



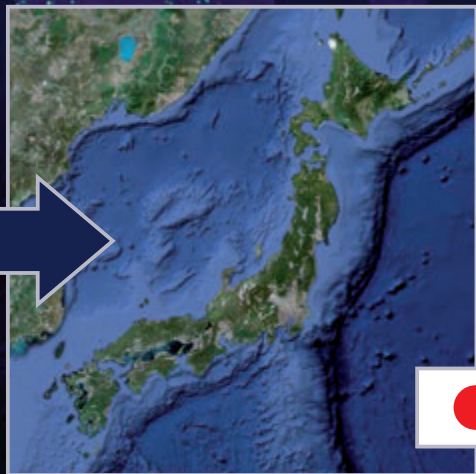
## **“INNOVARE PER COMPETERE: QUALI OPPORTUNITÀ PER ITALIA E GIAPPONE”**

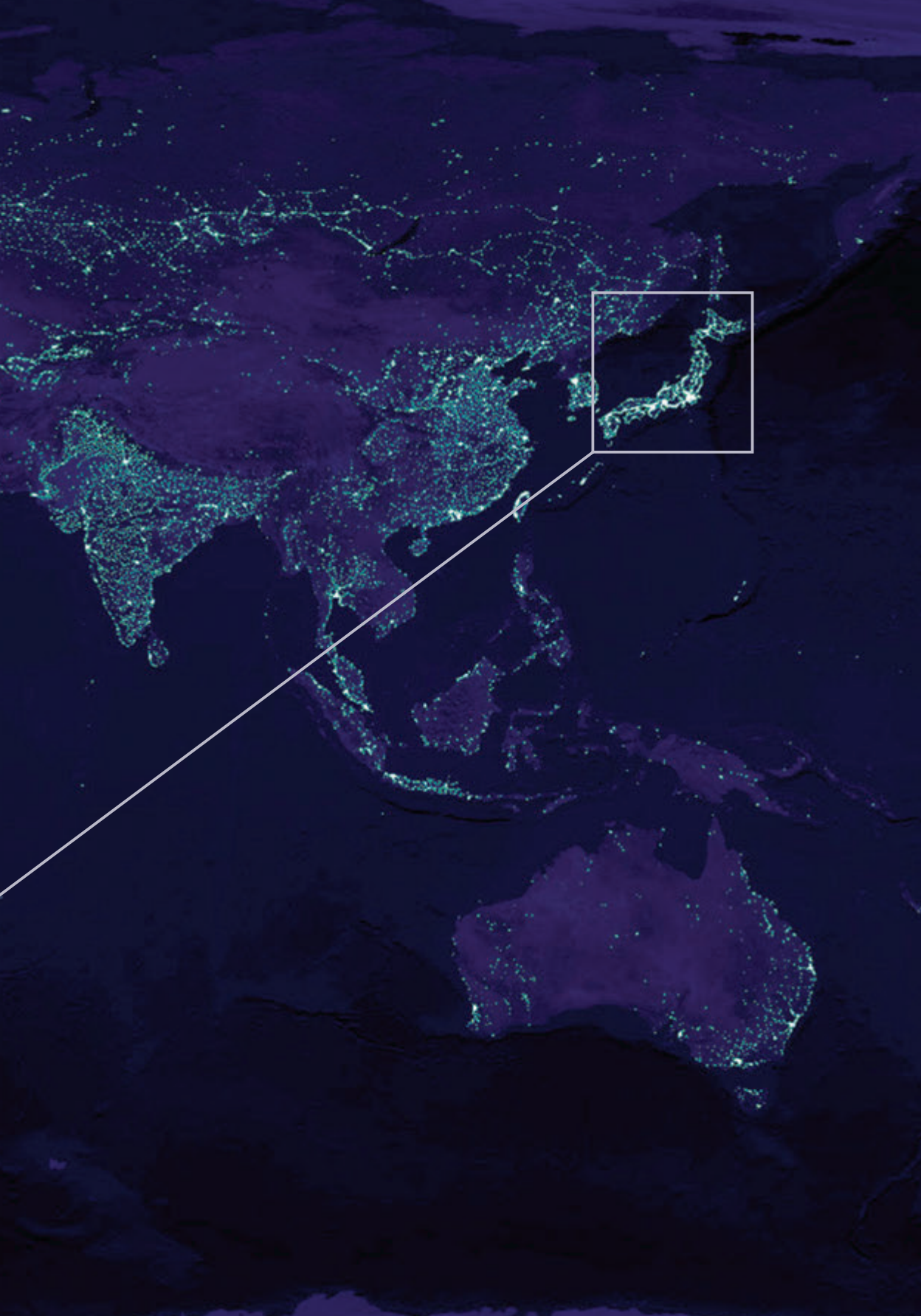
---

“Le relazioni industriali e le collaborazioni bilaterali  
fra Italia e Giappone”

*Executive Summary - Rapporto 2009*









## INDICE

1. Premessa	1
2. Principali risultanze e proposte dello Studio Strategico 2008	3
3. L'edizione 2009: obiettivi e approccio metodologico	5
4. Lo stato dell'economia in Italia e in Giappone	10
5. Indice di Attrattività e Competitività ( <i>G7 Attractiveness &amp; Competitiveness Index</i> )	18
6. Indicatori delle relazioni bilaterali tra Italia e Giappone	37
7. Presentazioni delle principali attività svolte dai <i>Working Group</i>	55
<i>Working Group: Energia! Sfide per il XXI secolo</i>	55
<i>Working Group: Contingency Planning and Natural Disaster Management: prospettive e progetti comuni</i>	60
8. Alcune proposte per migliorare le relazioni bilaterali tra Italia e Giappone	65



## Executive Summary

# Executive Summary

### 1. Premessa

L'*Italy-Japan Business Group* (IJBG) è un organismo bilaterale creato nel 1989 su iniziativa di Umberto Agnelli, che ne è stato Presidente per quattordici anni, e dalle *business community* italiana e giapponese, con il patrocinio dei rispettivi Ministeri per il Commercio Internazionale (Ministero dello Sviluppo Economico e *Ministry of Economy, Trade and Industry* - METI).

L'IJBG si avvale anche del supporto dell'Istituto per il Commercio Estero - ICE, responsabile della segreteria organizzativa, e della *Japan External Trade Organisation* - JETRO, sua controparte giapponese.

La **missione** dell'IJBG è di promuovere e sviluppare relazioni e concrete opportunità di *business* tra Italia e Giappone nonché l'incoraggiamento di un dialogo permanente tra le due comunità di affari, con il supporto delle rispettive Istituzioni.

In particolare, l'IJBG si propone di:

- **individuare nuove aree e forme di collaborazione** (sul piano industriale e dei servizi), per favorire lo sviluppo di accordi e *joint-venture*;
- **analizzare gli ostacoli** che impediscono un incremento dell'interscambio bilaterale e lo sviluppo degli investimenti reciproci;
- **supportare le azioni dei Governi** con proposte, idee e progetti concreti;
- **cogliere le opportunità** offerte dai rispettivi "Sistemi Paese", anche verso mercati terzi.

Attualmente (agosto 2009), i co-presidenti sono Giorgio Zappa (Direttore Generale, Finmeccanica) e Yoshiharu Fukuhara (Presidente, Shiseido Corporation). Vice-presidenti sono Gabriele Del Torchio (Presidente, Ducati Motors) e Kazuo Tsukuda (Presidente, Mitsubishi Heavy Industries).

L'impegno assunto sotto l'attuale presidenza è di portare avanti – come hanno fatto i precedenti Presidenti dell'associazione – il raggiungimento degli obiettivi previsti dallo statuto dell'IJBG in stretto coordinamento con la controparte giapponese.

In particolare, l'attuale presidenza si è distinta per la forte volontà di generare una svolta importante nella gestione dell'IJBG, al fine di rendere l'**IJBG** uno **strumento operativo** per promuovere e sviluppare relazioni e concrete opportunità di collaborazione tra i due Paesi.

In questo senso è stata prevista l'organizzazione formale dell'IJBG italiano sotto forma di associazione dotata di personalità giuridica (senza scopo di lucro), identificando con chiarezza regole di appartenenza e di *governance* (un nuovo Statuto) e assicurando altresì, attraverso *fee* annuali, le risorse necessarie al suo funzionamento.

I membri fondatori del rinnovato IJBG sono l'ICE, Confindustria e la Fondazione Italia-Giappone.

A inizio 2009 l'IJBG ha promosso, in collaborazione con The European House-Ambrosetti, la seconda edizione dello Studio Strategico "**Le relazioni industriali e le collaborazioni bilaterali fra Italia e Giappone**", che intende costituire uno strumento utile per identificare le azioni prioritarie di promozione e sviluppo della collaborazione bilaterale fra Italia e Giappone.

I risultati di questo lavoro saranno presentati in occasione della **XXI Assemblea Plenaria** dell'*Italy-Japan Business Group* che si terrà il 16 e 17 settembre 2009 a Tokyo. L'Assemblea rappresenta un momento di confronto e discussione che ogni anno riunisce esperti di livello internazionale e rappresentanti del mondo imprenditoriale e istituzionale dei due Paesi.

## 2. Principali risultanze e proposte dello Studio Strategico 2008

Lo Studio Strategico 2008 “Le relazioni industriali e le collaborazioni bilaterali fra Italia e Giappone” si è sviluppato attraverso un processo di analisi che ha raccolto i contributi e le opinioni di imprenditori, manager, testimoni privilegiati, esperti<sup>1</sup> e *opinion leader*, al termine del quale sono state formulate dodici proposte di azione con l'intento di supportare lo sviluppo futuro delle relazioni bilaterali fra Italia e Giappone. Le proposte individuate sono state le seguenti:

1. **Istituzionalizzare e potenziare l'IJBG** dotandolo di una propria personalità giuridica e di adeguate risorse strutturali e finanziarie;
2. Contribuire alla **riqualificazione delle relazioni bilaterali** fra Italia e Giappone alla luce della “nuova geografia” che caratterizza il recente contesto, dei mutati andamenti dei flussi di interscambio commerciale, e dei flussi di investimenti diretti esteri tra i due Paesi;
3. Utilizzare la **leva fiscale** quale strumento per incentivare gli IDE nei campi della ricerca industriale;
4. Promuovere **accordi di collaborazione ed interscambio** universitario;
5. Creare un “tavolo di lavoro permanente” gestito dall'IJBG che supporti le Istituzioni nell'azione di **identificazione e rimozione**, dove possibile, **dei principali ostacoli/vincoli** che, ad oggi, sono ancora presenti a livello di potenziali barriere per l'interscambio commerciale;
6. Proseguire e sviluppare ulteriormente l'azione incisiva dell'ultimo biennio finalizzata all'**interscambio culturale** e alla **promozione dell'immagine Paese**;
7. Fare leva su una **strategia di comunicazione** che coinvolga i principali Media dei due Paesi allo scopo di promuovere la conoscenza culturale reciproca, valorizzando le eccellenze e cercando di eliminare stereotipi e luoghi comuni;
8. Promuovere **progetti comuni di investimento e innovazione** in ambito internet e tecnologie digitali a partire dalle esperienze positive già realizzate in Giappone;
9. Promuovere la realizzazione di un **Fondo di Garanzia “di filiera” per le PMI**, a capitale misto italiano e giapponese per l'internazionalizzazione e la collaborazione delle PMI italiane verso il Giappone;

<sup>1</sup> Si ricorda che hanno partecipato all'edizione 2008 in qualità di membri del Comitato Scientifico dell'*Advisory Board*: Giacomo Vaciago (Professore Ordinario di Politica Economica e Direttore dell'Istituto di Economia e Finanza all'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano) e Fons Trompenaars, uno tra i massimi esperti mondiali di cultura organizzativa e gestione del cambiamento, nonché fondatore e CEO della società Trompenaars Hampden-Turner

10. Creare e promuovere **Working Group di filiera industriale**, nei settori ad alto potenziale di integrazione tra Italia e Giappone, coordinati e gestiti dall'IJBG, al fine di lanciare progetti di sviluppo settoriale tra le imprese italiane e giapponesi, di generare progettualità ed investimenti comuni, e – non di meno – evidenziare proposte e suggerimenti mirati alle Istituzioni competenti;
11. Predisporre un **piano di azione di medio-lungo termine** per realizzare una serie di **eventi ed iniziative** che possano rappresentare un **percorso di avvicinamento progressivo del Giappone ad EXPO 2015** a Milano;
12. **Predisporre un piano di azione di medio-lungo termine per potenziare i flussi turistici** Giappone – Italia e sviluppare quelli Italia – Giappone.

Le dodici proposte sono state presentate alle Istituzioni dei due Paesi e alle rispettive *business community* nel corso del **Forum “Innovare per competere: quali opportunità per Italia e Giappone”** realizzato in occasione della XX Assemblea Plenaria tenutasi il 7 e 8 maggio 2008 a Venezia.

