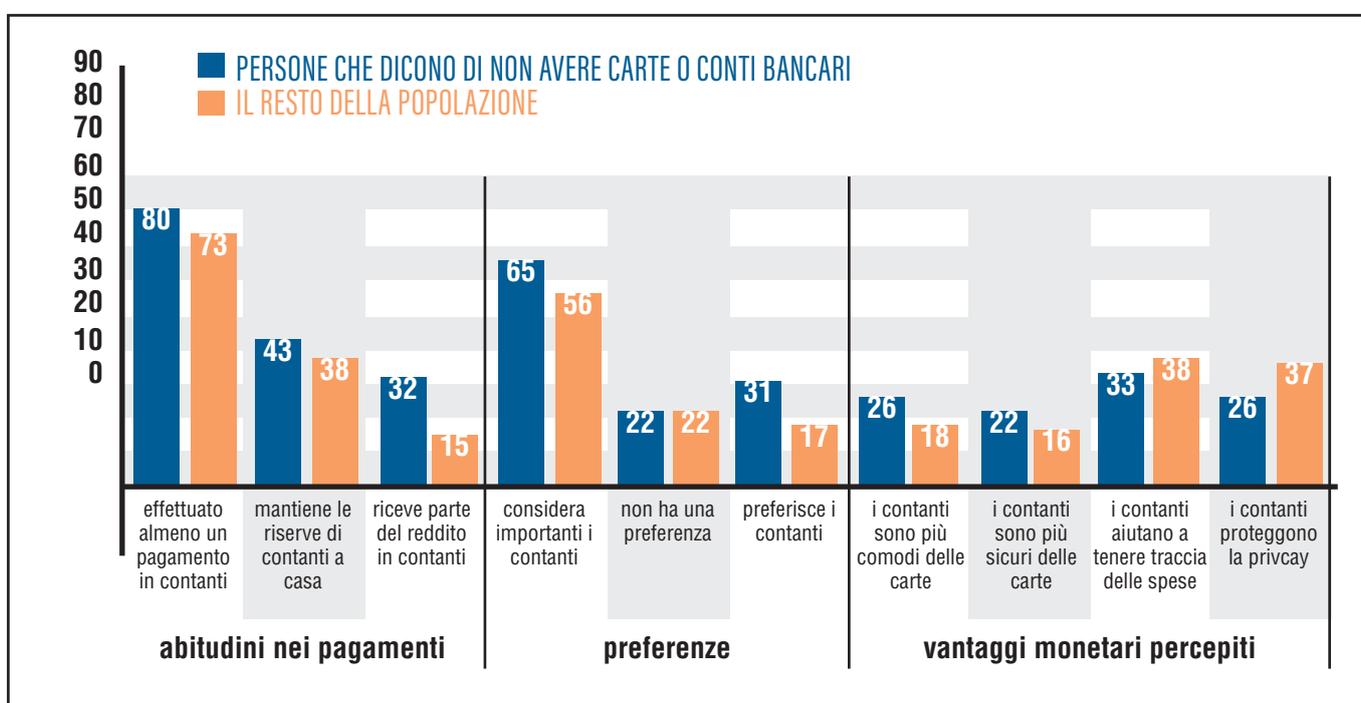
Numerosi sono i nuovi servizi digitali di pagamento (*smart payments*), idealmente riconducibili a due principali categorie: i wallet, portafogli "virtuali" dove vengono conservati in formato digitale carte di pagamento, documenti, biglietti di varia natura acquistati on line, ecc.; le app, che permettono una maggiore quantità di servizi, a valere sui propri conti: bonifici, pagamenti rateali, e molto altro ancora, in relazione alle sempre nuove opportunità che le innovazioni tecnologiche consentono.

Dobbiamo allora pensare che "il contante ha i giorni contati"? La realtà ha contorni più sfumati: recenti indagini, svolte sia a livello area euro, sia nel nostro Paese, mostrano in realtà come, nonostante la significativa crescita registrata dai "nuovi" strumenti di pagamento, e in particolare da quelli digitali, la moneta tradizionale (banconote e monete metalliche) rimane ancora un'opzione valida, anche tra coloro che abitualmente fanno ampio uso degli strumenti digitali. Come ricordato



in un recente contributo di alcuni ricercatori della BCE, la persistenza dell'abitudine al contante, anche di fronte a shock esterni come la pandemia da Covid-19 o la sempre più ridotta presenza fisica degli sportelli bancari sul territorio – elementi che dovrebbero incentivare l'uso marcato, se non esclusivo, di strumenti digitali –, illustra la “complessità” dei comportamenti finanziari degli individui. Come mostrato nella Figura 1, infatti, le differenze in termini di abitudini e preferenze nei confronti del contante tra coloro che non dispongono di un conto corrente bancario e/o di carte di pagamento (di debito o di credito) e coloro che invece ne dispongono (*rest of population*) sono piuttosto sfumate: non esiste cioè un netto divario (“a binary world”) tra gli “abbienti digitali” e i “non abbienti analogici”. L'abitudine all'utilizzo del contante in un'era digitale, quale è quella in cui ci troviamo, potrebbe essere in parte imputabile a oggettivi vincoli pratici (mancata disponibilità di device tecnologici), ma in larga misura attribuibile anche a comportamenti radicati, che tendono a escludere la tecnologia da operazioni di natura economico-finanziaria.

Figura 1 – Differenze nell'utilizzo del contante (area euro)



Fonte: ECB, Economic Bulletin, 2024/2, p. 115

2. LE NUOVE FRONTIERE DELLA MONETA DIGITALE E IL RUOLO DELLE BIG TECH

PAGAMENTI

A considerazioni analoghe giungono anche i ricercatori della Banca d'Italia che, riprendendo l'indagine europea SPACE 2022 (*Study on the Payment Attitudes of Consumers in the euro area*), si focalizzano con maggior grado di dettaglio su abitudini e comportamenti nei pagamenti da parte dei consumatori italiani. I risultati evidenziano che il denaro contante resta lo strumento predominante presso il punto di vendita fisico, soprattutto per gli acquisti di valore ridotto (fino a 50 euro); tuttavia, il suo utilizzo è diminuito rispetto agli anni precedenti, gradualmente sostituito da carte e da altri strumenti (in particolare di tipo *mobile*), questi ultimi soprattutto dalle persone di più giovane età (18-39 anni).

Ad analoghi risultati è giunta anche un'altra ricerca, sempre effettuata dalla Banca d'Italia, volta a indagare l'alfabetizzazione finanziaria e le competenze digitali dei giovani (18-34 anni). Come si rileva dalla Tabella 1, vi è ampia diffusione della digital finance in questa fascia anagrafica: le attività più frequenti sono quelle relative ad operazioni standardizzate quali pagamenti online, gestione online del conto corrente e uso di carte. Minore propensione, pure se significativa, vi è invece per attività più "s sofisticate" quali la sottoscrizione di polizze assicurative o la gestione del risparmio (robo-advisor).

Tabella 1 – Finanza digitale e giovani generazioni: l'uso tra i giovani (valori percentuali)

	carte di pagamento	trasferire denaro online	gestire conti correnti online	proteggere dati in acquisti online	riconoscere frodi	informarsi online per prestiti	sottoscrivere polizze online	trading online o robo advisor	svolgono almeno 6 attività di "finanza digitale"
totale	81,9	80,8	78,3	72,9	72,7	54,9	48,4	29,0	50,5
uomo	81,3	82,1	80,3	75,7	77,1	59,2	56,2	36,5	57,3
donna	82,6	79,4	75,3	70,1	68,1	50,2	42,2	21,2	43,3
18-23	78,0	76,2	71,9	68,9	67,6	50,0	39,6	30,9	40,7
24-29	83,6	82,9	80,3	74,4	74,0	54,9	50,2	27,1	53,5
30-34	84,3	83,4	83,1	75,6	76,7	60,2	59,0	29,1	57,5

Fonte: Banca d'Italia, Indagine sull'alfabetizzazione finanziaria e le competenze di finanza digitale in Italia: giovani, Statistiche, 9 gennaio 2024, p.16

Se il digitale avanza velocemente, il contante "continua a contare": per questa ragione l'approccio adottato dall'Eurosistema verso contante e pagamenti intende continuare a garantire la disponibilità e l'accettazione del tradizionale contante, accompagnando tuttavia questa posizione all'innovazione digitale, un fenomeno ormai pervasivo, non solo a livello economico-finanziario. Per tale ragione, dopo un'ampia consultazione che ha coinvolto tutte le parti interessate (consumatori, banche, intermediari finanziari, associazioni di categoria), nel 2020 la BCE ha pubblicato un report (*Report on a digital euro*) sulla possibile emissione di un euro digitale, una moneta della banca centrale del tutto identica alle banconote e alle monete in circolazione nelle sue caratteristiche, ma in formato digitale.

L'euro digitale si affiancherà al contante, senza sostituirlo: dovrà essere uno strumento di pagamento efficiente, ampiamente disponibile e agevolmente utilizzabile da chiunque, sia online che offline. Sia pure in formato digitale, esso costituisce comunque una passività diretta della banca centrale nei confronti dei detentori, come per le banconote e le monete metalliche.

In quanto tale, la BCE sarà la responsabile del processo di regolamento dei pagamenti in euro digitale, mentre agli intermediari bancari toccherà il ruolo di distributori della moneta digitale agli utenti finali, come oggi avviene per i conti e i servizi bancari a cui è abituata la clientela.

Il progetto è ormai entrato nella sua fase finale. Ci si attende ora che il Parlamento europeo prenda una decisione in merito all'introduzione dell'euro digitale: è infatti necessaria tale misura normativa affinché l'euro possa essere introdotto come moneta avente corso legale a tutti gli effetti. Nel frattempo, anche in altri Paesi si sta discutendo, in maniera più o meno avanzata, se e con quali modalità introdurre una moneta legale digitale: su tutti, la Cina che, con il suo progetto-pilota dell'e-yuan, ha già raggiunto qualche centinaio di milioni di portafogli digitali.

Resta infine sullo sfondo il ruolo che le cosiddette Big Tech, le principali aziende tecnologiche (Google, Amazon, Samsung, Apple, Microsoft, Meta, ecc.) potranno svolgere nel settore dei pagamenti: già ampiamente operative con vari servizi di pagamento, utilizzabili attraverso i propri



PROGETTO YOUNG FACTOR

dispositivi tecnologici, anche di tipo wearable, necessitano tuttavia ancora di un intermediario, bancario e/o finanziario, per la conclusione del pagamento stesso. Un'eventuale concessione a una loro libera erogazione di servizi di pagamento creerebbe, con ogni probabilità, un effetto spiazzamento nei confronti di banche e altri intermediari tale da minare la stessa stabilità del sistema finanziario a livello mondiale.

TRACCIA PER L'ATTIVITÀ IN CLASSE

- Collegandosi al sito <https://www.italiafintech.org> (sezione membership), che raccoglie le principali fintech operanti nel nostro Paese, gli studenti possono individuare quali sono le società operanti nel settore dei “nuovi pagamenti” e porre a confronto le diverse offerte (ai consumatori, alle aziende, ecc.), sia in termini di tipologia di servizi, sia in termini di costi.
- Prendendo spunto dall'indagine della Banca d'Italia sul livello di alfabetizzazione finanziaria e competenze di finanza digitale, il cui link è riportato sotto, gli studenti potrebbero effettuare un'indagine a livello di istituto (soprattutto con riguardo alle ultime classi), per valutare il livello di conoscenze e competenze in ambito finanziario e, con riferimento all'utilizzo degli strumenti di finanza digitale, commentandoli con le risultanze a livello nazionale.

LINKS

SITI E INFO PER APPROFONDIRE

<https://www.ilsole24ore.com/art/satipay-un-round-320-milioni-diventa-unicorno-AEnA5m3B>

https://www.ecb.europa.eu/press/economic-bulletin/articles/2024/html/ecb.ebart202402_02~d821c613a7.en.html

<https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/mercati-infrastrutture-e-sistemi-di-pagamento/approfondimenti/2023-042/N.42-MISP.pdf>

https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/indagini-alfabetizzazione/2023-indag-alfabetizzazione-giovani/statistiche_AFG_09012024.pdf

https://www.ecb.europa.eu/euro/digital_euro/html/index.it.html

<https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2024/html/ecb.sp240424~12ecb60e1b.en.html>

PAGAMENTI

Appunti

QR CODE

GUARDA IL VIDEO DI QUESTO TEMA



TAG

LA CATENA DELLE PAROLE CHIAVE

euro digitale
fintech
moneta legale
BCE
sistema dei pagamenti
big tech
generazione Z
moneta-segno
dispositivi *wearable*
"unicorno"

FAQ DOMANDE E RISPOSTE

1. PERCHÉ UN'EVENTUALE AUTORIZZAZIONE A EROGARE SERVIZI DI PAGAMENTO IN MANIERA DIRETTA DA PARTE DELLE BIG TECH PREOCCUPA IL SISTEMA BANCARIO?

Lo straordinario livello di sviluppo tecnologico che caratterizza le cosiddette Big Tech consente loro di processare una quantità pressoché infinita di dati con estrema rapidità e costi alquanto ridotti, diversamente da quanto accade per qualunque altro operatore economico, ivi compresi gli intermediari finanziari. Un loro ingresso nel settore dei pagamenti, ad esempio attraverso la creazione di "wallet proprietari", vale a dire di depositi nei quali gli utenti possono lasciare il loro denaro (e magari anche ricevere una remunerazione) da utilizzare per l'acquisizione di beni e servizi, causerebbe una sorta di "spiazzamento" delle banche, interrompendo la loro tradizionale funzione di intermediazione tra i soggetti in surplus finanziario (risparmiatori), che depositano presso le banche le loro risorse finanziarie in eccesso, e quelli in deficit finanziario (tipicamente, ancorché non esclusivamente, imprese e pubblica amministrazione), che necessitano di risorse finanziarie ingenti per realizzare gli investimenti necessari a creare valore e a far crescere il sistema economico e sociale di un Paese. L'impossibilità di riuscire a svolgere economicamente la propria funzione potrebbe portare molte banche a situazioni di forte instabilità.