### 3. L'edizione 2009: obiettivi e approccio metodologico

A partire dal lavoro svolto nel 2008, lo Studio Strategico 2009 si pone i seguenti obiettivi:

- misurare il **livello di competitività e attrattività** di Italia e Giappone rispetto alle maggiori economie mondiali, contestualizzando l'analisi rispetto alla crisi economica in atto;
- approfondire lo stato attuale delle **relazioni** e delle **collaborazioni bilaterali** tra Italia e Giappone;
- illustrare le **opportunità** e le **prospettive** offerte dal potenziamento e dall'ampliamento di tali collaborazioni e della conoscenza reciproca;
- attivare **progetti comuni di sviluppo e collaborazione** nelle aree a maggior potenziale di integrazione;
- proporre alcune **ipotesi concrete** di superamento dei principali vincoli e delle problematiche ancora oggi esistenti nelle relazioni bilaterali tra Italia e Giappone;
- fornire una base di **contenuti, approfondimenti e spunti** per favorire la discussione e il confronto durante l'Assemblea Plenaria della *community* politico-istituzionale e dei *business leader* dei due Paesi.

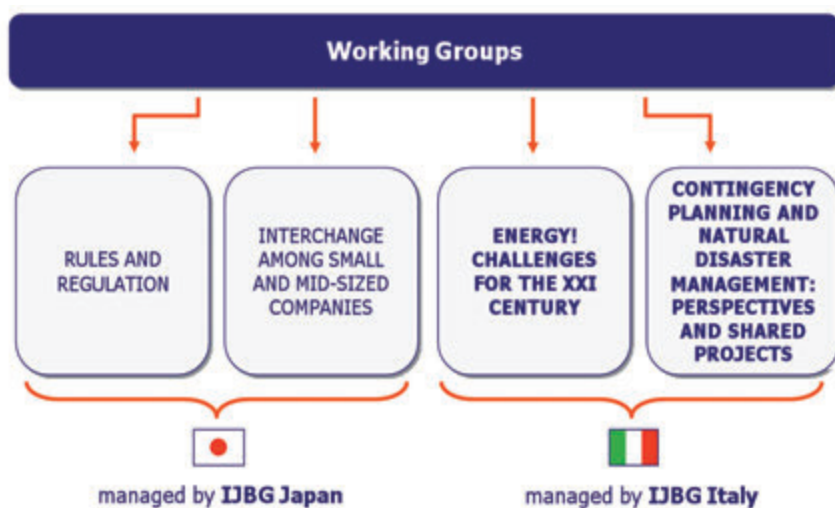
Inoltre, in virtù della decisione dell'IJBG di dare attuazione concreta alla proposta n. 10 dello Studio 2008 (*“Creare e promuovere Working Group di filiera industriale, nei settori ad alto potenziale di integrazione tra Italia e Giappone, coordinati e gestiti dall'IJBG, al fine di lanciare progetti di sviluppo settoriale tra le imprese italiane e giapponesi, di generare progettualità ed investimenti comuni, e – non di meno – evidenziare proposte e suggerimenti mirati alle Istituzioni competenti”*), il presente Rapporto sintetizza l'attività svolta e i risultati raggiunti dai *Working Group* gestiti dall'IJBG italiano.

Nel complesso, infatti, sono stati attivati quattro *Working Group*, due in Italia e due in Giappone, con l'obiettivo di:

- **favorire il cross-sharing tecnologico** tra le imprese italiane e giapponesi;
- **mettere a fattor comune le eccellenze** dei rispettivi Paesi in particolari settori al fine di **realizzare progetti comuni** ed attivare un **processo di miglioramento reciproco**;
- **promuovere la collaborazione tra le piccole e medie imprese dei due Paesi**

**in settori strategici per entrambi.** In particolare, in considerazione del Programma “*Regional Industry Tie-Up Program*” (RIT), che mira a stringere rapporti economici e scambi tecnologici tra aree con la stessa vocazione industriale, le ipotesi progettuali si sono focalizzate su Nanotecnologie, Bio-Tecnologie e le soluzioni ICT destinate a migliorare la vita degli anziani in casa, sul lavoro e nella società in generale;

- **ridurre le barriere normativo-burocratiche** che minano le attività di collaborazione tra i due Paesi con particolare riferimento, ad esempio, ai visti e alla proprietà intellettuale.



*Figura 1. I quattro Working Group attivati nel corso dell’edizione 2009 del progetto “Innovare per competere: quali opportunità per Italia e Giappone”*

I due *Working Group* sui temi dell’Energia e del *Natural Disaster Management*, gestiti dall’IJBG italiano e coordinati da The European House-Ambrosetti, hanno visto l’attiva partecipazione dei Vertici dell’IJBG italiano, di rappresentanti delle istituzioni italiane e giapponesi (Ministero per lo sviluppo economico (MISE), Agenzia Spaziale Italiana (ASI), Protezione Civile, Ministry of Economy, Trade and Industry (METI), Ministry of Land, Infrastructure, Transport and Tourism (MLIT), Ambasciata d’Italia in Giappone e Ambasciata del Giappone in Italia), di istituzioni scientifiche ed accademiche, nonché dell’Istituto Nazionale per il Commercio Estero (ICE) e del Japan External Trade Organization (JETRO).



Vere protagoniste dei *Working Group* sono state in ogni caso alcune delle principali imprese italiane e giapponesi attive nei due settori. Tali aziende, infatti, hanno

attivamente partecipato e contribuito alla realizzazione degli obiettivi che i *Working Group* gestiti dall'IJBG italiano si erano posti.



Il processo operativo dei *Working Group* si è esplicitato attraverso un ciclo di interviste preparatorie e di successivi incontri plenari – il primo ha coinvolto solo i protagonisti italiani, il secondo ha coinvolto italiani e giapponesi – che hanno visto l'attiva partecipazione delle imprese e delle istituzioni aderenti ai *Working Group*.

La composizione dei *Working Group* è riportata nelle tabelle seguenti.

### Working Group: “Energia! Sfide per il XXI secolo”

	
MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES	ACTELIOS-FALCK GROUP
HITACHI-GE NUCLEAR	ANSALDO ENERGIA
MARUBENI CORPORATION	CONFINDUSTRIA ENERGIA
SHARP CORPORATION	ENEL GREEN POWER
TOSHIBA CORPORATION	ERG RENEW
	EUROTECH
	SELEX SISTEMI INTEGRATI
	e-GEOS
	ISTITUTO NAZIONALE DI GEOFISICA E VULCANOLOGIA
AMBASCIATA DEL GIAPPONE IN ITALIA	MINISTERO PER LO SVILUPPO ECONOMICO (MISE)
MINISTRY OF ECONOMY, TRADE AND INDUSTRY (METI)	ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO (ICE)
JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION (JETRO)	POLITECNICO DI MILANO

### Working Group: “Contingency Planning and Natural Disaster Management: prospettive e progetti comuni”

	
MARUBENI CORPORATION	AGUSTAWESTLAND
NEC CORPORATION	CNR-IVALSA
KOBELCO CONSTRUCTION MACHINERY	EUROTECH
JAPAN SPACE IMAGING CORPORATION	PERMASTEELISA
	SELEX SISTEMI INTEGRATI
	TELECOM ITALIA
	e-GEOS
AMBASCIATA DEL GIAPPONE IN ITALIA	AGENZIA SPAZIALE ITALIANA (ASI)
MINISTRY OF ECONOMY, TRADE AND INDUSTRY (METI)	PROTEZIONE CIVILE
MINISTRY OF LAND, INFRASTRUCTURE, TRANSPORT AND TOURISM (MLIT)	ISTITUTO NAZIONALE DI GEOFISICA E VULCANOLOGIA
JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION (JETRO)	COMMERCIO ESTERO (ICE)

L'intensa attività svolta, soprattutto dalle imprese aderenti, ha portato all'individuazione di una serie di **proposte progettuali concrete**, da realizzarsi in ottica di *partnership* bilaterale, che verranno presentate e discusse nel corso della XXI Assemblea dell'IJBG.

Nel prosieguo del documento verranno illustrate, in sintesi, l'attività e le proposte progettuali dei *Working Group* “*Energia! Sfide per il XXI secolo*” e “*Contingency Planning e Natural Disaster Management: prospettive e progetti comuni*”.

Si ringraziano tutte le aziende e le istituzioni partecipanti ai *Working Group* e in particolare tutti i rappresentanti delle aziende e delle istituzioni che hanno partecipato attivamente alle riunioni, fornendo un contributo decisivo alla realizzazione del progetto.

Si ringraziano inoltre per la preziosa collaborazione fornita:

- ICE (Istituto nazionale per il Commercio Estero), ente pubblico con il compito di sviluppare, agevolare e promuovere i rapporti commerciali italiani con l'estero;
- JETRO (Japan External Trade Organization), ente semi-governativo giapponese per la promozione del commercio e degli investimenti;
- Ambasciata Giapponese in Italia;
- Ambasciata Italiana in Giappone.

Il Gruppo di Lavoro The European House-Ambrosetti è stato costituito da:

- Valerio De Molli (*Managing Partner*, The European House-Ambrosetti)
- Silvia Colombo (*Project Leader*)
- Daniela Bianco
- Emiliano Briante
- Pio Parma
- Chiara Trabacchi

## 4. Lo stato dell'economia in Italia e in Giappone

### Introduzione

Nel corso del **2008 l'attività economica mondiale ha subito una netta decelerazione**, facendo segnare una crescita del 3,2% rispetto ad un progresso del 5,2% nel 2007. Il rallentamento ha riguardato sia le economie avanzate sia quelle dei Paesi emergenti e in via di sviluppo; le prime sono cresciute appena dello 0,9% (contro il 2,7% nel 2007), le seconde del 6,1% (contro l'8,3% nel 2007)<sup>2</sup>.

L'evoluzione della congiuntura delle economie avanzate nel corso del 2008 ha presentato due fasi<sup>3</sup>. Nella prima, protrattasi sino ad agosto, è prevalsa una condizione di debolezza riconducibile all'incertezza sulla gravità delle turbolenze finanziarie in atto e alla crisi del mercato immobiliare in alcuni Paesi. Nella seconda, da settembre, le turbolenze sono precipitate in una vera **crisi finanziaria** e questa, generando un calo della ricchezza netta delle famiglie, una riduzione della disponibilità di credito e un peggioramento del clima di fiducia, **si è trasmessa all'economia reale**. Nel quarto trimestre del 2008 tutte le economie avanzate hanno registrato un forte calo del Prodotto Interno Lordo.

Nel corso dei **primi mesi del 2009** gli effetti della crisi economica si sono protratti. Nel primo trimestre, infatti, il PIL dei Paesi dell'area OECD è sceso dell'8,3% su base annua, secondo trimestre consecutivo di profonda recessione; la flessione dell'economia è stata marcata anche nel resto del mondo. Infine, le stime per il secondo trimestre 2009 indicano un lieve attenuarsi della recessione, come risultato dell'azione espansiva delle politiche economiche messe in atto da ogni Paese.

La natura globale della recessione ha avuto ripercussioni particolarmente pesanti in quei Paesi, come l'**Italia** e il **Giappone, in cui è maggiore il peso delle esportazioni sulla domanda aggregata**<sup>4</sup>. In questo contesto si intende illustrare brevemente la **situazione aggiornata dell'economia italiana e giapponese** e la **portata della crisi economica e finanziaria in atto**, osservando una serie di indicatori di carattere macroeconomico su un orizzonte temporale compreso tra il 2000 e gli ultimi aggiornamenti disponibili per il 2009<sup>5</sup>. I dati di Italia e Giappone sono illustrati insieme a quelli relativi agli Stati Uniti e ai Paesi dell'Area dell'Euro, utilizzati come termine di paragone.

<sup>2</sup> Fonte: OECD, 2009

<sup>3</sup> Fonte: Banca d'Italia, "Relazione Annuale. Presentata all'Assemblea Ordinaria dei Partecipanti. Anno 2008 - centotridicesimo esercizio", Roma, 29 maggio 2009

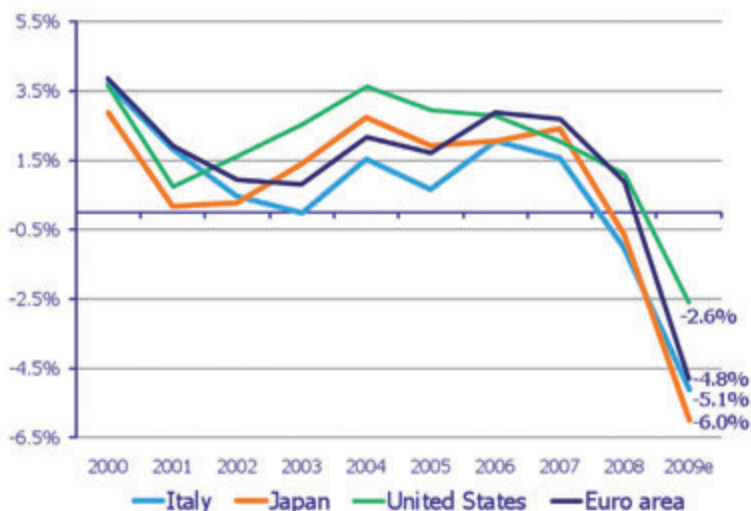
<sup>4</sup> Fonte: Banca d'Italia, 2009

<sup>5</sup> L'elenco completo degli indicatori utilizzati, con l'indicazione dell'anno di riferimento e della fonte statistica utilizzata, è disponibile nel rapporto integrale

### *Prodotto Interno Lordo, produzione industriale, investimenti ed esportazioni*

Nel 2008 l'attività economica in **Italia** si è contratta: **il PIL, misurato in termini reali, è diminuito dell'1,0%** (l'anno precedente era cresciuto del 1,6%, Figura 2), mostrando una dinamica negativa d'intensità crescente a partire dalla primavera, di pari passo con l'acuirsi della crisi internazionale. La brusca e consistente riduzione delle vendite all'estero dell'Italia ha aggravato le difficoltà dell'industria, emerse dapprima in alcuni settori e poi estese alla quasi totalità dei comparti manifatturieri. Il vuoto lasciato dalla domanda estera non è stato colmato da quella interna, le cui componenti sono da anni caratterizzate da dinamiche piuttosto lente.

Nel **primo trimestre del 2009 il quadro economico è ulteriormente peggiorato**: il PIL è **diminuito del 2,6%** rispetto al periodo precedente. Nei **mesi più recenti**, invece, l'attività economica ha continuato a diminuire, ma a **ritmi più contenuti**. Sulla base degli indicatori congiunturali, nel secondo trimestre il PIL dovrebbe segnare una riduzione dello 0,6% rispetto al periodo precedente<sup>6</sup>. Tuttavia, le **stime per l'intero anno 2009 indicano un calo del PIL del 5,1%**.

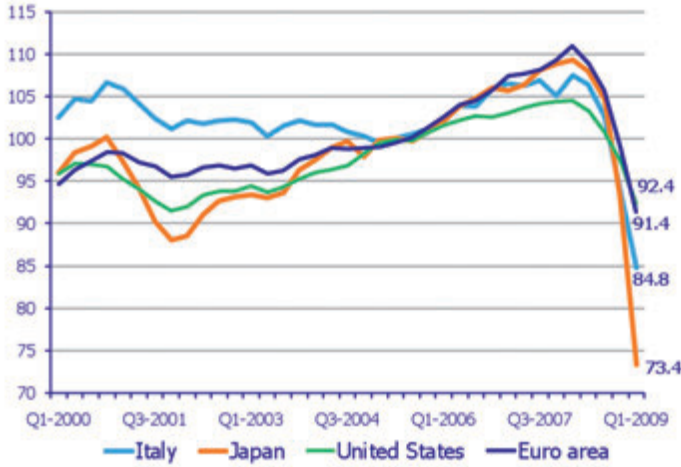


**Figura 2.** Tasso di crescita del PIL (variazione annua percentuale), 2000-2009e – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati IMF, luglio 2009

**Il calo dell'indice di produzione industriale in Italia** nell'ultimo anno è stato molto violento e superiore a quanto fatto registrare dalla media dell'Area Euro e dagli Stati Uniti (Figura 3). La debolezza della produzione industriale in Italia dovrebbe perdurare anche negli ultimi mesi del 2009, sebbene il tasso di riduzione dovrebbe rallentare<sup>7</sup>.

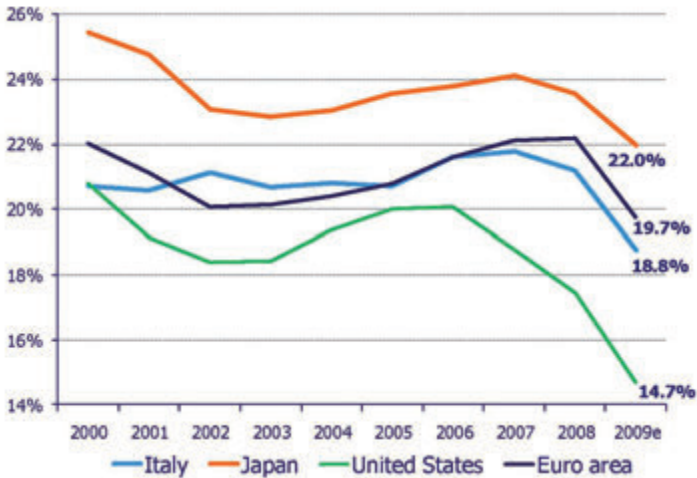
<sup>6</sup> Fonte: Banca d'Italia, "Bollettino Economico. Numero 57", luglio 2009

<sup>7</sup> Fonte: Banca d'Italia, 2009



**Figura 3.** Indice di produzione industriale (2005=100), 1° trimestre 2000 - 1° trimestre 2009 – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati IMF, aprile 2009

Gli **investimenti** fissi lordi sono stati colpiti dall'ampliamento dei margini inutilizzati della capacità produttiva, che hanno raggiunto i massimi storici, e dal **pessimismo delle imprese sull'evoluzione dell'economia mondiale**. Il calo fatto registrare dall'Italia (passata dal 21,2% al 18,8% del PIL) appare il linea con la riduzione che si è verificata in Giappone, negli Stati Uniti e, in media, nell'Area Euro (Figura 4).



**Figura 4.** Investimenti (% del PIL), 2000-2009e – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati IMF, aprile 2009

Il netto rallentamento del commercio internazionale si è riflesso nella **diminuzione delle esportazioni**, sottraendo all'economia italiana un importante sostegno alla crescita. La contrazione, pari al **3,7% in termini reali nel 2008**, si è acuita nell'ultimo trimestre (-7,4%), trascinata soprattutto dalla componente dei beni. Nei **primi tre mesi del 2009** le esportazioni di beni e servizi in volume si sono **contratte dell'11,8%** sul periodo precedente<sup>8</sup>.

Sebbene il **Giappone** non si trovasse al centro della crisi economica e finanziaria nei primi mesi in cui si è manifestata, la caduta della domanda esterna e le ripercussioni sui mercati finanziari hanno spinto rapidamente anche l'economia giapponese in **recessione**. Nel 2008, infatti, il Prodotto Interno Lordo ha registrato un **calo dello 0,7%**, dopo una crescita del 2,4% registrata nel 2007 (Figura 2). La contrazione dell'attività economica, avviatasi nel secondo trimestre 2008, è proseguita nel terzo trimestre e **si è accentuata nel quarto trimestre**, quando il **PIL è diminuito del 13,5%** su base annua, in gran parte per il forte calo delle esportazioni. Quest'ultimo è ascrivibile in particolare alla forte flessione delle vendite all'estero di beni capitali, beni digitali e automobili, che rappresentano un'elevata quota delle esportazioni giapponesi<sup>9</sup>.

Nel **primo trimestre del 2009**, l'attività economica ha continuato a scendere in misura assai marcata (**-14,2% su base annua**), in conseguenza della **flessione dei consumi** (-4,2%), **degli investimenti produttivi** (-31%), e soprattutto del **crollo delle esportazioni** (-70,1%)<sup>10</sup>. La stima per l'intero anno **2009** suggerisce un **calo del PIL del 6%**<sup>11</sup>.

Come evidenzia la Figura 3, il Giappone, se confrontato con Stati Uniti, Italia ed Eurozona, ha sperimentato tra il primo trimestre 2008 e il primo trimestre 2009 la **riduzione maggiore dell'indice di produzione industriale**, subendo un calo di circa 36 punti.

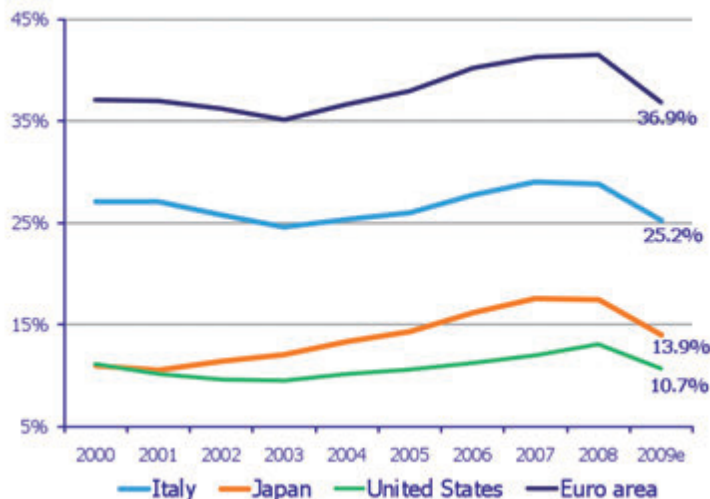
Il calo della produzione industriale è fortemente correlato con quello delle **esportazioni**, che, in rapporto al PIL, si stima **passeranno dal 17,4% nel 2008 al 13,9% nel 2009** (Figura 5).

<sup>8</sup> Fonte: Banca d'Italia

<sup>9</sup> Fonte: International Monetary Fund, "IMF Executive Board Concludes 2009 Article IV Consultation with Japan", Public Information Notice No 09/82, July 15, 2009

<sup>10</sup> Fonte: IMF, 2009

<sup>11</sup> Fonte: IMF, 2009



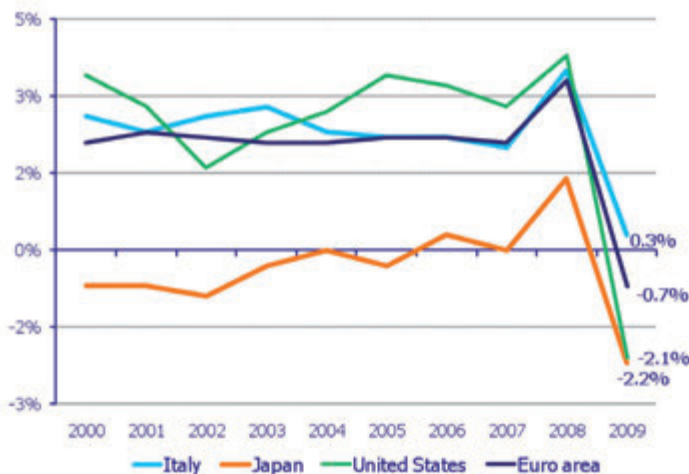
**Figura 5.** Esportazioni di beni e servizi (% del PIL), 2000-2009e – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati IMF, aprile 2009

### *Inflazione, debito pubblico e disoccupazione*

Nel 2008 in **Italia** l'**inflazione** ha fatto segnare una **crescita del 3,5%**, contro il **2% del 2007** (Figura 6). In particolare, l'indice dei prezzi al consumo è salito fino al 4,1% nel mese di luglio 2008, il livello massimo dall'avvio dell'unione monetaria, sospinto dai forti rincari dei beni alimentari e di quelli energetici, per poi calare rapidamente fino a circa il 2% in dicembre, riflettendo principalmente l'inversione di tendenza dei corsi del petrolio.

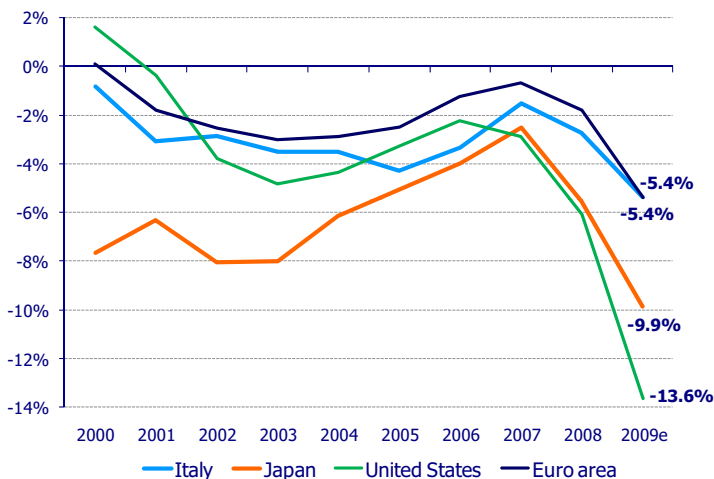
**Dall'inizio del 2009 l'inflazione ha proseguito la discesa e si è attestata allo 0,3% in agosto.** Le attese degli operatori non prefigurano comunque l'avvio di una fase deflazionistica<sup>12</sup>.

<sup>12</sup> Fonte: Banca d'Italia, 2009



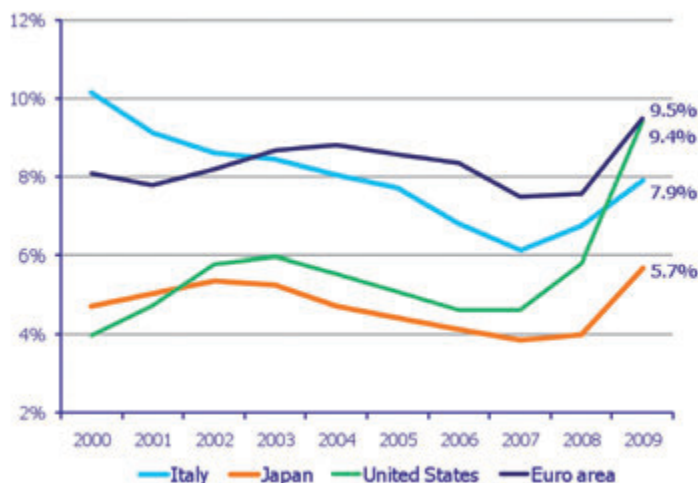
**Figura 6.** Inflazione (variazione annua percentuale), 2000-luglio 2009 (agosto per l'Italia) – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati ISTAT, Japan Statistics Bureau, US Bureau of Labour Statistics, European Commission, settembre 2009

L'indebitamento netto delle pubbliche amministrazioni (misurato dal **rapporto deficit-PIL**, Figura 7) si è attestato al **2,7% nel 2008**, rispetto all'1,5% nel 2007. Le stime per il 2009 indicano un'ulteriore crescita di questo indicatore al **5,4%**, comportando per l'Italia – alla pari della maggior parte dei Paesi dell'Area Euro – lo **sforamento del parametro di Maastricht (3%)**.