2. PER QUALI RAGIONI LA MAGGIOR PARTE DELLE CONTRATTAZIONI DI BENI E SERVIZI È REGOLATA ATTRAVERSO MONETA FIDUCIARIA ANZICHÉ MONETA LEGALE?

La moneta legale, costituita da banconote e monete metalliche, può porre problemi di sicurezza, legata a potenziale contraffazione e a situazioni di furto, smarrimento o sottrazione indebita, di custodia e di trasporto. La moneta fiduciaria, utilizzabile attraverso diversi strumenti, che solo in minima parte sono interessati dalle problematiche sopra delineate, consente il suo utilizzo in maniera decisamente più agevole, in qualsiasi momento e luogo, senza neppure dover dimostrare la proprietà dell'equivalente quantità di moneta legale (circola sulla "fiducia"). Inoltre,



TEST FINALE

1. IL PROGETTO DI EURO DIGITALE PREVEDE LA DEFINITIVA SCOMPARSA DELLE ATTUALI BANCONOTE E MONETE:

- a. Sì, a partire dal 2030.
- b. Sì, a partire dal 2035.
- c. No.
- d. No, a meno che non lo desideri il consumatore finale.

2. NEI SISTEMI DI PAGAMENTO ALL'INGROSSO VENGONO REGOLATE TRANSAZIONI CHE SUPERANO

- a. cinquemila euro.
- b. 50 mila euro.
- c. 500 mila euro.
- d. cinque milioni di euro.

3. IL FLOAT È L'INTERVALLO DI TEMPO CHE INTERCORRE TRA IL MOMENTO IN CUI

- a. il debitore perde la disponibilità di una somma di denaro e quello in cui il creditore la acquista.
- b. il creditore perde la disponibilità di una somma di denaro e quello in cui il debitore la acquista.
- c. sia il debitore che il creditore rimangono senza disponibilità di una somma di denaro.
- d. necessario allo svolgimento di un'operazione di pagamento.

4. SECONDO UNA RECENTE INDAGINE DELLA BANCA D'ITALIA SULLE COMPETENZE DI FINANZA DIGITALE DEI GIOVANI, L'UTILIZZO DI CARTE DI PAGAMENTO DA PARTE DI QUESTI È

- a. inferiore al 40%.
- b. superiore al 40% ma inferiore al 60%.
- c. superiore al 60% ma inferiore all'80%.
- d. superiore all'80%.

5. LE BANCONOTE E LE MONETE METALLICHE CHE HANNO VALORE LEGALE ALL'INTERNO DI UN PAESE SONO TIPICAMENTE

- a. moneta-segno.
- b. moneta-merce.
- c. moneta-conio.
- d. moneta-fiduciaria.

Soluzioni: 1c, 2c, 3a, 4d, 5a





INTERCULTURALITÀ

di Sara Cigada

Professore ordinario di Linguistica francese nella Facoltà di Scienze linguistiche e letterature straniere dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano e di Brescia





ARTICOLI

Il Sole
24 ORE

MISMATCH TRA DOMANDA E OFFERTA DI LAVORO, LE AZIENDE DEL MILANESE DANNO L'ALLARME

Centro studi assolombarda

15 marzo 2024

Le aziende milanesi sono alle prese con difficoltà sempre più crescenti legate alla ricerca di personale. Il disequilibrio tra domanda e offerta di lavoro trova oggi un oggettivo riscontro anche sul tasso di disoccupazione che, in base all'ultimo dato disponibile risalente al 2022, è sceso al 5,4%; un dato inferiore al 5,9% rilevato nel pre-Covid (2019). Il tessuto economico di Milano mostra una natura polisetoriale: al "cuore" manifatturiero, infatti, si affiancano le realtà impegnate nel campo dei servizi innovativi ad alto valore di conoscenza.

Questa caratteristica emerge dall'analisi dei 325mila gli annunci di lavoro pubblicati nel 2023 nel territorio della Città metropolitana, basata sulle rilevazioni effettuate dalla piattaforma Lightcast. «Il periodo storico che stiamo vivendo è profondamente caratterizzato da una vera e propria emergenza legata alla ricerca delle competenze», ha dichiarato Monica Poggio, vicepresidente Assolombarda con delega a Università, Ricerca e Capitale Umano. Con oltre 80mila annunci, non sorprende, quindi, che la categoria professionale più ricercata sia quella degli specialisti, le cui mansioni richiedono un elevato livello di conoscenza teorica, acquisito attraverso il completamento di percorsi di istruzione universitaria; assieme a quello dei manager (quasi 30mila), gli "specialist" costituiscono il gruppo professionale che presenta la maggior quota di mercato (35%). L'elevata concentrazione di grandi imprese e di multinazionali è inoltre alla base dei quasi 80mila annunci legati alla ricerca di figure esecutive: in particolare, si tratta di impiegati d'ufficio e di profili commerciali, che rappresentano un quarto del totale. L'importante settore manifatturiero genera un'intensa domanda di tecnici (54mila annunci, pari al 17% della domanda) ma anche di "colletti blu": gli annunci riservati a operai specializzati e conduttori d'impianti, infatti, sono 30 mila, quasi il 10% del totale. Tale scenario è completato con un residuo contenuto - pari al 13% della domanda milanese - relativo alla ricerca di figure non qualificate.

Un "mismatch" evidente emerge dalle indicazioni dell'indagine Excelsior sulle difficoltà incontrate dalle imprese per reperire specifici profili. Con particolare riferimento alla Città Metropolitana di Milano si registra una media di 4 candidati introvabili su 10. Le maggiori criticità riguardano operai specializzati e conduttori; il 52% delle ricerche non vanno a buon fine.

Non meno problematica è la situazione dei "tecnici": i candidati che non rispondono alle specifiche ritenute più significative rappresentano il 47% dei casi, con picchi del 60% per tecnici informatici e professionisti in campo ingegneristico e del 75% per i tecnici della salute. Anche tra i manager e gli specialisti si registra un preoccupante 43%. Un dato che va considerato anch'esso come un campanello d'allarme,

trattandosi del gruppo professionale più significativo per la realtà milanese e rappresentando oltre un terzo della domanda. La ricerca diventa particolarmente complicata per specialisti di database e specialisti di progettazione applicazioni. «Investire nello sviluppo delle competenze manageriali è, sempre di più, un ulteriore fattore fondamentale per la competitività, in uno scenario economico caratterizzato da crescente complessità», ha aggiunto Poggio.

«Servono strumenti innovativi di sostegno, in particolare per le Pmi, in grado di affiancare alla formazione più tradizionale un supporto al management nell'adozione delle scelte strategiche». Le criticità certificate, spesso, non sono dovute all'assenza di candidati ma, piuttosto, all'assenza di competenze di chi si presenta al colloquio. Tra le "skill" più ricercate, la conoscenza delle lingue, tanto importanti in un contesto economico "export oriented", e il digital. In alcuni casi, a mancare sono le "soft" (problem solving, flessibilità, adattabilità, gestione del tempo): qualità ormai indispensabili per interpretare una realtà che le transizioni "gemelle" contribuiscono a rendere più complessa, oltre che in continuo cambiamento. «Assolombarda, consapevole della centralità del capitale umano, sta lavorando da tempo per allineare le competenze delle nuove generazioni a quanto richiesto dal tessuto produttivo. In questa logica crediamo che una collaborazione costante tra scuole, università, Its Academy e imprese sia fondamentale, così da favorire l'ingresso qualificato dei giovani nel mercato del lavoro», ha concluso Monica Poggio.

Il Sole **24 ORE**

NEL METRÒ DI PARIGI UN TRADUTTORE IN 16 LINGUE PER TURISTI

di Federico Fubini

25 febbraio 2023

Nella regione dell'Ile-de-France, quella intorno a Parigi, si contano circa 50 milioni di turisti, di cui il 37% sono stranieri che non parlano francese. Come rispondere ai turisti di tutto il mondo che a volte si perdono tra i corridoi della metropolitana di Parigi?

L'autorità dei trasporti parigina RATP ha sviluppato Tradivia, un'applicazione di traduzione istantanea per i suoi 6mila agenti, in 16 lingue, che sarà a pieno regime per i Giochi Olimpici estivi del 2024. Un'applicazione che, rispetto ad altri traduttori simultanei, è stata sviluppata tenendo conto di tutte le specificità della rete metropolitana, con attenzione ad esempio agli storpiamenti dei nomi delle fermate, per evitare malintesi. Dopo una sperimentazione su tre linee (1, 14 e RER B), lo scorso giugno il servizio è stato esteso a tutta la rete.

L'applicazione, costata due milioni di euro, può essere tradotta in 16 lingue tra cui inglese, tedesco, mandarino, hindi o arabo letterale.

Le ultime due aggiunte sono state romeno e olandese. Lo strumento viene utilizzato anche per annunci informativi ai passeggeri per modifiche dei percorsi o interruzioni sulle linee. "Proprio ora l'ho usato per giapponesi e coreani. Prima il portoghese e anche per i brasiliani. Quindi davvero, quando si tratta di stazioni grandi, dove ci sono molti turisti, lo usiamo abbastanza regolarmente ed è davvero un vantaggio per noi", spiega Raphael, un addetto della Ratp.

"Era quasi perfetto, c'erano alcuni errori di ortografia ma forse l'app migliora man mano che la usi. Ma è stato bello da usare", ha spiegato Amanda, una turista portoghese. La rete RATP sarà messa alla prova con 15 milioni di spettatori attesi nella regione parigina per i Giochi Olimpici e Paralimpici.



SCHEDA

CHIAVI DI LETTURA DEGLI ARTICOLI

INTERCULTURALITÀ

di Sara Cigada

Gli articoli proposti per questa scheda ci introducono a diversi aspetti che caratterizzano il contesto attuale, ponendo problemi urgenti: se è sempre più frequente viaggiare, andare all'estero, incontrare stranieri per lavoro, turismo o per altre ragioni, non siamo sempre attrezzati nel modo adeguato per affrontare queste situazioni. Non riuscire a comunicare in modo sufficientemente fluido crea degli intoppi, che possono essere anche gravi e possono concludersi con il fallimento di una transazione, con la mancata soluzione di un problema, con interventi sbagliati e così via.

Il Governo francese, in vista dello svolgimento di Olimpiadi e Paralimpiadi 2024, ha dotato il personale addetto alla rete metropolitana di un'applicazione che sfrutta le tecnologie STT (speech to text), ovvero riconosce la lingua parlata (uno degli intervistati pare non sapere che in Brasile si parla portoghese, mentre l'app ha capito in che lingua si esprimeva lo straniero senza preoccuparsi della sua provenienza); l'app trascrive quindi quel che viene detto, lo traduce automaticamente in francese e permette al personale della metro di formulare la risposta. La risposta viene ritradotta nella lingua del turista e, infine, trasformata in sintesi vocale con un'altra tecnologia, TTS (text to speech), dando una risposta audio al turista, nella sua lingua. Questa seconda tecnologia è completamente diversa dalla prima, in quanto permette di trasformare in voce sintetica un input testuale scritto.

Quello che avviene normalmente nell'interazione umana, cioè uno scambio di suoni che vengono alternativamente prodotti e ricevuti dagli interlocutori, è supportato da processi fisici, fisiologici e interpretativi molto complessi e, soprattutto, totalmente diversi per le due direzioni dello scambio. Da una parte ci sono i suoni, l'udito ovvero il riconoscimento del suono e, quindi, la sua interpretazione. Quando rispondiamo, invece, l'input è mentale, ovvero partiamo dal contenuto che vogliamo comunicare, lo "trasformiamo" mentalmente in parole ed eseguiamo i suoni corrispondenti attraverso l'apparato fonatorio, costituito da corde vocali, bocca, naso, lingua, denti ed emissione d'aria, che collaborano per formare i suoni. Il traduttore è una persona che, dominando due sistemi linguistici, è in grado di interpretare l'input sonoro in una lingua e "trasformarlo" in output sonoro in una lingua diversa, operando questo "switch" a livello mentale, nelle due direzioni.

Le tecnologie STT e TTS si appoggiano alla trascrizione per switchare da una lingua all'altra, in quanto la traduzione automatica ad oggi riguarda solo lo scritto (per l'enorme quantità di dati già tradotti a cui si può attingere). Quindi: STT trascrive l'orale in testo scritto, per procedere alla traduzione automatica dell'input e realizzare, come output, la sintesi vocale del testo tradotto con TTS.

Un'applicazione di questo tipo può essere estremamente utile, perché ci sono



buone probabilità che possa essere “addestrata” in tempo. Come mai? Perché riguarda un contesto limitato - la rete metropolitana - quindi le informazioni inserite per farla funzionare possono essere sufficientemente controllate e verificate. Nell’articolo si parla per esempio della storpiatura dei nomi delle stazioni: un problema, quello dei nomi, molto difficile da risolvere per i traduttori automatici, e reso ancor più complicato dal fatto che, in occasione delle Olimpiadi, molti nomi di stazioni sono stati modificati con giochi di parole che richiamano le discipline sportive: iniziativa simpatica per chi sa il francese e conosce la città, al limite del demenziale, tuttavia, dal punto di vista dell’accoglienza degli stranieri.