**Figura 7.** Rapporto Deficit-PIL, 2000-2009e – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati IMF, aprile 2009

**Il tasso di disoccupazione in Italia**, sceso dal 10,1% del 2000 al 6,1% nel 2007, è **risalito al 6,7% nel 2008** (Figura 8). La crescita ha interessato entrambi i sessi e tutte le classi di età e le ripartizioni geografiche, anche se gli incrementi maggiori si registrano tra i giovani dai 15 ai 24 anni e nel Mezzogiorno. L'aumento del tasso di disoccupazione è proseguito anche nei primi mesi del 2009, fino a raggiungere il **7,9% in maggio**. In base ai dati dell'INPS, nel secondo trimestre è ulteriormente aumentato il numero di ore autorizzate per la Cassa integrazione guadagni (60% in più rispetto al periodo precedente, al netto dei fattori stagionali).



**Figura 8.** Tasso di disoccupazione (% della forza lavoro totale), 2000-luglio 2009<sup>13</sup> – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati ISTAT, Japan Statistics Bureau, US Bureau of Labour Statistics, European Commission, settembre 2009

Dopo aver sperimentato un lungo periodo di deflazione o di inflazione vicina allo zero, **nel 2008 il Giappone** ha registrato una **crescita del tasso di inflazione pari a 1,4%** (Figura 6), trainata prevalentemente del rialzo dei prezzi dei prodotti energetici. Con l'aggravarsi della crisi economica, tuttavia, l'inflazione è scesa rapidamente fino ad azzerarsi nuovamente nei primi mesi del 2009 per poi scendere ancora ad un livello del **-2,2% in luglio**.

**Il rapporto deficit-PIL** del Giappone è cresciuto al **5,5% nel 2008**, invertendo un *trend* di riduzione del debito che tra il 2003 e il 2007 aveva consentito di passare dall'8% al 2,5% (Figura 7). Per quanto riguarda la **stima al 2009** la crescita di questo indicatore sfiorerà il **10%**.

<sup>13</sup> Il dato per l'Italia è riferito al mese di maggio

Infine, l'occupazione è rimasta per gran parte del 2008 poco sensibile all'andamento dell'attività economica, mentre nei primi mesi del 2009 i riflessi della recessione sull'andamento dell'occupazione sono emersi più chiaramente. In luglio il tasso di disoccupazione ha raggiunto il **5,7%**, rispetto al **4% del 2008**.

Al momento della chiusura del presente rapporto, per entrambi i Paesi stanno pervenendo dei **segnali incoraggianti** dalle stime preliminari di alcuni degli indicatori macroeconomici sopra descritti. In particolare, la produzione industriale sembra poter registrare un certo recupero dopo il forte calo subito nei sei mesi precedenti, il clima di fiducia delle imprese sta migliorando, mentre i dati sui flussi di beni e servizi segnalano che il contributo delle esportazioni dovrebbe tornare a essere positivo nei prossimi mesi.

Nei successivi paragrafi l'attenzione verrà posta su una serie di indicatori di competitività e attrattività, in modo da fornire per Italia e Giappone una fotografia il più possibile aggiornata dei principali punti di forza e debolezza di sistema Paese, sui quali far leva ed intervenire per agevolare il processo di ripresa economica atteso a partire dal 2010.

## 5. Indice di Attrattività e Competitività (*G-7 Attractiveness & Competitiveness Index*)

### *Introduzione e nota metodologica*

Il tema dell'**attrattività e della competitività territoriale** rappresenta senza dubbio un elemento chiave in relazione alle possibilità di sviluppo futuro di un sistema Paese, soprattutto in un momento di **contrazione economica** e forte **competizione a livello internazionale**, come quello che caratterizza l'attuale contesto globale. Infatti, saper attrarre capitali finanziari e capitale umano qualificato rappresenta una necessità imprescindibile per dotare il territorio delle risorse indispensabili per acquisire e sviluppare nuovi vantaggi competitivi.

Il *G-7 Attractiveness & Competitiveness Index* è stato costruito con l'**obiettivo di valutare il livello attuale di competitività ed attrattività di Italia e Giappone**, usando come termine di paragone le *performance* delle altre cinque economie mondiali più importanti, che insieme ad Italia e Giappone costituiscono il cosiddetto G-7<sup>14</sup>: Stati Uniti, Germania, Francia, Regno Unito e Canada.

L'indice è il risultato di sintesi di un'analisi realizzata su **42 Key Performance Indicators (KPIs)**. I KPIs selezionati costituiscono un sistema di indicatori sintetico, ma sufficientemente esaustivo, in grado di misurare i principali elementi che determinano e spiegano il livello di attrattività e competitività di un sistema Paese.

I KPIs sono riconducibili alle **seguenti 8 Aree**, ciascuna delle quali include un numero compreso tra 4 e 8 indicatori:

- Ambiente per fare impresa (*Business Environment*)
- Apertura internazionale (*External Openness*)
- Mercato del lavoro e produttività (*Labour Market and Productivity*)
- Sistema finanziario (*Financial System*)
- Istruzione (*Education*)
- Innovazione e tecnologia (*Innovation & Technology*)
- Rete infrastrutturale (*Infrastructures Network*)
- Ambiente (*Environment*)

<sup>14</sup> La scelta di non utilizzare un gruppo più numeroso di Paesi è stata dettata dalla indisponibilità di dati statistici aggiornati per tutti gli indicatori che compongono l'indice. Ad esempio, non è stato possibile prendere in considerazione il G-8 in quanto i dati per la Russia risultano incompleti o poco aggiornati per un certo numero di indicatori

Ad esempio<sup>15</sup>, l'area *Business Environment* comprende i seguenti 5 indicatori: Tempo necessario per aprire una nuova impresa (*Time to Start a Business*), Costo da sostenere per aprire una nuova impresa (*Cost of Start a Business*), Pressione fiscale totale (*Total Tax Rate*), Tempo necessario per dirimere una disputa contrattuale (*Time to Enforce a Contract*), Barriere alla concorrenza (*Barriers to Competition*).

L'analisi è stata svolta prendendo in considerazione l'anno più recente disponibile per ogni KPI. Tuttavia, per alcuni indicatori si riscontra un certo ritardo da parte degli istituti di statistica nell'aggiornamento dei dati. Pertanto, i dati si riferiscono prevalentemente ad un arco temporale compreso tra gli anni 2006 e 2008.

La *performance* di ciascun Paese in ogni KPI è stata valutata secondo la duplice prospettiva dell'attrattività e della competitività. In base a questa logica, ad esempio, è preferibile che un Paese abbia un basso livello di pressione fiscale; per questo, quanto più basso risulta per un Paese l'indicatore *Total Tax Rate*, tanto più alta è la performance ad esso attribuita mediante l'assegnazione del punteggio.

I punteggi sono assegnati nel modo seguente: si attribuisce **5 al Paese con la performance migliore** e **1 al Paese con la performance peggiore** tra i 7 Paesi presi in considerazione. Ai restanti Paesi viene assegnato un punteggio compreso tra 1 e 5 in modo proporzionale al valore assoluto dell'indicatore, secondo una scala ottenuta utilizzando la seguente metodologia:

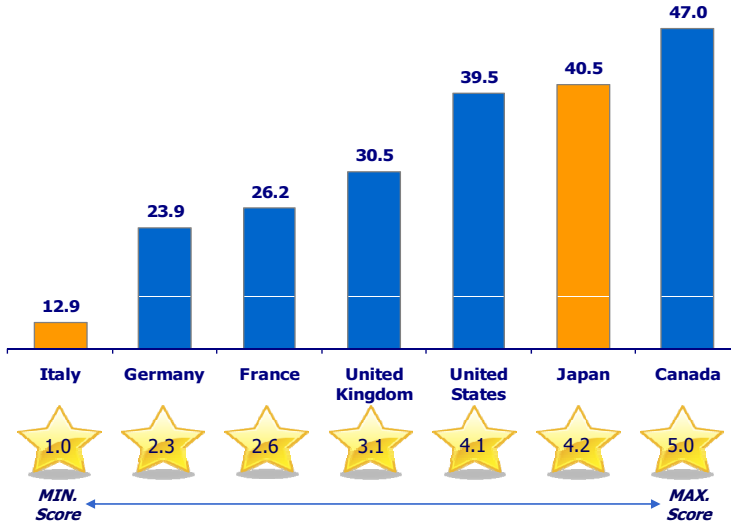
$$SCALA = (\text{valore massimo} - \text{valore minimo}) / (\text{punteggio massimo} - \text{punteggio minimo})$$

Una volta fissata la scala, il punteggio di ogni Paese è calcolato come segue:

$$PUNTEGGIO = [(\text{valore del Paese} - \text{valore minimo}) / \text{scala}] + 1$$

A titolo di esempio, la figura seguente mostra l'indicatore Popolazione con istruzione universitaria (*Population with Tertiary Education*). L'istogramma riporta le performance dei 7 Paesi selezionati indicando la percentuale della popolazione di età compresa tra i 25 e i 64 anni che ha conseguito una laurea, mentre i punteggi da 1 a 5 calcolati mediante la metodologia sopra descritta sono riportati in basso: l'Italia ottiene 1 punto, in quanto con il 12,9% di laureati si pone come il peggiore tra i Paesi selezionati; all'opposto il Canada, con il 47%, ottiene il punteggio massimo di 5 punti. Il Giappone, con il 40,5% di laureati tra la popolazione considerata, ottiene 4,2 punti.

<sup>15</sup> L'elenco completo dei KPI utilizzati, con l'indicazione dell'anno di riferimento e della fonte statistica utilizzata, è disponibile nel rapporto integrale



**Figura 9.** Population with Tertiary Education (% of 25 – 64 years age class), 2006 – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti re-elaboration su dati OECD, 2009

Tale metodologia ha permesso di ottenere per ciascun KPI dei punteggi omogenei compresi tra 1 e 5, tra loro confrontabili ed aggregabili come indicatore di sintesi nel punteggio di ciascuna delle Aree a cui si riferiscono.

Infatti, per ogni Paese, il **punteggio di ciascuna Area** è stato calcolato come media dei punteggi dei KPIs appartenenti a quell'area.

Allo stesso modo il **punteggio finale del G-7 Attractiveness & Competitiveness Index** è stato calcolato come media dei punteggi di ogni Area.

Nei paragrafi successivi si riportano in modo sintetico i risultati ottenuti per ciascuna Area, con particolare riferimento alle *performance* di Italia e Giappone.

Si ricorda infine che l'analisi è costruita sul **confronto delle performance delle 7 maggiori economie mondiali** e che i punteggi riportati sono da intendersi in **termini relativi** e non assoluti. Per tale ragione, i risultati forniti vogliono essere indicazioni utili ai Paesi, i Governi e le imprese, per un ulteriore sviluppo dei sistemi Paese.

## Business Environment

L'Area Business Environment si compone di 5 KPIs: Tempo necessario per aprire una nuova impresa (*Time to Start a Business*), Costo da sostenere per aprire una nuova impresa (*Cost of Start a Business*), Pressione fiscale totale (*Total Tax Rate*), Tempo necessario per dirimere una disputa contrattuale (*Time to Enforce a Contract*), Barriere alla concorrenza (*Barriers to Competition*).

La figura seguente mostra l'indice sintetico costruito come media dei punteggi ottenuti dai 7 Paesi indicati nei KPI che compongono quest'Area, che si propone di valutare le **condizioni in essere per fare impresa** nei diversi Paesi. **Italia** e **Giappone** si posizionano agli **ultimi due posti** del *ranking*, con un punteggio medio rispettivamente di 2,0 e 2,8. Il Paese migliore in quest'Area, secondo una prospettiva che premia attrattività e competitività, risulta il **Regno Unito** (4,5 punti su 5), seguito dagli **Stati Uniti** (4,0).

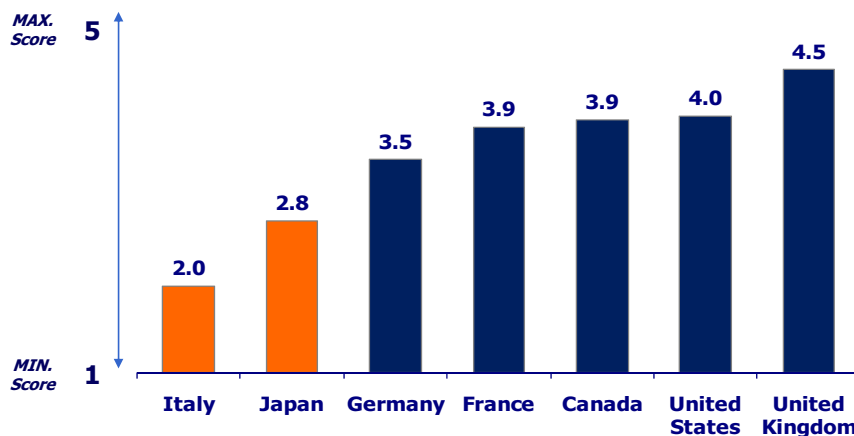


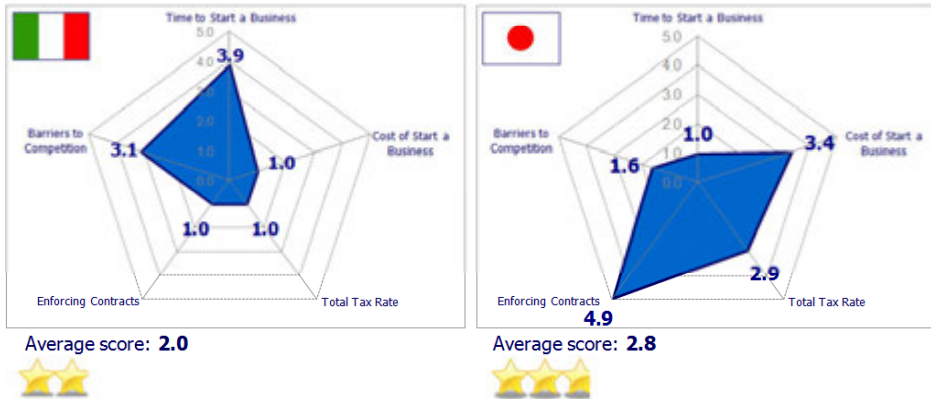
Figura 10. Business Environment, classifica generale – Fonte: The European House-Ambrosetti, 2009

Più in particolare, il **confronto tra le performance di Italia e Giappone** rappresentato in Figura 11 mostra una situazione interessante, che potremmo definire complementare, in cui i punti di forza dell'Italia corrispondono a grandi linee ai punti di debolezza del Giappone e viceversa.