Osserviamo che l’app realizza da sola molte operazioni, ma viene comunque maneggiata da un “esperto” della rete metropolitana. Ora, la metro di Parigi è certamente grande, ma... non è paragonabile alle dimensioni del vasto mondo! Se l’applicazione, come ci informa l’articolo, è costata due milioni di euro per 16 lingue, abbiamo un’idea – anche se molto vaga – di cosa significhi “tradurre automaticamente” un messaggio *qualsiasi* senza conoscerne a priori il contesto, lo scopo, la lingua, il mittente...

Tanto per fare un esempio, l’articolo stesso deve essere stato tradotto con un traduttore automatico e non è stato rivisto da una persona competente, perché tra le lingue dell’app viene citato l’arabo “letterale”, un errore vistoso legato probabilmente al fatto che il traduttore automatico non distingue tra “littéraire” et “littéral” (aggettivo quest’ultimo poco usato e sostituito perlopiù dalla locuzione “au pied de la lettre”). L’arabo classico in italiano è “letterario” – e comunque non è una lingua parlata: nell’app ci sta probabilmente per motivi di estetica politica, nella realtà è come se, tra le 16 opzioni, ci fosse il latino.

Tutto questo ci aiuta a capire il secondo articolo, che descrive il mercato italiano del lavoro e si sofferma, nell’ultima parte, sull’interesse crescente per le lingue.

Nell’articolo, le lingue sono presentate tra le “skill(s)”: in questa scheda cerchiamo di approfondire quali sono per davvero le skill che entrano in gioco quando si imparano le lingue e cosa cambia quando uno le studia sul serio. Forse uno dei problemi più grossi che abbiamo oggi, anche a livello di governance aziendali e istituzionali, è proprio l’assenza di consapevolezza sull’importanza delle lingue per “far funzionare” le cose. Ci sono meccanismi che si inceppano nonostante i traduttori automatici più performanti, e non si riesce a capire il perché; se si riuscisse a comprendere che le lingue non sono “skills” ma “interpretazioni del mondo”, modi alternativi di guardare la realtà, prospettive esistenziali, si farebbe un passo avanti verso un modo decisamente migliore di vivere insieme.

LA TRADUZIONE AUTOMATICA E L’INTELLIGENZA ARTIFICIALE CI RENDONO PIÙ INTERCULTURALI?

Uno che ha studiato le lingue è consapevole del fatto che esistono “gli altri” e che questi “altri” sono diversi. Allo stesso tempo è curioso di questa diversità e vorrebbe capirla.

Sa anche che riuscire a comunicare con gli altri non è scontato, anzi: gli sono occorsi anni di studio e un certo impegno per arrivare a capire e a farsi capire. Il tempo e l’impegno dedicati allo studio delle lingue lo hanno plasmato esteriormente, perché ha imparato come muoversi, come avvicinarsi, come atteggiarsi, che tono della voce usare, se e quando ridere, o a chi porgere o non porgere la mano.



PROGETTO YOUNG FACTOR

Ma, soprattutto, si è modificato interiormente: ha infatti dovuto imparare a tenere in conto dettagli minuscoli, come la posizione di una parola rispetto a un'altra, perché scambiando l'ordine si potrebbero dire cose diverse.

Ad esempio, dire in italiano "un'azienda grande" o "una grande azienda" (quest'ultima può essere piccolissima) ha tutto un differente significato; allo stesso modo dicendo in inglese "you are the boss" o "are you the boss", oppure in cinese "wǒmen bāngzhù", ti aiutiamo noi, o "bāngzhù wǒmen", aiutaci. Non solo, ma ha anche dovuto fare attenzione a dettagli come pronunciare un suono facendolo durare un po' più a lungo per non confondere "pecore" e "navi" – "sheep" e "ship" – o badare al caso nominativo e dativo, per non confondere chi consegna la merce con chi riceve, e così via.

Misura sulla propria pelle, attraverso successi e insuccessi comunicativi, quanto sono importanti queste minuzie per entrare in contatto con l'altro, per capirlo e farsi capire.

Masticare un po' di inglese è già molto, ma ogni lingua è un mondo a sé e anche l'inglese in realtà non è un'unica lingua ma si suddivide in tante tante lingue: se ci si vuole entrare sul serio, un pochino di finezza è indispensabile.

Studiare le lingue consiste quindi in una sorta di lungo addestramento, magari anche inconsapevole ma effettivo, che porta anche a constatare un fatto: l'addestramento non finisce mai, compariranno sempre parole nuove (vale anche per la nostra lingua materna!), accenti nuovi, situazioni nuove e, soprattutto, persone nuove. Questo addestramento porta pertanto a interiorizzare la diversità dell'altro, riconoscendone l'alterità come un fatto oggettivo: solo a questa condizione ci si dispone a interagire in modo adeguato, ovvero spontaneo ed efficace.

Non a caso gli antichi Romani, che di gente ne avevano incontrata tanta, dicevano: "uno ha tante anime quante sono le lingue che parla". Potremmo parafrasare dicendo che chi studia le lingue ha spesso, come deformazione professionale, un'anima grande e aperta, curiosa e prudente. Questo è il centro dell'interculturalità.

1. LA MEDIAZIONE LINGUISTICA E IL MEDIATORE

I processi di mediazione linguistica, della quale traduzione e interpretariato sono l'esempio più tipico, sono fortemente "interculturali", proprio perché consistono nel far passare il senso senza adulterarlo, trasportandolo dalla lingua nella quale è stato espresso alle forme e strutture adeguate per essere comprese dal destinatario.

Per capire chi è l'intermediario, consideriamo una parola che oggi si usa spesso nel contesto commerciale e finanziario, ovvero "broker". Si fa ricorso a una parola che sembra inglese ma in realtà ha origine francese, come capita per molti termini della finanza, compresa la parola "finanza" stessa. In effetti il "broker" fa un mestiere che gli inglesi hanno imparato dai francesi intorno all'anno 1300, come ci insegna l'*Oxford English Dictionary* consultabile online.

Per sapere l'origine e la storia del termine si cerca "broker" e poi si apre la pagina "etymology", scoprendo che il "broker" era un "paid intermediary in securing office or benefice", un intermediario pagato per assicurare servizi o vantaggi.

Da parte loro, i francesi hanno preferito poi la parola "courtier", che oggi viene usata come equivalente di "broker": il significato che racchiude è quello del correre avanti e indietro tra le due parti, per portare a termine la negoziazione e concludere l'affare. Insomma, il "broker", francese o inglese che fosse, favoriva l'incontro tra domanda

e offerta, e forse l'etimologia rimanda addirittura a un operatore specializzato del mercato del vino: non è difficile immaginare che tale operatore fosse francese e che operasse anche sul mercato inglese.

Non possiamo certo immaginarci un "broker" astemio: come avrebbe potuto valutare il prodotto, consigliare l'acquirente, negoziare i prezzi, evitare le frodi? L'intermediario deve essere competente e parlare con cognizione di causa a entrambe le parti, non può essere "neutrale". Al contrario, il suo primo e indispensabile compito è quello di studiare e capire la situazione e gli interlocutori, farsi un'idea precisa delle intenzioni reciproche delle parti, in modo da correre dall'uno all'altro creando un ponte, cercando un punto di incontro, porgendo all'uno e all'altro le richieste rispettive in modo comprensibile e costruttivo. Solo comprendendo le esigenze delle parti e curandone gli interessi in modo ottimale potrà tra l'altro assicurarsi future mediazioni; la sua professionalità richiede pertanto un forte coinvolgimento personale nella trattativa a fianco di venditore e acquirente. La competenza linguistica e comunicativa è uno degli strumenti del suo lavoro, inscindibilmente legata a una ricca umanità. Se ripensiamo a quanto detto sopra a proposito dell'app per la traduzione delle informazioni sulla rete metropolitana parigina, ci rendiamo conto che il suo buon successo è legato al numero limitato di informazioni e lingue gestite e, soprattutto, al fatto che si trova tra le mani di un mediatore umano, che conosce bene i contenuti da trasmettere e può verificare di persona se i testi prodotti risultano comprensibili al turista che gli sta di fronte.

2. L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE NEL RUOLO DI MEDIATORE

Chiedendo a ChatGPT qual è il vino che preferisce, ho ottenuto questa risposta: "Non ho un vino preferito perché non ho la capacità di assaggiare o apprezzare i sapori come farebbe una persona. Tuttavia, posso fornirti informazioni su diversi tipi di vini o consigliarti in base alle tue preferenze! Che tipo di vino ti piace?". Se gli dico che ho bisogno di parlare con un esperto, mi risponde che potrei cercare un sommelier o un enologo, poi definisce cos'è un sommelier e rispettivamente un enologo e finisce la tiritera consigliando di cercare qualcuno che mi aiuti.

Se chiedo di indicarmi degli esperti nella mia zona, mi dice di cercare online: sostanzialmente un "arrangiati".

Ho chiesto a ChatGPT che rapporto c'è tra interculturalità e traduzione automatica, ecco la risposta: "L'interculturalità e la traduzione automatica sono strettamente connesse poiché la traduzione automatica si occupa di trasferire il significato da una cultura all'altra attraverso l'uso di algoritmi e intelligenza artificiale. Tuttavia, questa trasposizione non è mai del tutto neutra o priva di sfumature culturali. Le lingue non sono solo sistemi di codifica, ma portano con sé le peculiarità, le sfumature e le sensibilità delle culture da cui provengono. La traduzione automatica deve affrontare sfide legate alle differenze culturali nelle lingue di partenza e di arrivo, come l'idiomaticità, il contesto culturale, le connotazioni e i riferimenti culturali. I sistemi di traduzione automatica devono quindi essere in grado di interpretare e trasmettere tali sfumature per produrre traduzioni accurate e culturalmente appropriate. L'interculturalità influisce anche sullo sviluppo e l'adattamento dei sistemi di traduzione automatica, poiché le esigenze e le preferenze dei diversi utenti e culture possono variare. La ricerca continua nell'ambito della traduzione automatica mira a migliorare la comprensione e l'adattamento delle differenze culturali per fornire traduzioni più efficaci e contestualmente appropriate".

La risposta è tipicamente "ben scritta" (priva di errori grammaticali), ma fumosa e generica. Chiedo dunque a ChatGPT di fornirmi degli esempi di "differenze culturali" rilevanti per la traduzione, ed ecco il primo:

"Idiomi e modi di dire: le lingue spesso contengono espressioni idiomatiche e modi di dire unici



alla cultura [sic] di origine, che possono non avere un equivalente diretto nella lingua di destinazione. Ad esempio, l'inglese ha l'espressione "to kill two birds with one stone", mentre in altre lingue si può utilizzare un'espressione completamente diversa per comunicare lo stesso concetto".

L'esempio non è compiuto, non c'è informazione. Insisto, chiedendo la traduzione di questa espressione in varie lingue. Emerge un fatto paradossale: tutte le lingue scelte da ChatGPT prevedono espressioni che sono sostanzialmente equivalenti a quella inglese! Tutte esprimono infatti un'azione di successo perché inaspettatamente efficace nel raggiungere al contempo ben due obiettivi.

Oltre all'italiano "prendere due piccioni con una fava", c'è il francese "faire d'une pierre deux coups", lo spagnolo "matar dos pájaros de un tiro", il tedesco "zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen", il russo "ubit' dvuch zajcev odnim vystrelom" e il cinese "yī shí èr niǎo" (tralasciamo il cirillico e i sinogrammi per evitare errori nella stampa); si discostano leggermente il tedesco, dove si ammazzano due mosche, e il russo che spara a due lepri, ma le espressioni sono identiche.

Protesto con ChatGPT, facendo notare che le espressioni che mi ha citato esprimono lo stesso concetto in modo del tutto analogo. Replica: "Hai assolutamente ragione. Le espressioni che ho fornito mostrano come lo stesso concetto possa essere espresso in modo simile in diverse lingue. Queste espressioni parallele indicano che, nonostante le differenze linguistiche e culturali, le persone condividono spesso concetti e metafore simili per comunicare idee comuni. Grazie per la correzione e per la chiarezza nella tua osservazione. Se hai altre domande o dubbi, non esitare a chiedere!"

Senza batter ciglio (e come potrebbe?) mi ha detto l'esatto contrario di quanto aveva sostenuto prima e confesso che, se non fossi maniaca delle lingue, non avrei insistito o magari non ci avrei fatto caso. Il tipo di testo che produce l'IA è insidiosamente lineare, somiglia a una nenia e produce la giusta dose di noia per addormentare la vigilanza critica.

Va anche detto che l'app mi ha fornito in tempo reale la versione in sette lingue dello stesso modo di dire, che ho verificato e risultano corrette: il problema è sempre l'affidabilità dello strumento ovvero la capacità, da parte di chi lo usa, di porre le domande giuste per verificare l'informazione. In altri casi il risultato è bizzarro, per esempio l'app DeepL non riconosce l'espressione fraseologica francese "jeter un pavé dans la mer" e la traduce letteralmente in un inglese improbabile "to launch a paving stone in the pond". In italiano sarebbe "lanciare un sasso nello stagno".

Speriamo di aver lanciato un sassolino nello stagno della fiducia: gli automatismi ci risolvono molti problemi, ma ci devono anche sollecitare a tenere vivo un atteggiamento critico e a essere molto veri nel riconoscere quando "non lo so".





TRACCIA PER L'ATTIVITÀ IN CLASSE

Con l'aiuto dei docenti di lingue, gli studenti sono invitati a trovare alcune espressioni idiomatiche in diverse lingue, come è stato evidenziato nel testo della scheda con riferimento al raggiungimento contemporaneo di due obiettivi, con l'esempio dell'espressione "prendere due piccioni con una fava".

Una volta evidenziate alcune espressioni idiomatiche, farne la traduzione con traduttori automatici come Google translate o DeepL e verificare se le traduzioni proposte sono corrette o meno, controllandone l'esistenza effettiva.

LINKS

SITI E INFO PER APPROFONDIRE

https://www.ansa.it/sito/notizie/economia/2023/10/06/cabolo-intelligenza-artificiale-applicata-alla-traduzione_c730862a-5254-4d54-b0f2-d90e716a9410.html

<https://www.hdblog.it/tecnologia/articoli/n569107/aivia-interprefy-traduzione-tempo-reale-ai-come/>

<https://www.traduzione.it/traduzione-intelligenza-artificiale.html>

<https://www.deepl.com/it/translator>

<https://www.narakeet.com>

QR CODE

GUARDA IL VIDEO DI QUESTO TEMA



TAG

LA CATENA DELLE PAROLE CHIAVE

traduzione automatica
intelligenza artificiale
mediazione
intermediario
lingua
broker
courtier
competenza comunicativa



FAQ DOMANDE E RISPOSTE

1. QUAL È ATTUALMENTE IL LIVELLO DI CONSAPEVOLEZZA DELL'IMPORTANZA DELLE LINGUE NELL'AMBITO DELLE GOVERNANCE AZIENDALI E ISTITUZIONALI?

Non sembra essere ancora ben compresa l'importanza delle lingue e ciò costituisce forse uno dei problemi più grossi a livello di governance aziendale e istituzionale: pare che ancora non ci sia l'adeguata consapevolezza sull'importanza delle lingue nel "far funzionare" le cose. Ritenere che possono bastare traduttori automatici costituisce un grave errore, dal momento che le lingue non sono skills, ma "interpretazioni del mondo", modi alternativi di guardare la realtà, nonché prospettive esistenziali.

2. PERCHÉ STUDIARE LE LINGUE HA UNA VALENZA INTERCULTURALE?

Studiare una lingua è una sorta di lungo addestramento che però non termina mai, dal momento che possono comparire sempre parole nuove, accenti nuovi e anche persone nuove. Tutto ciò porta a interiorizzare la diversità dell'altro, riconoscendone l'alterità che ci dispone a interagire in modo adeguato per conoscerlo meglio. Questo è un concetto di interculturalità.

3. PERCHÉ UN INTERMEDIARIO DEVE AVERE ANCHE UNA COMPETENZA LINGUISTICA?

Poiché un intermediario deve essere competente e parlare con cognizione di causa a entrambe le parti con cui ha rapporti al fine di realizzare il suo lavoro di mediazione, deve necessariamente capire chi sono i suoi interlocutori, farsi un'idea precisa delle loro reciproche intenzioni, in modo da cercare un punto di incontro, porgendo all'uno e all'altro le richieste rispettive in modo comprensibile e costruttivo. La competenza linguistica e comunicativa è uno degli strumenti del suo lavoro, in quanto gli consente di interloquire creando un ponte tra parti che, oltre a parlare lingue differenti, possono risultare anche culturalmente molto distanti.

Appunti



TEST FINALE

1. IN OCCASIONE DELLE OLIMPIADI DI PARIGI DEL 2024 QUALE DI QUESTI FENOMENI SI È VERIFICATO:

- a.** Sono state ridenominate le vie principali intitolandole agli atleti francesi più medagliati nella storia delle Olimpiadi.
- b.** Sono stati tradotti in 16 lingue tutti i cartelli stradali.
- c.** Si è vietato l'uso della lingua francese in tutte le comunicazioni stradali e ferroviarie.
- d.** Molti nomi di stazioni della metro sono stati modificati con giochi di parole che richiamano le discipline sportive.

2. SI RITIENE CHE STUDIARE LE LINGUE SIA UNA SORTA DI ADDESTRAMENTO CHE:

- a.** non finisce mai.
- b.** una volta fatto è per sempre.
- c.** è alquanto ridotto.
- d.** può anche essere evitato.

3. TRADUZIONE E INTERPRETARIATO SONO L'ESEMPIO PIÙ TIPICO DEI PROCESSI:

- a.** di controllo automatico.
- b.** di mediazione linguistica.
- c.** di scouting.
- d.** di alfabetizzazione finanziaria.

4. LA TECNOLOGIA CHE PERMETTE DI TRASFORMARE IN VOCE SINTETICA UN INPUT TESTUALE SCRITTO PRENDE IL NOME DI:

- a.** FIFO (first in first out).
- b.** STT (speech to text).
- c.** LIFO (last in first out).
- d.** TTS (text to speech).

5. IN AMBITO ECONOMICO E FINANZIARIO PER IDENTIFICARE IL RUOLO DI UN INTERMEDIARIO CHE METTE IN CONTATTO DUE PARTI SI USA LA PAROLA "BROKER" LA CUI ORIGINE È:

- a.** inglese.
- b.** francese.
- c.** tedesca.
- d.** cinese.

Soluzioni: 1d, 2a, 3b, 4d, 5b



PIL

10 ■

di Enrico Castrovilli

Past President AEEE Italia, autore testi, giornalista pubblicista



10

PROGETTO YOUNG FACTOR

ARTICOLI

Il Sole
24 ORE

ECONOMIA EUROPEA IN FRENATA: CRESCITA RIDOTTA A + 0,8%

di Beda Romano

16 febbraio 2024

Le previsioni della Commissione. Stime riviste al ribasso, pesano debolezza tedesca e politica monetaria. Inflazione in calo, con il target del 2% a portata nel 2025. Ma Lagarde rimane prudente

Come prevedibile, la Commissione europea è stata costretta ieri a rivedere al ribasso le proprie previsioni di crescita, tenuto conto della straordinaria debolezza dell'economia tedesca e dell'instabile scena internazionale, che tra le altre cose ha scombuscolato le rotte commerciali tra l'Asia e l'Europa. Anche l'incerto esito delle prossime elezioni americane è tra i fattori che pesano sulle prospettive economiche, secondo l'esecutivo comunitario.

Cominciamo dalle cifre. Secondo l'esecutivo comunitario nel 2023 la crescita nella zona euro è stata dello 0,5% (rispetto allo 0,6% stimato in autunno).

Nel 2024, l'espansione dell'economia sarà solo leggermente migliore, dello 0,8% (rispetto a una previsione precedente dell'1,2%). A pesare sulla congiuntura sono la politica monetaria restrittiva, politiche di bilancio più accorte così come un calo della domanda internazionale (si veda Il Sole 24 Ore del 16 gennaio).

Ciò detto, la Commissione europea spera in una graduale ripresa nel corso di quest'anno. Nel 2025, punta su una crescita dell'1,5% nella zona euro.

Sul fronte dell'inflazione le previsioni comunitarie sono ottimistiche. Bruxelles si aspetta un ulteriore calo, sulla scia degli ultimi mesi, con la possibilità di raggiungere l'obiettivo del 2% verso la fine del 2025. Da monitorare sono le conseguenze sui prezzi della crisi dei trasporti marittimi nel Mar Rosso.

A questo proposito, sempre ieri parlando al Parlamento europeo qui a Bruxelles, la presidente della Banca centrale europea Christine Lagarde ha confermato la più recente analisi dell'istituto monetario: «L'attuale processo disinflazionistico dovrebbe continuare, ma il Consiglio direttivo vuole essere convinto che l'iter ci condurrà in modo sostenibile al nostro obiettivo del 2%», prima di allentare il credito. Per ora il tasso di riferimento è destinato a rimanere al 4,5%.

Interpellato sugli eventuali rischi legati a una vittoria del controverso ex presidente Donald Trump alle prossime elezioni americane, il commissario agli affari economici Paolo Gentiloni ha spiegato: «Non teniamo conto di particolari risultati in particolari elezioni (...) Al tempo stesso, sappiamo che gli Stati Uniti sono un Paese fondamentale e che il prossimo voto sarà molto importante (...) In questa ottica, l'incertezza politica fa parte del quadro generale di incertezza».

La relazione trimestrale della Commissione europea comprende analisi Paese per

PIL



Paese. Sul fronte italiano, l'esecutivo comunitario segnala che la crescita nel 2023 è stata dello 0,6%, anche per via della fine del programma "Superbonus", mentre nel 2024 la ripresa rischia di essere limitatissima, dello 0,7% (si veda l'articolo in pagina). Un capitolo a sé merita la Germania che nel 2024 dovrebbe vedere la propria economia crescere di appena lo 0,3%, con un aumento all'1,2% l'anno prossimo.

Per ora, l'andamento dell'economia non dovrebbe cambiare le prospettive di politica economica. Interpellato su eventuali cambi di orientamento di bilancio nella zona euro (tendenzialmente restrittivo), il commissario Gentiloni ha spiegato: «È un tema di discussione tra i ministri delle Finanze (...) Abbiamo già detto che la situazione ci impone di rimanere agili». Allo stesso tempo, l'ex premier ha confermato la prossima apertura di procedure di infrazione per deficit eccessivo, preannunciate tempo fa e relative ai risultati del 2023.

Il Sole **24 ORE**

RALLENTAMENTO E INFLAZIONE AL 2% RIALZANO IL DEBITO 2024 VERSO QUOTA 141% DEL PIL

di Gianni Trovati

16 febbraio 2024

Gentiloni: «Non parliamo di manovra correttiva» Ma il passivo torna a salire

L'erosione dei decimali di crescita che accompagna gli aggiornamenti delle stime macroeconomiche è arrivata anche a Bruxelles, dove i tecnici della commissione europea vedono ora per il Pil italiano di quest'anno un aumento dello 0,7% contro il +0,9% ipotizzato a novembre mentre confermano il +1,2% atteso nel 2025.

La limatura non è profonda, ed è assai distante, per esempio, dalla revisione drastica delle prospettive tedesche, ora collocate a un +0,3% sideralmente lontano dal +1,6% ipotizzato con molto ottimismo in autunno dal Governo di Berlino nel programma ufficiale di finanza pubblica scritto nel Dpb. La continua frenata tedesca pesa sui destini comuni dell'Unione, che ora vedono una crescita continentale 2024 del +0,8% in cui il dato italiano si conferma sotto la media, e più modesto rispetto a quello degli altri big europei con l'eccezione ovvia della Germania: per la Francia la stima arriva a +0,9%, due decimali sopra i livelli italiani, mentre la Spagna prosegue la sua corsa con un +1,7 per cento.

Da noi il balletto dei decimali ha però una ricaduta diretta sull'indicatore più delicato per i conti pubblici di Roma, quello relativo al debito pubblico. Già in autunno la commissione Ue aveva contestato la promessa italiana di una miniriduzione del passivo, che nella NaDef è visto in marginale discesa dal 140,2% del Pil del 2023 al 140,1% di quest'anno.

A novembre i calcoli di Bruxelles davano il debito pubblico italiano in salita quest'anno di otto

decimali, al 140,6% del prodotto dal 139,8% ipotizzato dall'Esecutivo comunitario per il 2023. I nuovi numeri diffusi ieri peggiorano il quadro, e portano l'indicatore aggiornato nei dintorni del 141% del prodotto, in aumento più netto rispetto allo scorso anno. A questa spinta contribuisce un doppio fattore, perché accanto a una crescita più modesta gli economisti della commissione ipotizzano una frenata più decisa dell'inflazione, che nel 2024 si dovrebbe attestare al 2% e non al 2,7% indicato tre mesi fa: la notizia è buona per i consumatori, ma lo è meno per i conti pubblici che dalla salita dei prezzi vedono gonfiarsi il Pil nominale, cioè la grandezza a cui è rapportato il debito.

La girandola delle cifre nel dibattito italiano riaccende le discussioni intorno alle ipotesi di manovra correttiva. Sul punto, il commissario Ue all'Economia Paolo Gentiloni dispensa naturalmente dosi ampie di cautela, spiegando che «le previsioni per l'Italia sono largamente nella media europea, come del resto succede da dopo la pandemia, e credo che questa valutazione possa dare fiducia», e soprattutto che «non è mai il modo di agire della Commissione quello di parlare di manovre correttive, tanto meno di fronte a cambiamenti dello zero virgola delle previsioni». Molto dipende dall'andamento dell'economia reale in questo e nel prossimo trimestre, per un dossier che può diventare caldo a metà anno; in una prospettiva su cui del resto i numeri di ieri cambiano solo marginalmente un quadro già problematico nelle stime di novembre. Perché al di là delle regole fiscali comunitarie in via di complicata costruzione, resta da capire come potrà essere accolta sui mercati la risalita del debito italiano dopo tre anni di discesa.

Sull'anno che si è appena chiuso, invece, i dati forniti ieri da Bankitalia appaiono sostanzialmente in linea con le previsioni ufficiali del Governo. A dicembre il debito complessivo della Pubblica amministrazione è arrivato a 2.862,8 miliardi. In valore assoluto, si tratta di un aumento del 3,8% (105,3 miliardi), quindi ancora nettamente inferiore alla dinamica del Pil nominale. Con l'aumento del prodotto 2023 calcolato dal Governo a fine settembre il debito si attesterebbe al 139,6% del Pil: la realtà che si è rivelata un po' più modesta (anche la commissione calcola una crescita reale 2023 dello 0,6%) riavvicina il rapporto al 140,2% ipotizzato dalla NaDef.

Il problema vero, insomma, resta il 2024.