L'**Italia**, infatti, ottiene un **buon risultato relativamente al tempo necessario per aprire una nuova impresa** (10 giorni) e mostra un **livello di barriere alla concorrenza** (barriere all'ingresso di tipo normativo, esenzioni alle normative anti-trust per imprese pubbliche, barriere all'ingresso nei settori dei trasporti, dell'energia e delle telecomunicazioni, ecc.) **medio-basso** rispetto agli altri Paesi membri del G-7. Invece, rispetto al costo per aprire una nuova impresa (17,8% del prodotto nazionale lordo pro capite), alla pressione fiscale totale (73,3%) e alla du-

rata media delle dispute contrattuali necessarie a far rispettare un contratto d'affari (1.210 giorni), l'Italia si colloca in ultima posizione tra i Paesi selezionati.

Il Giappone al contrario ottiene **ottimi risultati nell'indicatore *Time to Enforce a Contract***, secondo il quale sono necessari in media solo 316 giorni per dirimere una disputa contrattuale, e nell'indicatore ***Cost of Start a Business***, che indica un esborso medio pari al 7,5% del PNL pro capite. Anche la pressione fiscale si colloca in posizione media rispetto agli altri Paesi (55%). I punti di debolezza del Giappone riguardano invece i tempi necessari per aprire una nuova impresa (23 giorni) e l'elevato livello di barriere alla concorrenza.



**Figura 11.** Business Environment: confronto tra Italia e Giappone – Fonte: The European House-Ambrosetti, 2009

### External Openness

L'Area External Openness si compone di 5 KPIs: Commercio di beni e servizi (*Trade in Goods and Services*), Bilancia dei Pagamenti (*Balance of Payments*), Flussi di Investimenti Diretti Esteri in entrata (*Foreign Direct Investments: Inward Flows*), Flussi di Investimenti Diretti Esteri in uscita (*Foreign Direct Investments: Outward Flows*), Stock di Flussi di Investimenti Diretti Esteri (*Foreign Direct Investments: Stocks*).

Anche in quest'Area, i cui indicatori misurano la **propensione di un Paese ad aprirsi all'esterno** mediante il commercio di beni e servizi e l'investimento di capitali all'estero, nonché la propria **capacità di attrarre flussi di investimenti diretti esteri (IDE)** sul proprio territorio, **Giappone e Italia dimostrano una certa debolezza**, posizionandosi rispettivamente al penultimo e al terz'ultimo posto del *ranking*. Tra i 7 Paesi analizzati, solo gli Stati Uniti ottengono una *performance* peggiore, risultando molto penalizzati soprattutto da un basso livello di esportazioni e importazioni rispetto al PIL e dal profondo deficit fatto segnare della bilancia dei pagamenti.

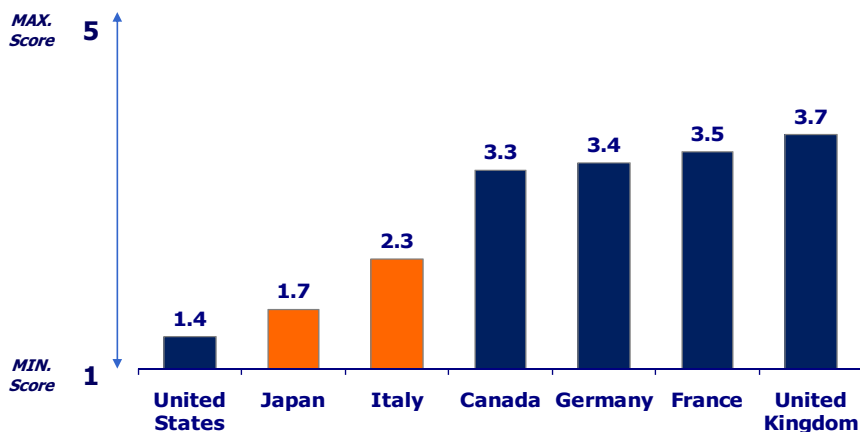


Figura 12. External Openness, classifica generale – Fonte: The European House-Ambrosetti, 2009

I grafici di confronto tra Italia e Giappone relativi a quest'Area mostrano nuovamente delle differenze interessanti tra i due Paesi.

L'**Italia** mostra *performance* medio-basse in tutti gli indicatori, con **marcate debolezze sul fronte dell'attrattività di flussi di IDE** (pari ad una media dell'1,7% del PIL all'anno nel triennio 2005-2007) e **nella bilancia dei pagamenti** (in perdita per un valore pari al 2,4% del PIL nel 2007). Soltanto rispetto al livello di apertura verso l'esterno, misurato dalla somma del valore delle importazioni e delle esportazioni in percentuale del PIL (pari al 29,3% nel 2007), l'Italia ottiene una prestazione medio-alta, collocandosi dopo la Germania e il Canada.

Il **Giappone** invece occupa l'ultima posizione tra i Paesi analizzati per 3 dei 5 KPIs osservati. Si tratta dei **flussi di IDE in entrata** (appena il 0,14% del PIL all'anno, nel triennio 2005-2007), dei **flussi di IDE in uscita** (1,28% del PIL) e degli **stock di capitali esteri presenti nel Paese** (3% del PIL nel 2007). L'unico KPI in cui il Giappone ottiene una *performance* positiva è rappresentato dalla **bilancia dei pagamenti** (che ha fatto registrare un attivo del 4,8% del PIL nel 2007), posizionandosi al secondo posto del *ranking* dietro la Germania.

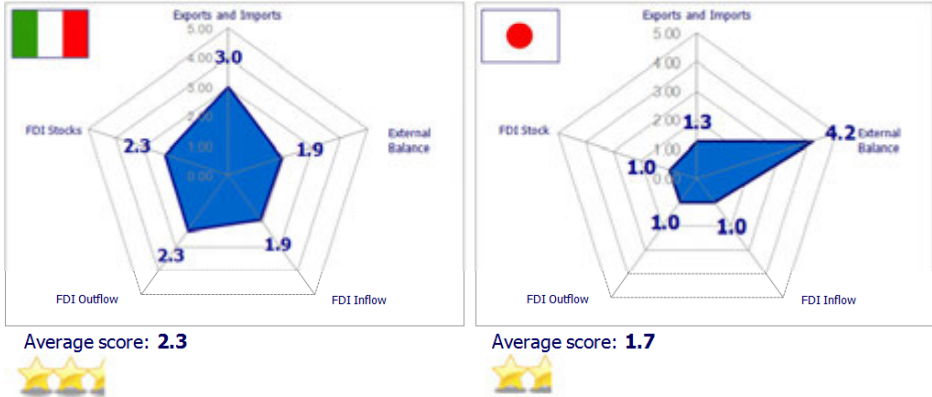


Figura 13. External Openness: confronto tra Italia e Giappone – Fonte: The European House-Ambrosetti, 2009

L'analisi degli indicatori di quest'Area evidenzia una **debolezza di entrambi i Paesi – soprattutto del Giappone – nell'attrattività di investimenti diretti esteri** rispetto agli altri Paesi osservati.

### Labour Market and Productivity

L'Area Labour Market and Productivity si compone di 5 KPIs: Produttività totale (*Overall productivity*), Crescita della produttività (*Labour Productivity Growth*), Costo del lavoro (*Labour Costs*), Ore lavorate (*Working Hours*), Tasso di dipendenza dalle persone anziane (*Old Age Dependency ratio*).

I KPIs selezionati per quest'Area rappresentano delle *proxy* per cogliere gli **aspetti legati alla produttività, alla competitività e alla struttura del mercato del lavoro**.

Il **Giappone** (3,4 punti) si pone in buona posizione, quarto nel *ranking* dei 7 Paesi, ma con lo stesso punteggio del Regno Unito e a poca distanza da Canada (3,5) e **Stati Uniti** (3,9), che guidano la classifica e sono spinti soprattutto da una forte crescita della produttività dal 2000 ad oggi, un elevato numero di ore lavorate e una struttura demografica più giovane degli altri Paesi. L'**Italia**, invece, è penultima con 2,3 punti, realizzando una performance superiore solo alla **Germania**, Paese che sconta un costo del lavoro molto elevato, unito ad un basso numero di ore lavorate e ad un elevato tasso di dipendenza degli anziani rispetto alla forza lavoro.

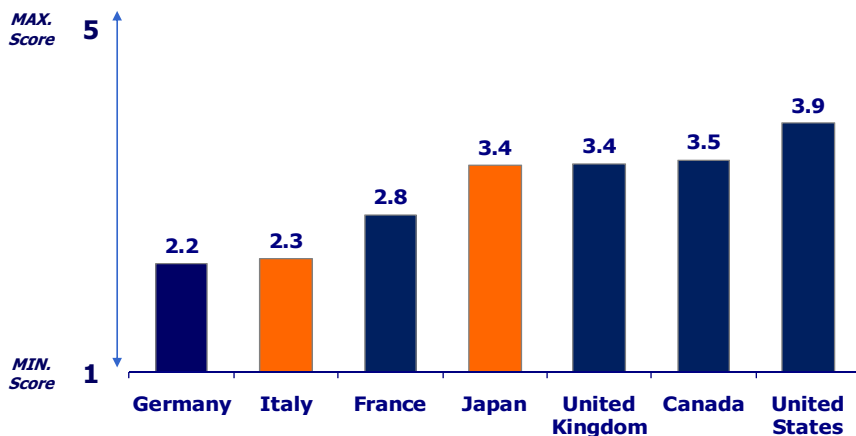


Figura 14. Labour Market and Productivity, classifica generale – Fonte: The European House-Ambrosetti, 2009

Il confronto tra Italia e Giappone rispetto al punteggio ottenuto nei KPIs relativi a quest'Area evidenzia alcune differenze ed aspetti in comune.

L'Italia può contare su un **vantaggio competitivo in termini di costo del lavoro** (espresso come salari nominali medi pagati agli impiegati) rispetto a Paesi come Francia, Germania, Stati Uniti e Regno Unito. Anche il **numero medio di ore lavorate all'anno per impiegato** (1.837 ore) la pone nella media dei Paesi considerati, anche se molto lontano dai valori fatti registrare da Stati Uniti e Giappone (che superano le 2 mila ore). I punti di debolezza più marcati invece riguardano la crescita della **produttività del lavoro, che è rimasta in pratica invariata dal 2000 al 2007**, e il tasso di dipendenza della popolazione anziana, indicatore costruito rapportando il numero di cittadini con età superiore ai 64 anni con la forza lavoro, che indica una struttura demografica molto sbilanciata verso la popolazione più anziana, con tutte le criticità legate alla sostenibilità del sistema di welfare che ciò comporta.

Il **Giappone** ottiene il punteggio massimo (o quasi) in 3 indicatori su 5, mentre si posiziona all'ultimo posto del *ranking* nei rimanenti 2 KPI. Questo tipo di risultati comporta un punteggio dell'Area *Labour Market and Productivity* medio-alto, che nasconde però **forti divergenze tra indicatori**. Infatti, il Giappone può contare sul **costo del lavoro più vantaggioso tra i Paesi del G-7** (circa 31 mila euro), il **maggiore numero di ore lavorate in un anno dagli impiegati** (2.057) e una **forte crescita della produttività del lavoro** fatta registrare tra il 2000 e il 2007 (un progresso di quasi il 2% medio all'anno). Il **livello attuale della produttività del lavoro**, tuttavia, è anche una delle due maggiori debolezze del Paese in quest'Area, risultando essere il **più basso tra i Paesi osservati** (circa 51 mila euro l'anno per

impiegato). L'altra grande debolezza, in comune con l'Italia, è rappresentata dall'elevato tasso di dipendenza della popolazione anziana.