Appunti

SCHEDA

CHIAVI DI LETTURA DEGLI ARTICOLI

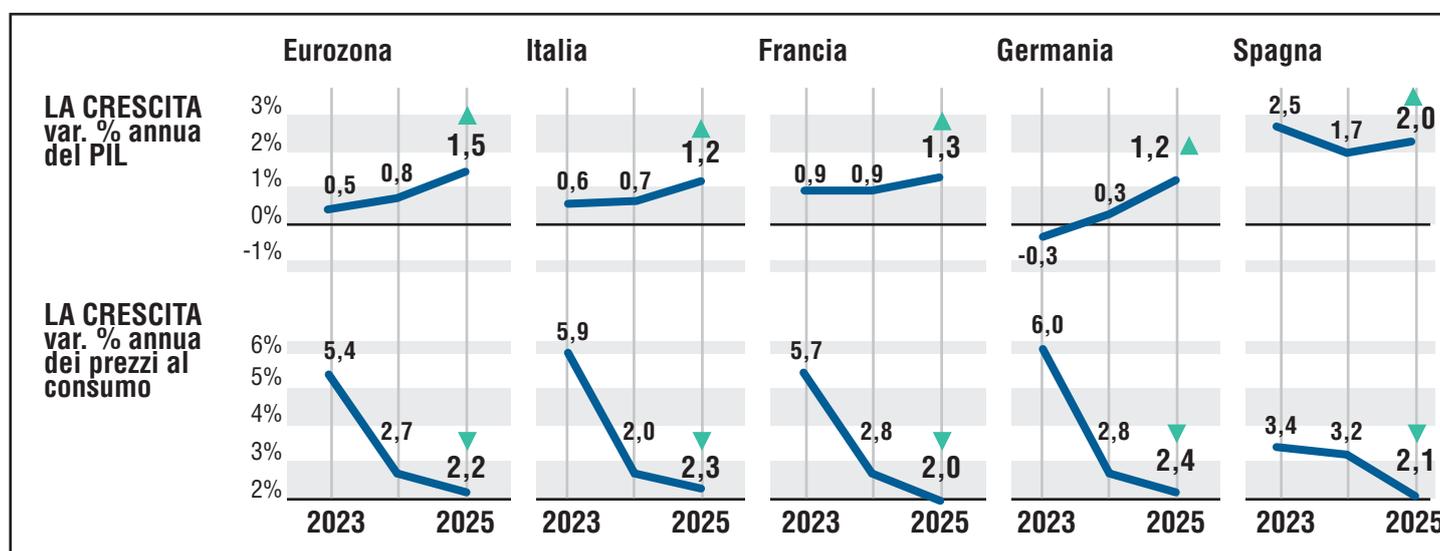


PIL

di Enrico Castrovilli

Il primo articolo afferma che l'economia europea è in frenata, le previsioni per la crescita nell'anno 2024 si sono ridotte allo 0,8% rispetto alla precedente previsione dell'1,2%. Che cosa sta frenando in Europa? Qual è la grandezza a cui ci riferiamo quando parliamo di crescita?

FIGURA 1 – Crescita e inflazione a confronto nell'Eurozona



Osservando i grafici contenuti nella Figura 1, si scopre che il dato principe da cui si valuta la crescita o la frenata di una economia è il Prodotto Interno Lordo (PIL). Che cosa è il PIL? Possiamo iniziare a definirlo come la misura del valore di mercato di tutti i beni e servizi finali prodotti in un determinato periodo da determinati soggetti economici, all'interno di un'area economica, al lordo degli ammortamenti (non è sottratta la perdita di valore degli impianti e macchinari utilizzati). È un dato sintetico della situazione economica di un Paese.

Nella figura vengono presi in considerazione i quattro principali paesi europei (Italia, Germania, Francia e Spagna) e i 20 paesi che nel loro insieme identificano l'Eurozona, ossia perché adottano l'euro come propria moneta, mentre altri paesi dell'Unione Europea (ad esempio, la Danimarca) non la utilizzano. L'andamento del PIL, come si vede dai grafici, è riferito ai tre anni 2023, 2024 e 2025: la crescita percentuale dell'anno 2023 è calcolata rispetto a quella avvenuta nel 2022; la variazione del PIL nel 2024 è calcolata come previsione rispetto al 2023; infine la variazione del PIL del 2025 è calcolata come previsione rispetto al 2024. I dati sono elaborati dalla Commissione europea, uno dei principali organismi dell'Unione Europea.

Le previsioni del PIL europeo sono in futuro destinate a migliorare, ma perché nel 2024 sono attorno allo "zero virgola", sono cioè meno dell'1%? Le cause sono due. La prima è la situazione della Germania. Il Paese che per decenni ha trascinato come una locomotiva l'economia del

Vecchio Continente è oggi assai debole, la crescita del PIL tedesco ha avuto nel 2023 segno negativo, segnalando pertanto una decrescita.

La seconda causa della frenata è l'instabile situazione geopolitica internazionale, con aree di crisi che non sembrano destinate a risolversi nel breve periodo, anzi. Il Commissario italiano all'Unione Europea Paolo Gentiloni definisce la situazione internazionale caratterizzata da forte incertezza. E l'incertezza è un cattivo consigliere, blocca le scelte economiche di Stati, imprese e famiglie, e rende difficile fare previsioni: i dati previsionali per il 2024 e il 2025 ripresi nell'articolo nel giro di poco tempo potrebbero ad esempio peggiorare o, sperabilmente, migliorare.

L'articolo affronta anche una seconda questione di rilievo rappresentata dall'inflazione. Come evidenziato ancora nella Figura 1, l'inflazione è fortunatamente in discesa: dal 5-6% del 2023 al 2%, che dovrebbe essere raggiunto dai Paesi europei nel 2025. L'inflazione è una "brutta bestia", erode il potere di acquisto dei soggetti economici, soprattutto di quelli più deboli. Essa viene combattuta con politiche monetarie denominate restrittive, decise e attuate dalle banche centrali (in Europa la BCE), in quanto cercano di combattere l'elevata inflazione alzando i tassi di interesse che, appunto restringono la capacità di imprese e famiglie di accedere al credito. Infatti, diventando più costoso indebitarsi, i prestiti per le imprese (che vorrebbero realizzare un investimento in impianti e macchinari) e per le famiglie (che pensano di acquistare l'abitazione con un mutuo) si riducono e, di conseguenza, l'economia nel suo complesso cresce di meno, perché diminuisce la domanda di beni e servizi. A costo dunque di qualche sacrificio, come appunto minori spese per investimenti e acquisto di beni e servizi, finalmente i prezzi diminuiscono, perché vi è minore liquidità e denaro nel sistema economico. Secondo quanto affermato dalla presidente della BCE Christine Lagarde, l'obiettivo della autorità monetarie è far scendere l'inflazione al 2% nel 2025 e, fino a quando questo non avverrà, è probabile che la politica monetaria della BCE resterà restrittiva, come sopra sinteticamente spiegata.

Il secondo articolo di questa scheda si concentra sull'economia dell'Italia: qui l'evoluzione attesa del nostro PIL è incerta con variazioni percentuali limitate, che possono essere sia in rialzo, sia in ribasso. Come noto, una delle misure che sta più a cuore alle istituzioni europee è il rapporto tra il debito pubblico e il PIL, perché un eccessivo indebitamento pubblico in più Paesi europei potrebbe mettere a rischio la stabilità del sistema dell'euro, in quanto verrebbe minata la capacità di questi Paesi di rimborsare regolarmente i propri debiti. In Italia il rapporto tra il Debito pubblico e il PIL si aggira attorno al valore di 140. È come se in un anno producessimo ricchezza del valore di 100 (il PIL), avendo sulle spalle debiti da pagare per 140 (il Debito pubblico): come farebbe una famiglia o un'impresa a reggere questa situazione?

Qualche preoccupazione per l'Italia c'è. Il titolo dell'articolo lo conferma, visto che il debito italiano sta salendo al 141% del PIL. Ma perché il rallentamento del PIL e la



discesa dell'inflazione al 2% fanno crescere il rapporto Debito pubblico / PIL?

Al numeratore del rapporto supponiamo di avere 140, ossia l'ammontare totale del nostro debito pubblico (contratto come Stato centrale e insieme delle pubbliche amministrazioni) nei confronti di coloro (privati, imprese e investitori istituzionali, sia italiani che esteri) che hanno prestato soldi all'Italia, sottoscrivendo titoli di Stato, quali BOT, BTP e CCT, mentre al denominatore troviamo il PIL monetario, ottenuto moltiplicando le quantità dei beni e servizi (immaginiamo pari a 40) per l'indice dei rispettivi prezzi (indicativamente pari a 2,5).

Quindi: il rapporto Debito pubblico / PIL sarà pari a $140 / (40 \times 2,5)$, ossia $140 / 100$, che espresso in percentuale significa che il debito pubblico è pari al 140% del PIL. Ma cosa accadrebbe se l'indice dei prezzi sopra ipotizzato scendesse dal 2,5 al 2 e/o l'ammontare del PIL diminuisse a causa di un rallentamento della sua crescita? Il denominatore scenderebbe e il rapporto, di conseguenza, salirebbe, peggiorando la situazione. E se venisse aumentato l'ammontare del nostro Debito pubblico per fronteggiare varie esigenze dello Stato attraverso l'emissione di nuovi e ulteriori titoli di Stato? Si avrebbe un aumento del numeratore del rapporto Debito pubblico / PIL, peggiorando il valore dell'indicatore che, anche in questo caso, salirebbe. Le autorità europee potrebbero allora chiedere all'Italia di correggere i propri conti pubblici allo scopo di rendere maggiormente sostenibile il rapporto Debito pubblico / PIL, perché sta diventando pericoloso per l'economia europea.

Ovviamente, se vogliamo diminuire in modo virtuoso il rapporto Debito pubblico / PIL, la via maestra e nel complesso più efficiente per una economia è adottare misure che favoriscano la crescita del PIL (e non solo la riduzione del Debito pubblico, ancorché pure questo importante).

PERCHÉ IL PIL È UNA GRANDEZZA RILEVANTE

Il PIL è una sintetica misura dello stato di salute e di sviluppo di un'economia. Il PIL è utilizzato dagli organi di informazione, dalle istituzioni pubbliche e private, dai cittadini. Tutti coloro che vogliono farsi un'idea di come procedono le attività economiche, politiche e sociali di una regione, di uno Stato o di un continente, trovano in questa grandezza un utile supporto e indicatore economico. Per capire se l'economia europea si sta riprendendo, se il debito pubblico italiano è sostenibile o meno, se è vero o non è vero che l'economia cinese sta per sorpassare quella americana o, infine, se l'Africa sta finalmente imboccando la strada della crescita economica, certamente misurare il loro stato di salute attraverso il livello del PIL, la sua variazione percentuale in un determinato arco temporale, nonché il suo inserimento nella costruzione di sintetici indicatori economici, è cruciale.

1. IL CALCOLO DEL PIL

Per calcolare il PIL occorre aggregare, cioè mettere insieme, i valori dei beni e servizi prodotti da un'economia, moltiplicando le quantità dei diversi beni per il loro prezzo di mercato. Immaginando un'economia che produca solo mele, acciaio e abitazioni, non è possibile sommare 100 quintali di mele con 2 tonnellate di acciaio e 10.000 metri quadrati di abitazioni. Se invece moltiplico mele, acciaio e case per i rispettivi prezzi, ottengo valori tra loro omogenei, espressi con la stessa unità di misura, che posso a questo punto sommare.

In precedenza, abbiamo osservato che dobbiamo tenere in considerazione nella misura del PIL solo i beni e i servizi "finali". Perché dobbiamo escludere dal calcolo del PIL i tantissimi beni intermedi, indispensabili per produrre i beni finali? Immaginiamo di voler calcolare il PIL di un'economia costituita da un fornaio, che produce 100 kg di pane e lo vende ai consumatori al prezzo di mercato di 5€ al kg, per un incasso totale di 500€. Per produrre il pane il fornaio ha comprato dai suoi fornitori 100€ di grano e 250€ di farina. Bene, il PIL di questo sistema economico rappresentato dal fornaio, dai suoi fornitori e dagli acquirenti del pane avrà un valore di 500€, ossia il valore del bene finale pane. Sarebbe sbagliato affermare che il PIL ammonta a 850€, sommando grano, farina e pane. Farina e grano sono stati usati per produrre il pane e sono già ricompresi nel suo valore: non vanno inseriti due volte nel calcolo del PIL.

Un'altra notazione interessante riguarda la differenza tra i concetti di PIL nominale e di PIL reale. Anche in questo caso ritorniamo al nostro fornaio e ipotizziamo che i suoi affari procedano a gonfie vele: infatti, dopo aver venduto in un anno pane per 500€, nell'anno successivo incassa 1.000€ dalla vendita del pane.

Bene, l'ammontare complessivo delle sue vendite è il doppio dell'anno prima!

Ma da cosa deriva questo aumento? Esso potrebbe dipendere dall'aver venduto 200kg di pane al prezzo di 5€ al kg, oppure 100kg al prezzo di 10€ al kg.

Nel primo caso possiamo parlare di un aumento del PIL in termini reali (è cresciuta la quantità del pane venduto), nel secondo caso il PIL è raddoppiato esclusivamente per l'aumento consistente del suo prezzo di vendita, molto probabilmente in gran parte generato da una forte inflazione. Normalmente la crescita del PIL dipende da una qualche combinazione tra aumento di quantità e aumento di prezzo: poniamo che il fornaio abbia incassato i suoi 1.000€ vendendo 125kg di pane al prezzo di 8€. In questo caso il PIL è cresciuto del 25% in termini reali (da 100 kg a 125kg), mentre il resto della crescita è causato dall'aumento del prezzo (da 5€ a 8€ al kg).

È frequente confrontare il PIL tra Paesi. Sulla base dei dati del 2022, il PIL della Svizzera ammonta a circa 800 milioni di dollari, mentre quello dell'Italia a circa 2.000 milioni di dollari: significa che siamo più ricchi noi in quanto abbiamo un PIL quasi triplo di quello svizzero? Non necessariamente, se vogliamo capire davvero chi è più ricco, occorre dividere il PIL del Paese per la popolazione (circa 9 milioni in Svizzera e 59 milioni in Italia) ottenendo il PIL pro capite: ogni cittadino svizzero in media ha un PIL di circa 93.000 dollari, contro i circa 35.000 dollari della media italiana. Si rovescia il raffronto, ogni abitante della Svizzera ha quasi il triplo del PIL che ha in media un italiano. A nostra parziale consolazione potremmo però sostenere - ma questo è un altro discorso - che il nostro è un Paese più importante e ricco di bellezze naturali e artistiche.