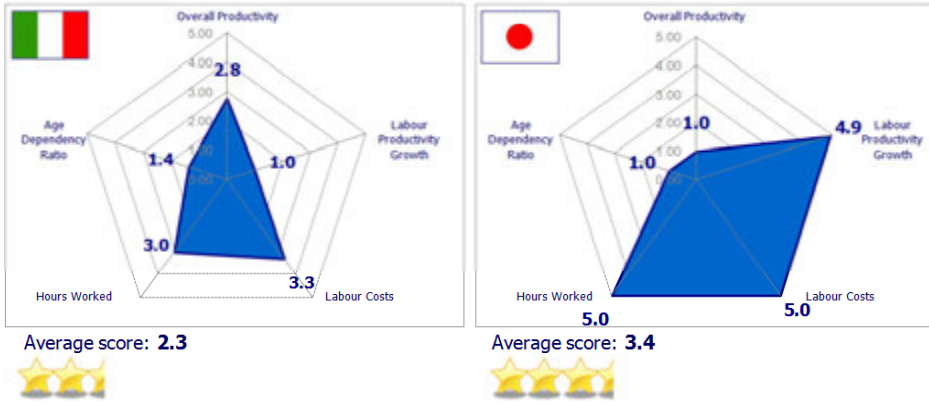


Figura 15. Labour Market and Productivity: confronto tra Italia e Giappone – Fonte: The European House-Ambrosetti, 2009

I risultati relativi a quest'Area indicano **per entrambi i Paesi un forte rischio legato all'invecchiamento della popolazione e criticità relative alla produttività del lavoro**: la produttività in Italia è stagnante, essendo ferma ai livelli del 2000; il Giappone, invece, pur avendo investito molto per incrementare la produttività del lavoro (come testimonia la crescita di questo indicatore osservata negli ultimi anni) è caratterizzato ancora da un valore piuttosto basso della quota di PIL generata da ciascun occupato.

### Financial System

L'Area Financial System si compone di 4 KPIs: Tassi di interesse a breve termine (*Short-term Interest Rates*), Tassi di interesse a lungo termine (*Long-term Interest Rates*), Investimenti in *venture capital* (*Venture Capital Investments*), Numero di aziende nazionali quotate (*Number of Listed Domestic Companies*).

In quest'Area sono stati presi in considerazione i **tassi di interesse** a breve e a lungo termine, come *proxy* del costo del denaro per imprese e cittadini, il **livello di sviluppo del mercato del *venture capital*** e l'**accesso alla quotazione in Borsa da parte delle imprese**.

Come si osserva dalla figura seguente il *ranking* è guidato dagli **Stati Uniti** (3,9), seguiti dal **Regno Unito** (3,2) e dal **Giappone** (3,1). La *leadership* dei due Paesi anglosassoni è dovuta in particolare alla performance ottenuta nell'indicatore *Venture Capital Investments* e al numero elevato di imprese quotate. L'Italia chiude la classifica ben distanziata dagli altri Paesi, essendo il Paese con la *performance* peggiore in 3 dei 4 KPIs presi in considerazione.

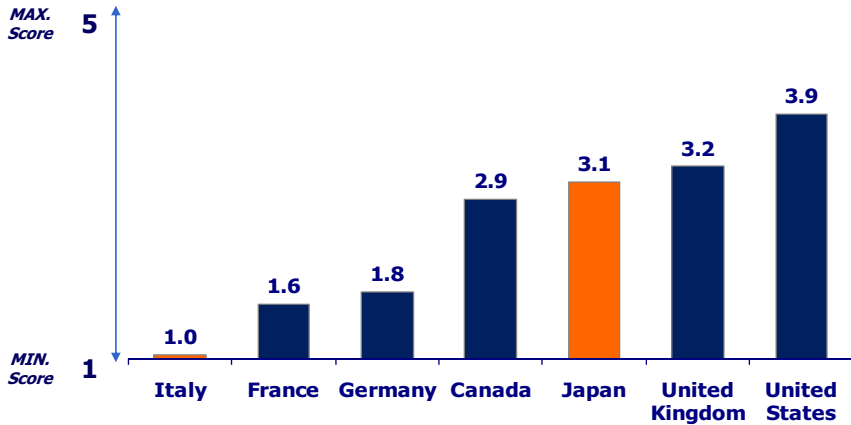


Figura 16. Financial System, classifica generale – Fonte: The European House-Ambrosetti, 2009

L'Italia, infatti, mostra **tassi di interesse** (sia a breve che a lungo termine) **piuttosto elevati**, un'attività legata al **venture capital di dimensioni molto ridotte** (lo 0,03% del PIL nel 2005, rispetto allo 0,29% del Regno Unito e allo 0,18% degli Stati Uniti) e un numero di aziende quotate molto più basso che negli altri Paesi.

Il **Giappone**, invece, può contare su **tassi di interesse molto bassi** (0,7% per quanto riguarda i tassi a breve, 1,29% per i tassi a lungo termine), ma sconta anch'esso **debolezze nello sviluppo del mercato del venture capital** e in quello **borsistico** nel confronto con gli altri Paesi analizzati.

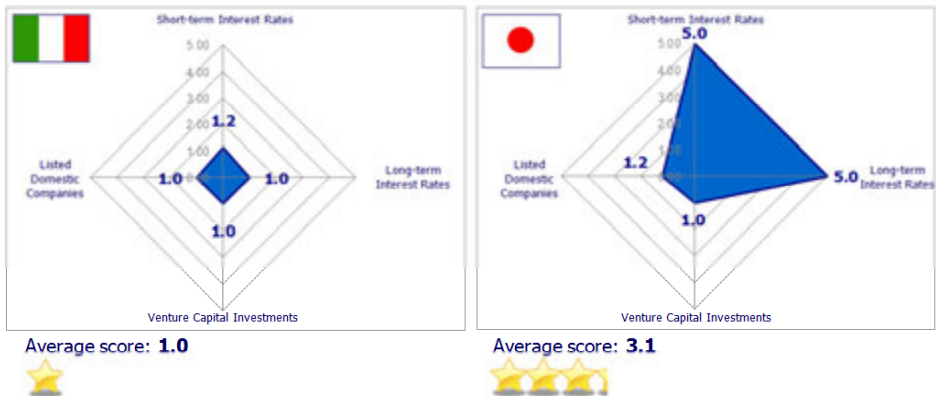


Figura 17. Financial System: confronto tra Italia e Giappone – Fonte: The European House-Ambrosetti, 2009

## Education

L'Area Education si compone di 4 KPIs: Spesa pubblica in istruzione (*Public Expenditure on Education*), Scambio di studenti universitari (*Exchange of Students in University Education*), Quota di persone laureate (*Population with Tertiary Education*), Punteggio P.I.S.A. (*P.I.S.A. Score*).

Il **livello di istruzione**, sia di base che **universitaria**, del capitale umano, così come la capacità di **attrarre cervelli dall'estero** e **scambiare conoscenze a livello internazionale**, rappresentano fattori chiave dello sviluppo economico, soprattutto in chiave innovativa, di un Paese.

La figura successiva mostra la classifica tra i Paesi del G-7 ottenuta utilizzando i 4 KPIs selezionati. **L'Italia è in ultima posizione** con 1,6 punti, pesantemente staccata dagli altri Paesi; il **Giappone è penultimo** con 2,7 punti, sui livelli degli Stati Uniti (penalizzati da un basso livello degli scambi di studenti universitari e dalle performance scolastiche misurate dallo studio P.I.S.A.<sup>16</sup>), ma piuttosto lontano da **Francia** e soprattutto dal **Regno Unito**, che guidano la classifica.

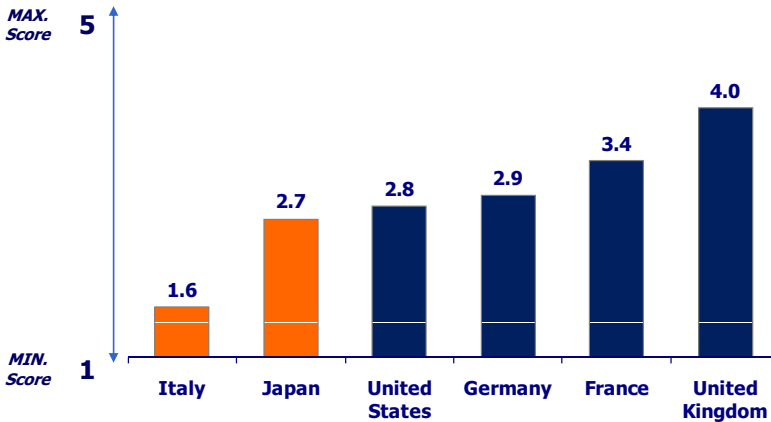


Figura 18. Education, classifica generale – Fonte: The European House-Ambrosetti, 2009

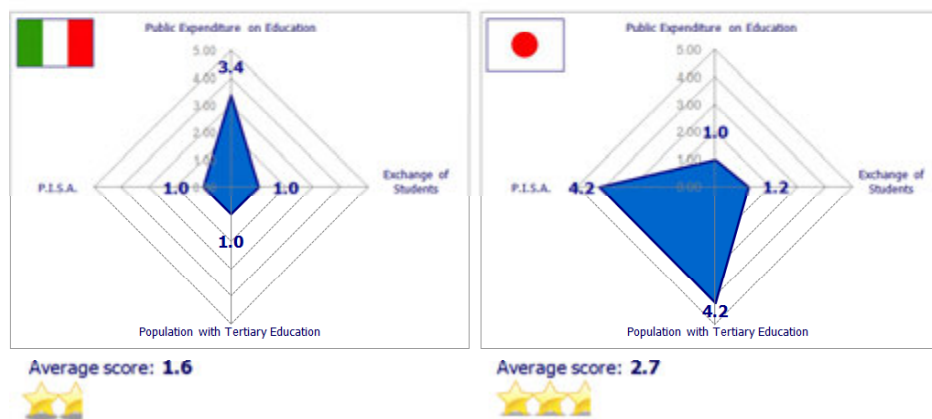
Italia e Giappone sembrano avere uno degli elementi osservati in comune: la **scarsa ricettività di studenti esteri presso le proprie università**. Rispetto agli altri indicatori, invece, le *performance* dei due Paesi sono divergenti.

**L'Italia** si posiziona all'**ultimo posto del ranking**, non solo per la percentuale di studenti universitari stranieri, ma anche per il **tasso di scolarizzazione universitaria della popolazione** (appena il 12,9% della popolazione di età compresa tra i 25 e i 64 anni, rispetto a valori di circa il 40% registrati nel Regno Unito e in Giap-

<sup>16</sup> L'*OECD Programme for International Student Assessment* (P.I.S.A.) valuta, ogni 3 anni, il livello di apprendimento degli studenti vicini al termine della scuola dell'obbligo riguardo alle conoscenze e competenze essenziali per la piena partecipazione alla vita sociale e lavorativa. L'indicatore comprende il punteggio ottenuto nei test di matematica, scienze e lettura.

pone e del 47% in Canada), e per i **risultati del test internazionale P.I.S.A.** che riguarda l'istruzione di base, in cui appare pesantemente distanziata dagli altri Paesi del G-7. L'unico aspetto apparentemente positivo tra quelli indagati riguarda la spesa pubblica per istruzione (pari al 4,7% del PIL nel 2007, valore superiore a quello della Germania e del Giappone), dato a cui tuttavia non corrispondono, negli indicatori di *performance* del sistema formativo, risultati positivi, evidenziando uno sbilanciamento tra spesa e risultati.

Il **Giappone** mostra invece **ottimi livelli di istruzione, sia di base** (il punteggio P.I.S.A. è secondo solo a quello ottenuto dagli studenti canadesi), **che universitaria** (di nuovo al secondo posto dietro il Canada). Questi eccellenti risultati sono raggiunti malgrado investimenti pubblici inferiori rispetto a quelli messi in atto da altri Paesi (appena il 3,5% del PIL).



**Figura 19.** Education: confronto tra Italia e Giappone – Fonte: The European House-Ambrosetti, 2009

I risultati di quest'Area confermano che **l'istruzione per l'Italia rappresenta un'area di intervento prioritaria**. Per quanto riguarda il Giappone, invece, i **risultati ottenuti dal sistema formativo sono molto soddisfacenti**; il livello degli investimenti è un indicatore da monitorare, ma è anche fortemente influenzato dalle caratteristiche strutturali del sistema formativo.

### **Innovation & Technology**

L'Area Innovation & Technology si compone di 8 KPIs: Spesa in Ricerca e Sviluppo (*Research and Development Expenditure*), Spesa in R&S sostenuta dall'industria (*R&D Expenditure Financed by Industry*), Numero di ricercatori in R&S (*Researchers in R&D*), Quota delle esportazioni ad alto contenuto tecnologico sul totale (*High-tech Exports*), Quota delle attività di *venture capital* relative al settore dell'alta tecnologia (*Share of high-tech. Sectors in Total Venture Capital*), Brevetti residenti (*Patent Applications Resident*), Brevetti europei di alta tecnologia (*European High-technology Patents*), Protezione della proprietà intellettuale (*Intellectual Property Protection*).

La **propensione e la capacità di innovare**, con particolare riferimento agli **aspetti tecnici e tecnologici**, rappresenta un altro elemento essenziale allo sviluppo economico di un sistema Paese (fortemente correlato con il livello di istruzione e conoscenza), in quanto capace di generare nuovi vantaggi competitivi. In quest'Area si indaga questo fattore facendo riferimento sia agli investimenti e alle condizioni messe in campo dai Paesi (spesa per ricerca e sviluppo, tutela della proprietà intellettuale, ecc.), sia ai risultati ottenuti (numero di ricercatori, esportazioni di prodotti ad elevato contenuto tecnologico, brevetti, ecc.), che si traducono facilmente in vantaggi competitivi e in elementi di attrattività territoriale.