2. IL PIL NON È L'UNICA MISURA DEL BENESSERE

Il PIL è una misura quantitativa e trascura aspetti qualitativi decisivi di un'economia e di una società. L'analisi quantitativa del PIL va così completata con altri indicatori



del benessere. Ancor oggi si ricorda quando Robert Kennedy, nel 1968 in un comizio all'Università del Kansas, disse: "Il PIL non tiene conto della salute delle nostre famiglie, della qualità della loro educazione o della gioia dei loro momenti di svago. Non comprende la bellezza della nostra poesia o la solidità dei valori familiari, l'intelligenza del nostro dibattere o l'onestà dei nostri pubblici dipendenti [...] Il PIL non misura né la nostra arguzia né il nostro coraggio, né la nostra saggezza né la nostra conoscenza [...] Misura tutto, in breve, eccetto ciò che rende la vita veramente degna di essere vissuta". La critica di Kennedy non è rimasta inascoltata: negli ultimi decenni, economisti e statistici hanno elaborato diversi indicatori del benessere, come l'Indice dello Sviluppo Umano (ISU) dell'ONU che considera, oltre al PIL pro capite, anche la speranza di vita alla nascita e l'alfabetizzazione. E ancora l'Indice della Felicità del Pianeta (IFP), elaborato dal 2006 considerando in primo luogo gli indicatori della sostenibilità ambientale. L'Italia è al ventottesimo posto al mondo come PIL pro capite, trentesima nell'ISU, cinquantesima nell'Indice della Felicità. Il PIL è comunque fortemente collegato alla qualità della vita. Tutti i dati ci dicono che con un PIL più alto migliorano salute, istruzione e benessere.

3. SI PUÒ FAR CRESCERE IL PIL?

È possibile far crescere il PIL con un "tocco di bacchetta magica"? No di certo.

Ciò nonostante, le ricette sulla crescita sono di grande interesse: tuttavia, bisogna tenere conto che le variabili economiche si modificano lentamente e sono il risultato di un intreccio di fattori culturali, istituzionali, demografici e politici. La storia di un Paese si riflette sul PIL. L'Italia ha alternato periodi di notevole crescita, come alla fine dell'800 e l'inizio del '900 e nel miracolo economico nel secondo dopoguerra, ad altri meno felici. Gli storici si interrogano sui perché.

Gli economisti si dividono tra coloro che pensano l'attività economica guidata dalla domanda e altri dall'offerta. Sono i soggetti economici (Stato, imprese, famiglie, resto del mondo) chiedendo beni di consumo e di investimento a stimolare le imprese a produrli? Oppure al contrario è l'offerta di beni da parte delle imprese che genera corrispondenti flussi di redditi (salari, rendite, profitti) che attivano la crescita del sistema economico? Nel primo caso, l'intervento statale può supplire attraverso il ricorso a una consistente spesa pubblica a stimolare la domanda dei cittadini: in tal caso però lo Stato si indebita e tale deficit generato dalle ingenti spese pubbliche (che risultano solitamente superiori alle entrate pubbliche) deve essere finanziato con il debito pubblico.

In altre parole, è come se in una famiglia, per poter avere un tenore di vita superiore che non si può permettere, i suoi membri prendono a prestito il denaro per tali spese: però, il denaro ottenuto indebitandosi dovrà essere restituito.

Nel secondo caso, all'opposto, è opportuno lasciare alle imprese la massima libertà di azione. Le ricette per la crescita dell'economia propongono strade ben diverse.

Appunti

TRACCIA PER L'ATTIVITÀ IN CLASSE

In classe si può impostare un'attività di ricerca e discussione, articolandola nelle fasi seguenti. Al termine si trae una valutazione complessiva.

Il lavoro si articola nelle seguenti fasi:

1. I ragazzi sono suddivisi in più gruppi, a ciascun gruppo è assegnato uno dei successivi tre temi economici A. o B. o C. Ogni tema dà origine a un dibattito tra due gruppi di studenti, l'uno che sostiene posizioni favorevoli (PRO) e l'altro posizioni contrarie (CONTRO) alla mozione indicata, che viene discussa dagli studenti con la metodologia del Debate, oggi sempre più diffusa nelle scuole. Le 3 mozioni dei 3 Debate sono le seguenti:
 - A. Il PIL non è la misura fondamentale del benessere di un paese.
 - B. Un po' di inflazione è benefica perché riduce il rapporto tra il debito pubblico e il PIL nominale.
 - C. La crescita del PIL dipende dalle imprese, non può essere favorita dall'intervento pubblico dello Stato.
2. Ogni gruppo prepara la propria partecipazione al Debate che gli è assegnato conducendo brevi ricerche sul tema prescelto, preparando le proprie argomentazioni sul tema assegnato, con esempi ed esperienze personali.
3. Si svolgono i Debate sui tre temi assegnati, seguendo la metodologia di questa modalità didattica.
4. Il docente e gli studenti valutano al termine di ogni Debate quali gruppi hanno espresso e motivato nel modo migliore le proprie posizioni. Al termine la classe e il docente valutano il lavoro didattico svolto.

LINKS

SITI E INFO PER APPROFONDIRE

[https://www.treccani.it/enciclopedia/pil_\(Dizionario-di-Economia-e-Finanza\)](https://www.treccani.it/enciclopedia/pil_(Dizionario-di-Economia-e-Finanza))

https://it.wikipedia.org/wiki/Prodotto_interno_lordo

<https://www.rainews.it/articoli/2024/01/pil-mondiale-nel-2024-il-fondo-monetario-internazionale-stima-un-anno-di-crescita-in-italia-07-0e8e9fb4-14ab-4dde-8cf7-734757c244c9.html>

https://www.dt.mef.gov.it/it/debito_pubblico/titoli_di_stato/

<https://www.youtube.com/watch?v=LoOikz6zY9o>

[https://www.treccani.it/enciclopedia/indice-di-sviluppo-umano_\(Lessico-del-XXI-Secolo\)](https://www.treccani.it/enciclopedia/indice-di-sviluppo-umano_(Lessico-del-XXI-Secolo))

[https://it.wikipedia.org/wiki/Stati_per_PIL_\(nominale\)_pro_capite](https://it.wikipedia.org/wiki/Stati_per_PIL_(nominale)_pro_capite)

<https://www.infodata.ilsole24ore.com/2023/11/30/felicita-e-pil-pro-capite-cosa-dicono-i-dati-del-world-happiness-report-2023/>

<https://www.debateitalia.it>

<https://innovazione.indire.it/avanguardieeducative/debate>

QR CODE

GUARDA IL VIDEO DI QUESTO TEMA



TAG

LA CATENA DELLE PAROLE CHIAVE

Crescita economica
PIL
Previsioni economiche
Inflazione
Politica monetaria
Rapporto debito pubblico / PIL
PIL nominale e reale
PIL pro capite
Indice Sviluppo Umano
Indice Felicità del Pianeta



FAQ DOMANDE E RISPOSTE

1. QUAL È LA RECENTE EVOLUZIONE DEL PIL IN ITALIA? E IN EUROPA?

Sulla base dei dati registrati nell'ultimo biennio, le previsioni sull'economia europea sono state riviste al ribasso, a causa della debolezza della più importante economia europea, quella tedesca. Inoltre, dato il fatto che l'inflazione è ancora superiore all'obiettivo del 2% annuo, la BCE continua a praticare una politica monetaria prudente, che non aiuta la crescita economica. Anche l'Italia ha una situazione delicata soprattutto in relazione all'indicatore del rapporto tra debito pubblico e PIL, che risulta superiore al 140%. Un'altra causa di questa situazione non brillante è l'incertezza geopolitica globale che grava su tutte le economie.

2. QUALI INFORMAZIONI PUÒ DARE IL PRODOTTO INTERNO LORDO?

Il PIL è il valore economico dei beni e servizi finali prodotti all'interno di un'area economica. Esso costituisce il principale indicatore del benessere di uno Stato o di un insieme di Stati. Se si vuole fare il punto sull'economia di un Paese, metterla a confronto con quella di altri Paesi, capire la storia di un'economia e l'efficacia di determinate ricette economiche, il riferimento all'andamento del PIL si rende sempre necessario. Occorre sapere la differenza tra PIL in termini reali e nominali e del PIL pro capite: il PIL reale rappresenta le quantità prodotte, il PIL nominale tiene conto anche dell'impatto dell'inflazione e misura la ricchezza media di ciascun cittadino di un Paese.

3. IL PIL È UNA MISURA SUFFICIENTE PER CAPIRE IL BENESSERE DI UN PAESE?

Il PIL è la base di partenza, ma non ci si può fermare a esso per valutare il benessere di un Paese. Infatti, molti aspetti qualitativi non sono compresi nel PIL, quali la cura pubblica della salute, il grado di istruzione, l'aspettativa di vita, la felicità delle persone. Sono quindi utili altri indicatori, come l'Indice di Sviluppo Umano e l'Indice di Felicità. È molto utile capire quali fattori storici hanno favorito la crescita dell'economia in certi periodi e, al contrario, l'hanno resa difficile in altri momenti. Occorre sapere la differenza tra PIL, in termini reali e nominali, e PIL pro capite: il PIL reale rappresenta le quantità prodotte, il PIL nominale tiene conto anche dell'impatto dell'inflazione e il PIL pro capite misura la ricchezza media di ciascun cittadino di un Paese.

TEST FINALE

1. L'ECONOMIA EUROPEA NELL'ULTIMO BIENNIO REGISTRA UNA FRENATA CAUSATA SOPRATTUTTO DA:

- a. l'incertezza geopolitica.
- b. l'incertezza geopolitica e la frenata dell'economia tedesca.
- c. la frenata dell'economia tedesca.
- d. la frenata dell'economia americana.

2. IL DEBITO PUBBLICO IN RAPPORTO AL PIL IN ITALIA È CRESCIUTO PERCHÉ:

- a. il PIL è rallentato e l'inflazione è cresciuta.
- b. il PIL è cresciuto e l'inflazione è rallentata.
- c. il PIL è rallentato e l'inflazione è rallentata.
- d. il PIL è cresciuto e l'inflazione è cresciuta.

3. IN UN PAESE SI PRODUCONO ALBICOCCHES DEL VALORE DI 100 DA CUI SONO PRODOTTI MARMELLATE IN BARATTOLI DEL VALORE DI 250, BARATTOLI PER LA MARMELLATA DEL VALORE DI 10. QUAL È IL VALORE DEL PIL DI QUEL PAESE?

- a. 360: la somma del valore di tutti i beni: 100 per le albicocche, 10 per i barattoli, 250 per i barattoli con la marmellata.
- b. 350: la somma del valore delle albicocche e dei barattoli di marmellata di albicocche.
- c. 250: il valore dei barattoli di marmellata di albicocche.
- d. 260: il valore dei barattoli vuoti e dei barattoli contenenti la marmellata di albicocche.

4. IL PIL DEL PAESE ALFA È PARI A 100 E GLI ABITANTI SONO 5 MILIONI. IL PIL DEL PAESE BETA È PARI A 300 E GLI ABITANTI SONO 20 MILIONI. QUALE DELLE SEGUENTI RISPOSTE È CORRETTA?

- a. Il paese Beta ha un PIL maggiore in valore assoluto.
- b. Il paese Beta ha il PIL pro capite più elevato.
- c. Il paese Alfa ha un PIL maggiore in valore assoluto.
- d. Il paese Alfa ha il minore PIL pro capite.

5. QUALE FATTORE NON FAVORISCE LA CRESCITA ECONOMICA?

- a. L'inflazione.
- b. La certezza.
- c. La domanda di beni e servizi da parte dei consumatori.
- d. L'offerta di beni e servizi da parte delle imprese.



Appunti

A series of horizontal lines for writing, with a vertical blue line on the left and a vertical blue line on the right. There are 15 small circles on the left side, one on each line, serving as bullet points or markers.





Contenuto Extra

WELLBEING

di Alberto Banfi

Professore ordinario di Economia degli intermediari finanziari
nella Facoltà di Scienze bancarie finanziarie e assicurative
dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano

e Sara Gay

Head of Group Diversity, Equity and Inclusion, UniCredit



ARTICOLI

Il Sole **24 ORE**

CORPORATE WELLBEING, IL VALORE PER I LAVORATORI SI MOLTIPLICA

di Serena Uccello

12 febbraio 2024

Con 2.500 euro impiegati dall'azienda il beneficio può arrivare a 4,5 volte tanto

Per il lavoratore un valore 4,5 volte superiore rispetto alla spesa sostenuta dall'azienda. Per l'azienda, uno straordinario strumento di attraction ed engagement. Che il corporate wellbeing (letteralmente benessere aziendale o benessere sul posto di lavoro) non fosse materia per gli utopisti delle risorse umane ma uno strumento concreto di sviluppo economico (per le imprese) e di reddito (per i dipendenti) era un'evidenza diffusa. Ora però uno studio lo certifica, quantificando in termini economici tanto l'uno che l'altro aspetto. Lo studio, che ha analizzato l'impatto delle strategie di corporate wellbeing sulle aziende italiane, si intitola «Una nuova visione di corporate wellbeing: un valore per la strategia retributiva, una leva fondamentale di attraction ed engagement» ed è stato realizzato da The European House-Ambrosetti, in collaborazione con Jointly (società di consulenza nell'offerta di soluzioni di corporate wellbeing). Significative le conclusioni: secondo questa analisi, se tutte le imprese adottassero questo tipo di soluzioni, si potrebbe generare per i lavoratori un valore superiore ai 200 miliardi di euro.

Ma come si arriva a questo valore? Il punto di partenza è questo calcolo: a fronte di una spesa media dell'azienda di 2.500 euro pro capite, il valore reale per il dipendente è di oltre 11 mila euro (con un coefficiente di moltiplicazione pari a 4,5). Ciò significa che, se ipoteticamente tutti i lavoratori in Italia beneficiassero di strumenti di corporate wellbeing, si potrebbe ottenere un incremento della spesa delle aziende fino a 45,3 miliardi di euro (ovvero 2,1 volte superiore rispetto a oggi), con un valore di mercato creato fino a 204 miliardi di euro che equivale a 1,5 volte la spesa in welfare sostenuta dalle famiglie italiane nel 2021.

IL CONTESTO ITALIANO

Questo però è l'orizzonte auspicato, lo scenario italiano attuale è meno positivo e sconta ancora gli effetti dell'emergenza pandemica e dei cambiamenti post Covid. La diffusione dei contratti aziendali infatti non è ancora capillare: in questo senso lo studio recupera gli ultimi dati rilasciati dal ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, che spiegano come a gennaio 2024 il 61,1% dei contratti aziendali (sul totale dei contratti attivi) prevede questo tipo di misure (erano il 17% nel 2016 e il 57,4% nel 2020), incentrate però per la maggior parte su benefici fiscali. E, cioè, «supporti reddituali però, ancora lontani dall'essere uno strumento strategico di supporto al benessere organizzativo e personale», chiosano i ricercatori. Di fatto

«un welfare aziendale così strutturato risulta infatti meno efficace, sia per le imprese – che non riescono a utilizzarlo per aumentare produttività ed engagement - sia per i collaboratori». Eppure l'interesse è generale: l'80% dei lavoratori ha dichiarato infatti di aspettarsi dalla propria azienda misure di benessere più specifiche e utili, come servizi di assistenza, salute, istruzione e prevenzione, cioè esattamente il corporate wellbeing. Sull'altro piatto della bilancia i lavoratori mettono la fidelizzazione: secondo i dati dell'Osservatorio Jointly Balance condotto su un campione di 500 lavoratori, la presenza di un piano di corporate wellbeing permette di aumentare l'engagement dei dipendenti fino al 30% e di incidere anche sul livello di soddisfazione dei lavoratori. Nelle aziende dove quest'ultimo è presente, infatti i collaboratori si sentono più valorizzati, più motivati e apprezzati, più coinvolti e più responsabilizzati.

GLI OBIETTIVI

Lo studio identifica anche quattro linee guida di carattere operativo per rafforzare il benessere interno all'azienda, vale a dire attraction, engagement e retention dei dipendenti e innovazione delle strategie retributive. La prima linea guida riguarda, dunque, le misure da adottare per migliorare la capacità di attrazione dei talenti: qui la leva da attivare è «la valorizzazione sistematica degli elementi della strategia di corporate wellbeing all'interno delle attività di employer branding». La seconda linea guida «riguarda - viene spiegato - una fase temporalmente successiva all'attraction, ovvero incrementare gli impatti degli interventi di corporate wellbeing sull'engagement».

La terza linea guida si focalizza sull'aumento del tasso di retention dei dipendenti grazie all'offerta di servizi che favoriscano l'equilibrio vita-lavoro. Infine, la quarta linea guida riguarda l'innovazione delle strategie retributive. A questo proposito viene raccomandato «di affiancare sempre più le componenti monetarie di base (fisso e variabile) e i benefit "monetari" con le componenti e gli interventi di corporate wellbeing, quantificate con il reale valore trasferito».

Il Sole **24 ORE**

LAVORO E BENESSERE, L'INTUIZIONE DI MARCO BIAGI

di Giorgio Pogliotti

15 marzo 2024

Affrontare il tema della sicurezza sul luogo di lavoro con un approccio più ampio, per approdare ad un'idea di salute che includa in modo sostanziale il concetto di "benessere" del lavoratore: è una delle intuizioni di Marco Biagi, contenute nel libro Bianco e nel decreto attuativo della legge 30 (Dlgs 276 del 2003), oggetto ieri di un convegno organizzato da Adapt proprio nella sala Biagi, l'ex parlamentino del Cnel. «Sono qui come amico di Marco Biagi - ha detto il presidente del Cnel, Renato Brunetta introducendo i lavori, visibilmente commosso -. Ho voluto dedicare a lui quest'aula plenaria. Una scelta legata alla volontà di dare al Cnel un significato più alto, non semplicemente di una terza Camera ma di rappresentanza dei tanti interessi diffusi nel Paese, dei corpi intermedi e della società civile». Nel convegno annuale, a pochi giorni dalla ricorrenza dell'omicidio del giuslavorista bolognese da parte delle Br (19 marzo 2002), al Cnel si è affrontata l'attualità del pensiero di Marco Biagi di fronte alle sfide del mercato del lavoro, a partire dal progressivo invecchiamento della popolazione, che richiede la costruzione di una cultura della prevenzione diffusa, con il coinvolgimento degli attori sociali, non solo dell'impresa. «Il libro Bianco contiene una grandissima sfida per i corpi intermedi, per il mondo delle professioni nel complesso - ha ricordato il ministro del Lavoro, Marina Calderone -. In quelle pagine c'è il pensiero di Biagi legato alla sussidiarietà e all'apporto che i corpi sociali possono offrire per migliorare la

SCHEDA

CHIAVI DI LETTURA DEGLI ARTICOLI



WELLBEING

di Alberto Banfi e Sara Gay

Come fare per valorizzare maggiormente le proprie persone, renderle più motivate e apprezzate, e responsabilizzarle coinvolgendole sempre di più sul posto di lavoro?

A questa domanda prova a dare una risposta l'Autore del primo articolo riportato, che presenta il concetto di corporate wellbeing, ossia quell'insieme di iniziative volte a promuovere forme di benessere sul posto di lavoro. Al di là di presentarne le implicazioni per i datori di lavoro e il personale delle aziende, viene messo in evidenza quanto tali programmi volti al benessere aziendale possano costituire un valore rilevante per i dipendenti e, allo stesso tempo, anche uno strumento di concreto sviluppo economico delle aziende stesse. Infatti, vengono presentati i risultati di alcuni studi che dimostrano quale sarebbe, in termini di valore per i lavoratori, l'impatto di un'estensione la più ampia possibile di questi programmi, che assicurano incentivi non solamente di natura economica, trattandosi di servizi che favoriscono appunto l'equilibrio tra l'attività lavorativa e la sfera personale di ciascun lavoratore. Si pensi a quei servizi che un'azienda può mettere a disposizione dei propri collaboratori al fine di incrementare il loro benessere complessivo nell'ambito, ad esempio, della salute psico-fisica, dell'istruzione, della prevenzione di malattie e dell'assistenza finanziaria e previdenziale.

Si riporta che l'adozione estensiva di tali pratiche di wellbeing potrebbe generare un valore di mercato delle stesse superiore alla spesa in welfare sostenute dall'insieme delle famiglie italiane; non solo, l'ammontare dei benefici a vantaggio dei lavoratori risulterebbe un multiplo pari a 4,5 volte i costi sostenuti dalle imprese per garantire tali servizi.

Nell'articolo ovviamente si ricorda che questo è lo scenario auspicato, mentre lo stato effettivo dell'applicazione di tali politiche nel nostro Paese non è ancora così positivo, anche se in rapida ascesa nel corso degli ultimi anni. In forte ascesa risulta essere anche l'interesse degli stessi lavoratori, che nell'80% dei casi vede con estremo favore la possibilità di accedere a programmi di wellbeing.

Viene altresì evidenziato che tali politiche volte a incrementare il benessere aziendale consentono di generare importanti ricadute sull'immagine aziendale, promuovendone la capacità di attrarre talenti, di rendere più consapevoli del loro ruolo i lavoratori, favorendone la fidelizzazione, e di sperimentare forme innovative di retribuzione.

Nel secondo articolo riportato si pone l'accento sul tema della salute e della sicurezza sul luogo di lavoro come obiettivo di benessere da realizzare all'interno delle aziende.

Nello specifico, si considera centrale l'offerta di servizi da parte delle aziende al fine di promuovere la costruzione di una cultura della prevenzione nel campo della salute. Pertanto, l'ambiente di lavoro deve essere inteso come luogo di attenzione alla salute e il welfare aziendale deve sempre più essere in grado di intercettare i bisogni delle persone con la sanità integrativa, promuovendo interventi per la prevenzione di patologie attraverso la realizzazione di screening nei luoghi di lavoro. In altre parole, alle aziende è chiesto di investire nella salute dei propri lavoratori, in quanto ciò non si tratta di un semplice costo, ma di un investimento, che apporta un beneficio a vantaggio

sia dell'azienda stessa, sia dei suoi collaboratori, contribuendo a incrementare lo stato di benessere complessivo.

IL WELLBEING IN AZIENDA: PRENDERSI CURA A 360° DELLE PROPRIE PERSONE

Assicurare ai dipendenti di un'azienda o di una istituzione un certo grado di benessere costituisce oramai una inderogabile priorità. Si ritiene infatti che programmi di wellbeing abbiano un importante impatto sull'efficienza lavorativa e sulla creazione e mantenimento di un clima aziendale favorevole.

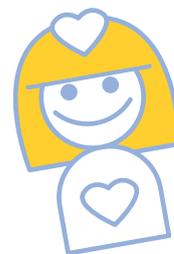
Non solo, creare un ambiente di lavoro che tenga in considerazione le esigenze dei lavoratori, facendo leva anche sull'offerta di benefit (siano essi materiali o immateriali) e programmi di wellbeing aziendali, costituisce un presupposto fondamentale nella decisione di un lavoratore di entrare in quell'azienda o, per chi ne fa già parte, di rimanervi. In questa logica ciò significa che lo sviluppo di politiche volte a incentivare forme di benessere aziendale rappresenta uno strumento di attrazione e fidelizzazione dei migliori talenti.

Diversi studi hanno messo in evidenza che nell'attuale contesto economico e sociale in cui numerosi fattori contribuiscono a generare stress per i lavoratori, aumenta la richiesta di sicurezza e di benessere. Si pensi, al riguardo, al crescente senso di incertezza nella società, all'inquietante quadro geopolitico, come pure al minore potere d'acquisto a seguito di una più elevata inflazione.

Di conseguenza, assume un ruolo cruciale per le aziende fare in modo che il contesto lavorativo possa contribuire a migliorare il benessere complessivo dei propri lavoratori. Infatti, solo in un ambiente positivo che genera una condizione di benessere fisico, mentale, sociale, finanziario e professionale si può lavorare e vivere bene; pertanto, promuovere piani di wellbeing aziendale significa incentivare la produttività, la creatività, il coinvolgimento, nonché la fedeltà dei propri dipendenti. Tutto ciò non può che generare una ricaduta positiva anche sull'immagine aziendale.

Il benessere aziendale è di fatto un asset fondamentale per ogni realtà: coloro che intendono proporsi per un lavoro guardano sempre con maggiore favore le aziende in grado di abbinare, a un'adeguata retribuzione, anche un sistema di welfare attrattivo e programmi di wellbeing creati su misura per le esigenze delle proprie persone in ogni fase del ciclo di vita personale e professionale.

Resta allora da chiedersi che cosa si intende per wellbeing in una azienda o, più in generale, per un'istituzione. Si possono trovare varie definizioni riconducibili a un concetto "complessivo" di benessere, che tiene conto di più aspetti che - in un modo o nell'altro - riguardano il benessere dei propri dipendenti dal punto di vista mentale, fisico, professionale, sociale e finanziario. Il conseguimento di tale concetto di benessere a 360° comporta l'implementazione di tutta una serie di iniziative destinate a sostenere e supportare il benessere psico-fisico dei propri



dipendenti e a favorirne la crescita professionale e personale, creando un ambiente di lavoro sereno a cui non può che accompagnarsi anche un'adeguata tranquillità finanziaria.

L'importanza e il ruolo sempre più cruciale di tale visione del wellbeing appaiono ancor più strategici per una comunità di persone anche alla luce della circostanza che, in media, ogni individuo trascorre più della metà del proprio tempo sul luogo di lavoro.

Passando ora ad analizzare più nello specifico ciascuna di queste componenti del benessere complessivo, si osserva che per benessere mentale si intende la capacità di un individuo di far fronte ai vari stress a cui è sottoposto nel corso della sua vita, senza che ciò condizioni la propria attività lavorativa. Si comprende pertanto quanto sia cruciale per un'azienda fare in modo che i propri lavoratori possano beneficiare anche di forme di assistenza psicologica: ciò consentirebbe non solo al lavoratore di trarre un importante vantaggio personale, ma anche all'azienda stessa di non essere impattata negativamente dalle condizioni di disagio in cui un lavoratore dovesse versare in particolari momenti della sua vita.

Accanto al benessere mentale, anche star bene fisicamente sul posto di lavoro assume valore. Ciò comporta, tra l'altro, che l'ambiente di lavoro sia il più possibile confortevole e adeguato all'attività da svolgere. In primo luogo, non deve presentare rischi per la salute del lavoratore: ma oltre a ciò è auspicabile che l'ambiente stesso che ospita il lavoratore agevoli lo svolgimento della propria attività, grazie a strumentazioni e postazioni di lavoro comode e funzionali (ad esempio, adeguatamente illuminate e arieggiate). Inoltre, il benessere fisico è qui da intendersi nel senso più ampio possibile, alla luce del ruolo che può avere l'azienda nel promuovere uno stato di salute sano, grazie a convenzioni con strutture sportive, quali palestre e piscine, oltre che a convenzioni con strutture mediche per la prevenzione o la cura di malattie.