Il **Giappone** si distingue come **il Paese migliore in quest'Area**, con un punteggio di 4,3 rispetto al 3,9 degli Stati Uniti al secondo posto. La performance dell'**Italia**, al contrario, risulta molto negativa, risultando **l'ultimo Paese del G-7 per ognuno degli 8 indicatori analizzati**.

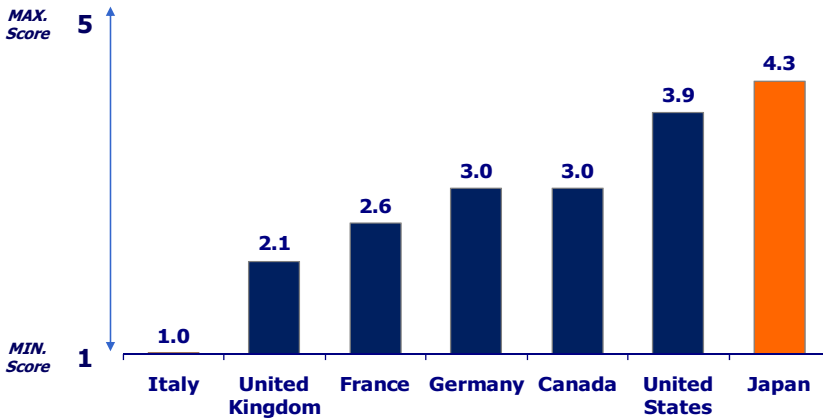


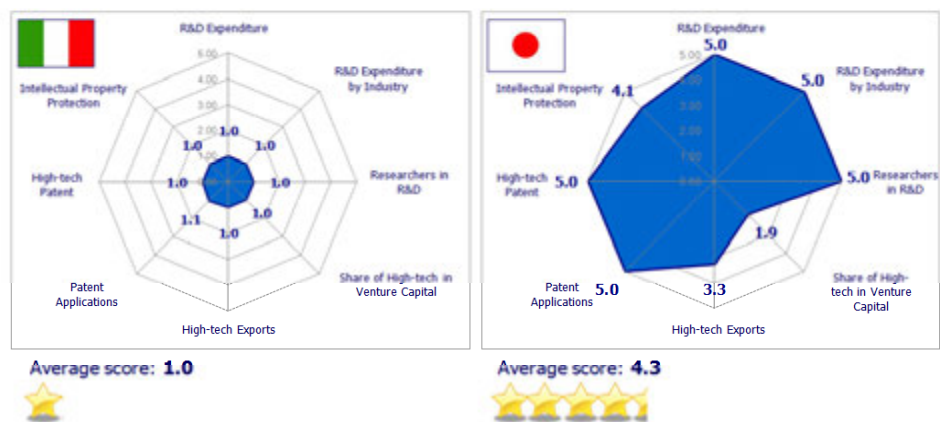
Figura 20. Innovation & Technology, classifica generale – Fonte: The European House-Ambrosetti, 2009

Il confronto tra **Italia e Giappone** riportato nella Figura 21 mostra chiaramente il divario impressionante tra i due Paesi in quest'Area.

Come accennato **l'Italia destina la quota più bassa tra i Paesi del G-7 alla Ricerca e Sviluppo** (appena l'1,14% del PIL rispetto al 3,39 del Giappone, al 2,68 degli Stati Uniti o al 2,53 della Germania), di cui **appena il 40% deriva da investimenti realizzati dal settore privato**, ha il **numero più basso di ricercatori per milione di abitanti** (un quarto rispetto al Giappone, un terzo rispetto agli Stati Uniti), la **quota più bassa di esportazioni ad alto contenuto tecnologico** (6,7% delle esportazioni manifatturiere, rispetto al 28,4% degli Stati Uniti e il 19,5% del Regno Unito), una **quota molto bassa di venture capital nei settori ad alta intensità tecnologica**, un **numero di brevetti** (sia in generale che tecnologici) **molto esiguo** e un **basso livello di protezione della proprietà intellettuale**.

Il **Giappone** al contrario è **il primo Paese per spesa in ricerca e sviluppo rispetto al PIL, quota di investimenti in R&D da parte delle imprese (76,1%), numero**

**di ricercatori** (5.546 ogni milione di abitanti) e **numero di brevetti** (sia in generale che tecnologici). L'elevato numero di brevetti depositati è facilitato anche dal fatto che la normativa vigente garantisce un **elevato livello di protezione della proprietà intellettuale**. L'unico KPI di quest'Area in cui il Giappone non ottiene un punteggio elevato è quello relativo alle iniziative di *venture capital* relative ai settori ad alta intensità tecnologica, che risultano molto inferiori rispetto a quelle realizzate da Canada e Stati Uniti.



**Figura 21.** Innovation & Technology: confronto tra Italia e Giappone – Fonte: The European House-Ambrosetti, 2009

L'Area Innovation & Technology appare senza dubbio quella in cui **l'Italia potrebbe trovare maggiore beneficio dall'intensificarsi delle relazioni, delle collaborazioni, degli scambi di *know-how* e *best practice* con il Giappone.**

### Infrastructure Networks

L'Area Infrastructure Networks si compone di 7 KPIs: Quota di abitazioni con accesso a Internet (*Percentage of Households with Access to the Internet*), Sottoscrittori di abbonamenti a banda larga (*Fixed Broadband Subscribers*), Strade (*Roads - Total Network/Land Area*), Ferrovie (*Railways - Total Route/Land Area*), Numero di aeroporti (*Number of Airports/Land Area*), Quota della produzione di energia rispetto all'energia consumata (*Total Production of Energy on Consumption*), Intensità energetica dell'economia (*Energy Intensity of the Economy*).

Quest'Area include una serie di elementi legati all'**infrastrutturazione del territorio**, che riguardano le **tecnologie dell'informazione e della telecomunicazione** (livello dell'accesso a Internet e diffusione della banda larga), il **sistema dei trasporti** (collegamenti stradali e ferroviari, aeroporti), il **sistema energetico** (produ-

zione di energia rispetto ai consumi e intensità energetica dell'economia).

I Paesi caratterizzati dal **miglior profilo infrastrutturale** appaiono essere **Regno Unito** (3,9) e **Germania** (3,7), entrambi particolarmente competitivi dal punto di vista delle ICT e dei sistemi di trasporto. L'**Italia** si colloca nuovamente in ultima posizione (2,3 punti), mentre il **Giappone** totalizza 3,0 punti e si posiziona dietro i due Paesi *leader*.

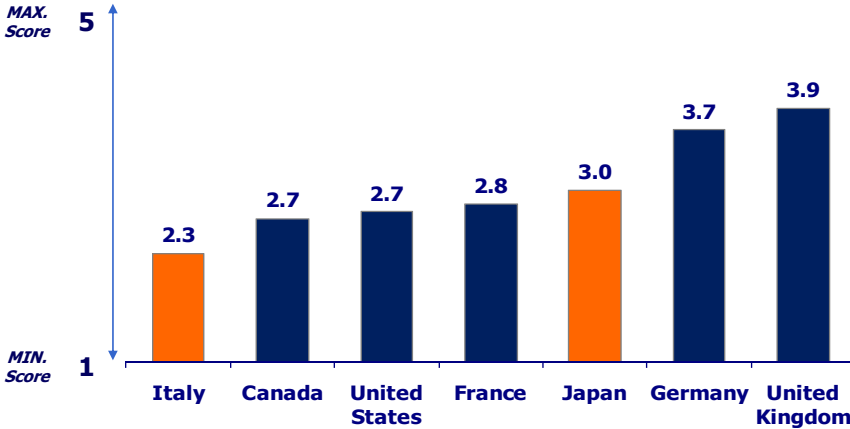
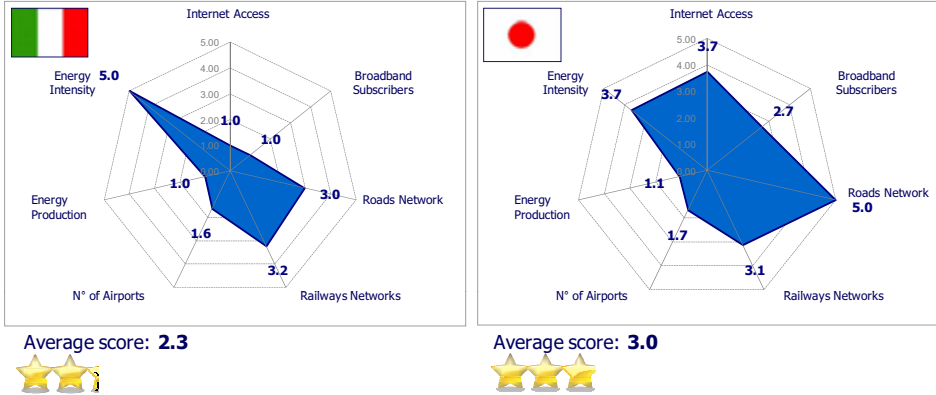


Figura 22. Infrastructure Networks, classifica generale – Fonte: The European House-Ambrosetti, 2009

Il confronto tra Italia e Giappone evidenzia nuovamente alcune significative differenze tra i due Paesi (Figura 23).

L'**Italia** risulta particolarmente penalizzata soprattutto nel campo delle cosiddette **info-strutture**. Infatti, **il livello dell'accesso a Internet è il più basso tra i Paesi del G-7** (solo il 43,7% delle abitazioni risultava collegato ad Internet nel 2007, rispetto ad esempio al 70,7% in Germania o al 68,1% in Canada). Allo stesso modo **gli abbonamenti a servizi Internet a banda larga sono ancora scarsamente diffusi** (solo 18 persone ogni 100, rispetto a valori superiori a 20 in tutti gli altri Paesi). Per quanto riguarda il **sistema energetico**, invece, se da un lato **l'intensità energetica** (PIL prodotto per un'unità di consumo energetico) **risulta la più bassa tra i Paesi analizzati**, il **livello di autonomia energetica è piuttosto basso**, in quanto la produzione di energia rappresenta soltanto il 14,4% di quanto consumato.

Per quanto riguarda il **Giappone**, invece, i punti di debolezza si possono riscontrare soprattutto nel sistema energetico, caratterizzato da un **basso livello di autonomia** e da un'**alta intensità energetica dell'economia**. Così come per l'Italia, la particolare conformazione geografica pone dei limiti alla localizzazione di aeroporti. I punti di forza del Giappone in quest'Area si ritrovano invece nel **sistema di viabilità stradale**, che appare molto sviluppato, e nella **elevata diffusione dell'accesso a Internet tra la popolazione**.



**Figura 23. Infrastructure Networks: confronto tra Italia e Giappone** – Fonte: The European House-Ambrosetti, 2009

## Environment

L'Area Environment si compone di 4 KPIs: Contributo delle fonti rinnovabili alla produzione di energia (*Contribution of Renewables to Energy Supply*), Emissioni totali di gas serra (*Total GHG Emissions*), Produzione di rifiuti municipali (*Municipal Waste Generation*), Risorse idriche (*Water Resources*).

Come evidenziato in Figura 24, Regno Unito, Germania, Italia, Francia e Giappone – pur con differenze tra i vari KPIs – ottengono una *performance* simile. **Stati Uniti** e **Canada**, invece, si distinguono, rispettivamente, per la pessima e l'ottima *performance* ambientale. Gli Stati Uniti in particolare fanno registrare le maggiori emissioni di gas serra (23,5 tonnellate di CO<sub>2</sub> equivalente per persona, rispetto alle 9 della Francia, le 9,7 dell'Italia e le 10,5 del Giappone) e la maggiore quantità di rifiuti prodotti per persona. Il Canada invece può contare sulla produzione di una grande quantità di energia da fonti rinnovabili (il 16,5% del fabbisogno totale), sulla più bassa quantità di rifiuti prodotti per persona e su grandi riserve di acqua dolce.

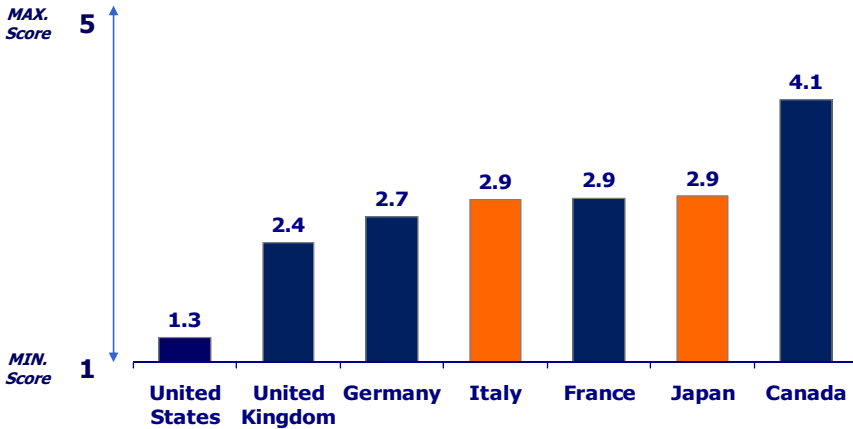


Figura 24. Environment, classifica generale – Fonte: The European House-Ambrosetti, 2009

Il profilo di **Italia** e **Giappone** in quest'ultima Area è piuttosto simile (Figura 25). Entrambi i Paesi infatti sperimentano una certa **scarsità di risorse idriche**, ma sono responsabili di **emissioni di gas ad effetto serra** inferiori rispetto a tutti gli altri Paesi, eccetto la Francia.