Non da ultimo, la promozione del benessere fisico sul posto di lavoro passa anche attraverso la proposta di un'agevole fruizione dei pasti, grazie all'offerta di mense aziendali o di apposite convenzioni nella ristorazione, accompagnata da proposte per una consapevole e corretta alimentazione. Quanto precede costituisce un insieme di presupposti volto a promuovere nel lavoratore uno stato di benessere nel complesso adeguato che, riducendo il rischio dell'insorgere di situazioni di ansia e di stress, migliora la capacità di stare sul posto di lavoro e di relazionarsi con i colleghi e con i vari interlocutori con i quali entra in contatto. Pertanto, un ambiente di lavoro che favorisce lo star bene con sé stessi grazie a un adeguato esercizio fisico, una corretta e bilanciata alimentazione, nonché un costante monitoraggio delle proprie condizioni fisiche, rappresenta un non trascurabile "benefit" che si aggiunge e integra la remunerazione economica. Il concetto di benessere professionale identifica il riconoscimento del livello di soddisfazione per il lavoro che viene svolto. Negli ultimi anni, sempre più individui quando sono alla ricerca di un posto di lavoro danno particolare rilevanza a quelle aziende che presentano caratteristiche quanto più possibile in linea con i propri valori personali e che, pertanto, offrono al lavoratore un maggiore senso di realizzazione, favorendo così un più agevole raggiungimento dei suoi obiettivi professionali nonché di crescita personale. Ciò porta con sé l'ulteriore effetto di favorire la capacità dei lavoratori di instaurare e mantenere relazioni sane e proficue con altri soggetti (e non solamente con i colleghi di lavoro), agevolando in tal modo le relazioni sociali, con il conseguente impatto positivo sul mondo esterno e sulla comunità che li circonda: in tal modo lo star bene dell'individuo assume una valenza più ampia, che lo porta a scoprire e acquisire

un senso di benessere sociale che trascende i confini delle relazioni all'interno dell'azienda o dell'istituzione in cui svolge la propria prestazione lavorativa.

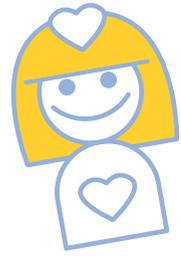
A completamento dello star bene complessivo di un individuo occorre considerare gli effetti positivi di ciò che viene definito come il benessere finanziario.

Ciò significa che un individuo, grazie al lavoro che svolge, alla qualità dell'ambiente di lavoro e di ciò che lo circonda e allo star bene anche da un punto di vista psicofisico, può sentirsi appagato nella sua persona qualora disponga anche di un'adeguata autonomia finanziaria, cioè sia in grado di tenere sotto controllo le proprie risorse finanziarie, per vivere in sicurezza e in controllo la propria quotidianità e anche pianificare il proprio futuro, attraverso l'accantonamento di risparmio per fronteggiare investimenti importanti o spese impreviste, senza dipendere da terzi. Al riguardo, numerose indagini a livello internazionale hanno dimostrato quanto sia importante l'autonomia finanziaria a supporto del benessere complessivo di una persona; infatti, la dipendenza finanziaria da un altro soggetto in quanto non si dispone delle adeguate risorse finanziarie per le necessità sia quotidiane che di medio e lungo termine, genera un senso di vulnerabilità che va a minare l'autostima e la capacità di relazionarsi con il mondo esterno che, nei casi più gravi, genera vere e proprie forme di "violenza finanziaria".

Per concludere, quanto finora evidenziato dimostra che il benessere complessivo di una persona (appunto definito wellbeing) deriva da un articolato insieme di situazioni che, tutte insieme, concorrono a migliorare lo stato dell'animo di un individuo. Per star bene e disporre di benessere non basta quindi avere un'adeguata preparazione professionale, a cui consegue uno stipendio anch'esso adeguato, se non si è in grado di beneficiare di un ambiente circostante nel quale vedere appagate altre esigenze che rendono più efficace il perseguimento degli obiettivi di crescita personale e sociale di una persona, nonché di vivere secondo uno stile di vita appagante sotto diversi punti di vista.

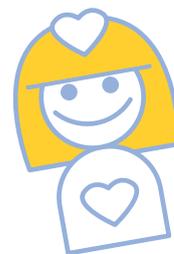
Come visto, sempre più aziende e istituzioni ne sono consapevoli e stanno via via diffondendosi iniziative volte proprio a fornire strumenti e programmi per rendersi più attrattive verso chi è in cerca di un'occupazione e, nel contempo, fidelizzare i propri lavoratori, non solo con incentivi economici.

Appunti



A large writing area consisting of 20 horizontal grey lines. On the left side, there are 10 small grey circles, each aligned with one of the horizontal lines. Two vertical blue lines are positioned on the far left and far right of the writing area, creating a central column for text.





TAG

LA CATENA DELLE PAROLE CHIAVE



FAQ DOMANDE E RISPOSTE

1. COME PUÒ ESSERE DEFINITO IL CONCETTO DI WELLBEING AZIENDALE?

È definito come un concetto "complessivo" di benessere, che tiene conto di più aspetti che - in modo generalmente condiviso - riguardano il benessere dei lavoratori e collaboratori di un'azienda o di un'istituzione in genere sotto più punti di vista: da quello mentale a quello fisico, da quello professionale a quello sociale e finanziario. È pertanto un concetto di benessere a tutto tondo il cui perseguimento comporta l'implementazione di tutta una serie di iniziative destinate a sostenere e supportare la salute psico-fisica dei lavoratori, al fine di favorirne la crescita professionale e personale, creando un ambiente di lavoro sereno a cui non può che accompagnarsi anche un'adeguata tranquillità finanziaria. L'importanza e il ruolo sempre più cruciale di tale visione del wellbeing appaiono ancor più strategici per una comunità di persone, anche alla luce della circostanza che, in media, ogni individuo trascorre più della metà del proprio tempo sul luogo di lavoro.

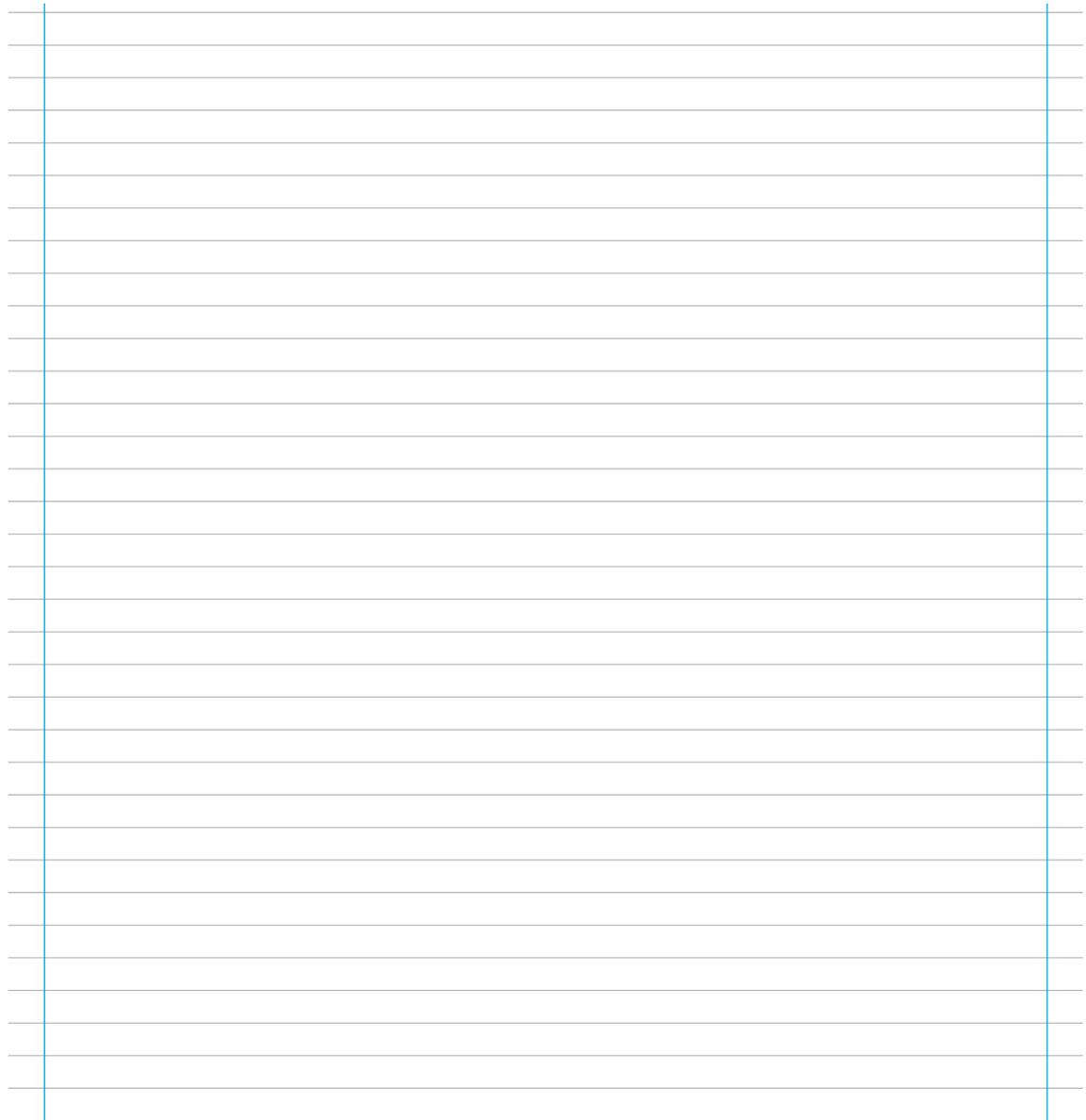
2. PERCHÉ I PROGRAMMI DI WELLBEING SONO SEMPRE PIÙ IMPORTANTI NEL MONDO DEL LAVORO?

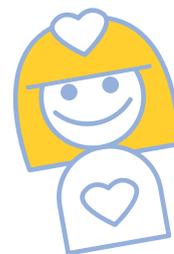
Perché si ritiene che tali programmi incidano sull'efficienza lavorativa e sulla creazione e implementazione di un clima aziendale favorevole. Inoltre, un ambiente di lavoro che tenga in considerazione le esigenze dei lavoratori, facendo leva anche sull'offerta di benefit (siano essi materiali o immateriali) e programmi di wellbeing costituisce un presupposto fondamentale nella decisione di un lavoratore di entrare in quell'azienda o, per chi ne fa già parte, di rimanervi. In questa logica, lo sviluppo di politiche volte a incentivare forme di benessere aziendale diventa una forma di attrazione e di fidelizzazione delle migliori risorse: nell'attuale contesto economico e sociale in cui numerosi fattori contribuiscono a generare fonti di stress per i lavoratori, poter contare su programmi di wellbeing costituisce una risposta efficace alla ricerca di sicurezza e di benessere sul posto di lavoro.

3. CHE COSA SI INTENDE PER BENESSERE FINANZIARIO?

Si tratta di una forma di benessere per un individuo che si manifesta quando dispone di un'adeguata autonomia finanziaria che gli consente di tenere sotto controllo le proprie risorse finanziarie, per vivere in sicurezza e controllo la propria quotidianità, come pure pianificare il proprio futuro attraverso l'accantonamento di risparmio per fronteggiare investimenti importanti o spese impreviste, senza dipendere da terzi. Infatti, la dipendenza finanziaria da un altro soggetto genera un senso di vulnerabilità, che va a minare l'autostima e la capacità di relazionarsi con il mondo esterno da parte di un individuo che, nei casi più gravi, genera una vera e propria "violenza finanziaria".

Appunti





TEST FINALE

1. L'INSIEME DI ATTIVITÀ VOLTE A IMPLEMENTARE IL BENESSERE DEI LAVORATORI E COLLABORATORI DI UNA AZIENDA SOTTO PIÙ PUNTI DI VISTA (DA QUELLO MENTALE A QUELLO FISICO, DA QUELLO PROFESSIONALE A QUELLO SOCIALE E FINANZIARIO) INDIVIDUA IL COSIDDETTO:

- a. welfare.
- b. wellbeing.
- c. recruiting.
- d. employer branding.

2. I PROGRAMMI DI CORPORATE WELLBEING PREVEDONO:

- a. solo incentivi di natura economica.
- b. solo incentivi non di natura economica.
- c. sia incentivi di natura economica che incentivi non di natura economica.
- d. non prevedono alcuna forma di incentivo.

3. IL CONTESTO ITALIANO DEL CORPORATE WELLBEING:

- a. risulta essere in linea con quanto avviene a livello internazionale.
- b. presenta ancora un ritardo rispetto alle principali esperienze internazionali.
- c. risulta essere molto innovativo e con un livello di sviluppo particolarmente avanzato.
- d. non è valutabile in quanto non si osservano ancora esperienze significative.

4. QUALE RISULTA ESSERE LA PERCENTUALE DI LAVORATORI CHE NEL NOSTRO PAESE HANNO DICHIARATO DI ESSERE A FAVORE DI UN'ESTESA ADOZIONE DI PROGRAMMI DI CORPORATE WELLBEING?

- a. 0%
- b. 40%
- c. 80%
- d. 95%

5. SI RITIENE CHE L'AMMONTARE DEI BENEFICI A VANTAGGIO DEI LAVORATORI IN SEGUITO A UNA GENERALIZZATA ADOZIONE DI POLITICHE DI WELLBEING RISULTEREBBE:

- a. pari al doppio dei costi sostenuti dalle imprese per garantire tali servizi.
- b. pari alla totalità dei costi sostenuti dalle imprese per garantire tali servizi.
- c. pari alla metà dei costi sostenuti dalle imprese per garantire tali servizi.
- d. pari a circa 4,5 volte i costi sostenuti dalle imprese per garantire tali servizi.

Soluzioni: 1b, 2c, 3b, 4c, 5d