Si riscontrano invece delle differenze sul fronte delle **energie rinnovabili**, dove l'Italia può contare sul 7,2% del totale del fabbisogno, mentre il Giappone solamente sul 3,1%, e della **produzione di rifiuti**, dove il Giappone appare più virtuoso con 412 Kg all'anno per persona, rispetto ai 551 Kg dell'Italia.

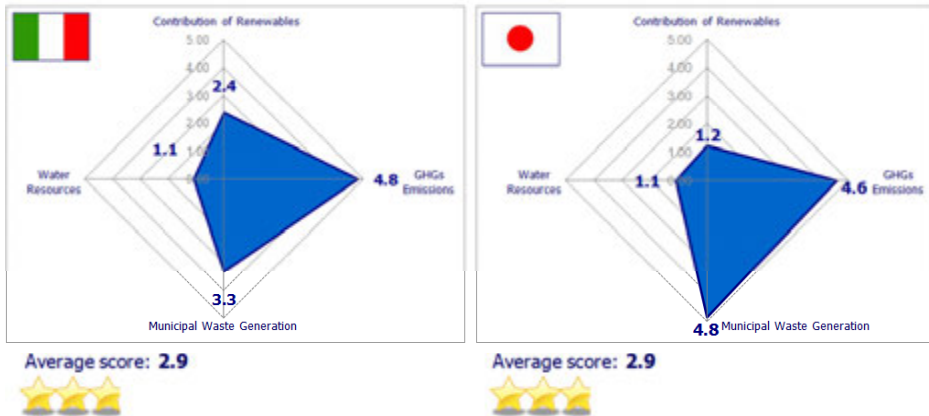


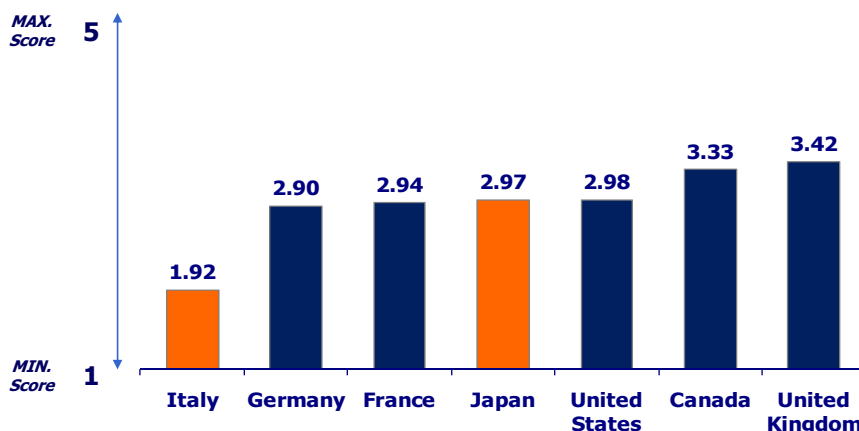
Figura 25. Environment: confronto tra Italia e Giappone – Fonte: The European House-Ambrosetti, 2009

Come sarà approfondito nel paragrafo 8, il lavoro svolto dall'IJBG con l'attivazione del *Working Group* "Energia! Sfide per il XXI secolo" ha evidenziato interessanti opportunità di sviluppo di partnership tecnologiche tra imprese italiane e

giapponesi nel settore energetico.

### *G-7 Attractiveness & Competitiveness Index*

La figura seguente mostra il **ranking finale** del G-7 Attractiveness & Competitiveness Index, ottenuto come media dei punteggi dei diversi Paesi nelle 8 Aree analizzate.

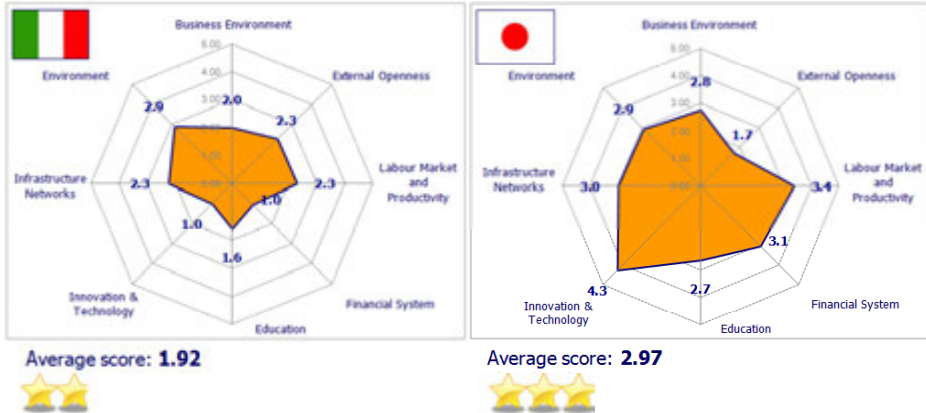


*Figura 26. G-7 Attractiveness & Competitiveness, classifica generale – Fonte: The European House-Ambrosetti, 2009*

Il Paese che ha ottenuto il punteggio finale più elevato è il **Regno Unito** (3,42), seguito dal Canada (3,33). Stati Uniti, **Giappone**, Francia e Germania hanno fatto registrare punteggi finali molto simili, da 2,98 a 2,90. L'**Italia** invece appare molto distanziata dagli altri 6 Paesi, con un punteggio finale di 1,92.

Si fa notare come i dati analizzati si riferiscono prevalentemente agli anni compresi tra il 2006 e il 2008; pertanto **alcuni effetti della crisi in essere non vengono intercettati dall'analisi qui condotta**. Per le necessarie considerazioni integrative si rimanda al precedente paragrafo 4.

Infine, si propone il confronto tra Italia e Giappone relativo alle 8 Aree analizzate nel dettaglio nei paragrafi precedenti, in modo da fornire una fotografia immediata delle aree di maggiore debolezza e forza dei due Paesi (Figura 27).



**Figura 27.** G-7 Attractiveness & Competitiveness final ranking: confronto tra Italia e Giappone –  
Fonte: The European House-Ambrosetti, 2009

L'**Italia** fa registrare una *performance* media nell'Area **Environment** e un risultato medio-basso (di poco superiore a 2 punti su 5) nelle Aree **Business Environment**, **External Openness**, **Labour Market & Productivity** e **Infrastructure Networks**, non presentando dunque particolari punti di forza. I **punti di debolezza** più evidenti, invece, risiedono nelle aree **Financial System**, **Education** e **Innovation & Technology**.

Il **Giappone** ha il suo **punto di maggior forza** nell'Area **Innovation & Technology** ed ottiene un buon risultato anche nell'Area **Labour Market & Productivity**. Le Aree **Financial System** e **Infrastructure Networks** raggiungono un livello medio, mentre **Environment**, **Education** e **Business Environment** non raggiungono il punteggio di 3 su 5. L'unico forte **punto di debolezza** del Giappone sembra essere rappresentato dall'Area **External Openness**.

## 6. Indicatori delle relazioni bilaterali tra Italia e Giappone

### *Introduzione e nota metodologica*

Parallelamente al quadro delineato dall'analisi sull'**attrattività** e sulla **competitività territoriale** di Italia e Giappone (sintetizzata nel *G-7 Attractiveness & Competitiveness Index* di cui al paragrafo precedente), una ulteriore prospettiva di analisi dei rapporti economici tra i due Paesi deriva dall'approfondimento dell'**andamento degli Investimenti Diretti Esteri (IDE)** e dei relativi **flussi di esportazioni e importazioni**.

Anche in questo caso è stata individuata e selezionata una serie di **13 Key Performance Indicators (KPIs)** in grado di delineare in modo sufficientemente sintetico e aggiornato l'andamento delle relazioni bilaterali tra i due Paesi negli ultimi anni. Infatti, nella scelta dei KPI sono state privilegiate le dimensioni dell'eshaustività delle informazioni, il loro aggiornamento e la provenienza da fonti statistiche autorevoli. A differenza dell'analisi di attrattività e competitività, alla luce delle finalità dell'analisi, non si è provveduto a determinare un indice di sintesi o un *ranking*.

I KPIs selezionati sono riconducibili alle **seguenti 3 Aree**, ciascuna delle quali include un numero compreso tra 3 e 6 indicatori:

- Investimenti Diretti Esteri a livello globale (*Global FDI*)
- Investimenti Diretti Esteri tra Italia e Giappone (*Italy-Japan FDI*)
- Commercio Estero (*Foreign Trade*).

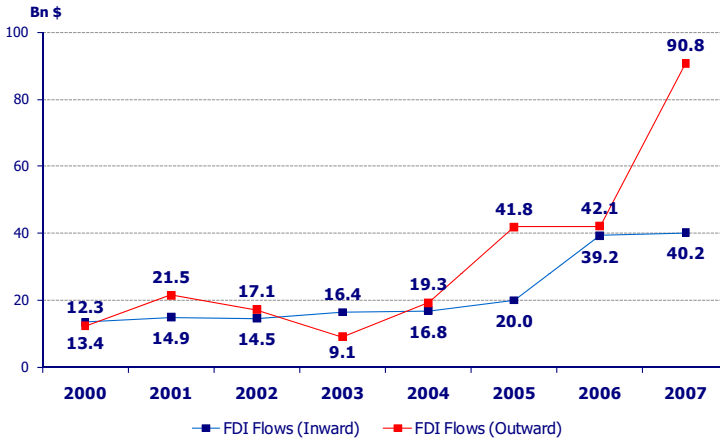
### **Global FDI**

L'Area *Global FDI* si compone di quattro KPIs: Flussi di IDE in entrata e in uscita dall'Italia (*Italy's FDI Global Inward and Outward Flows*), Flussi di IDE in entrata e in uscita dal Giappone (*Japan's FDI Global Inward and Outward Flows*), Consistenza degli IDE in entrata e in uscita dall'Italia (*Italy's FDI Inward and Outward Stocks*) e Consistenza degli IDE in entrata e in uscita dal Giappone (*Japan's FDI Inward and Outward Stocks*).

In termini metodologici, secondo la definizione fornita dall'UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*), i **flussi di Investimenti Diretti Esteri (flow)**, per filiali e società controllate, consistono nella vendita netta di azioni e prestiti (incluse anche acquisizioni non-monetarie effettuate a fronte di attrezzature, i diritti di produzione, ecc.) alla capogruppo, più la quota della capogruppo sugli utili reinvestiti della società controllata, più il totale netto dei prestiti infragruppo (a breve e a lungo termine) forniti dalla casa madre.

Per **consistenza di Investimenti Diretti Esteri (stock)** si intende invece, nel caso di società controllate e partecipate, il valore delle azioni del loro capitale e riserve (inclusi gli utili trattenuti) attribuibili alla società capogruppo (pari alla differenza tra attività e passività totali), più l'indebitamento netto della società controllata o partecipata nei confronti della casa madre. Per i rami aziendali, la consistenza rappresenta il valore delle immobilizzazioni e il valore delle attività correnti e degli investimenti, esclusi gli importi dovuti dalla casa madre, al netto delle passività verso terzi parti.

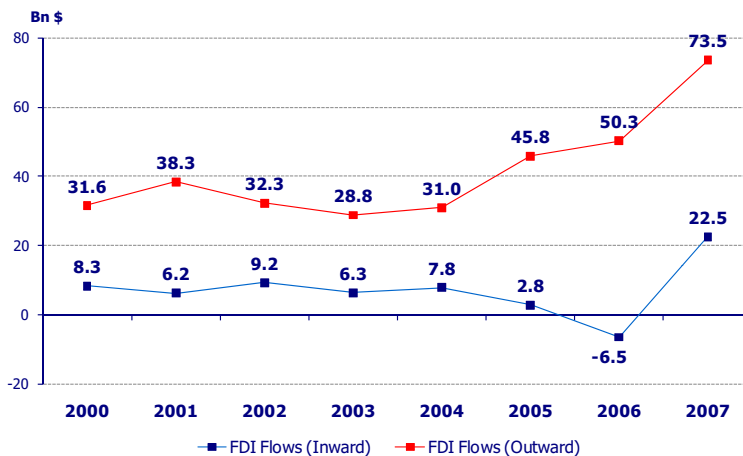
Per l'Italia, la Figura 28 mostra i **flussi di IDE in entrata e in uscita nel periodo 2000-2007**. I flussi di IDE in entrata nel nostro Paese da investitori esteri sono cresciuti ad un tasso medio annuo composto (CAGR) del 17%, a fronte di una più pronunciata crescita annua del 33% registrata mediamente dagli IDE in uscita. Proprio i flussi di IDE in uscita dal nostro Paese sono cresciuti da 12,3 miliardi di dollari nel 2000 a 90,8 miliardi di dollari nel 2007, il che ha permesso di far passare la quota dell'Italia sul totale mondiale dall'1% al 4,5%.



**Figura 28.** Italia: Flussi globali di IDE in entrata e in uscita, 2000-2007 (valori in miliardi di dollari) – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati UNCTAD, 2009

L'andamento dei flussi di IDE del Giappone nello stesso periodo, sia in entrata che in uscita, è evidenziato nella Figura 29. Il CAGR del periodo è del 15% per gli IDE in entrata e del 13% per gli IDE in uscita. In particolare, i flussi degli investimenti effettuati dal Giappone all'estero sono passati da 31,5 miliardi di dollari nel 2000 a 73,5 miliardi di dollari nel 2007.

Nel 2007 i flussi di Investimenti Diretti Esteri in uscita dal Giappone hanno rappresentato il 3,7% del totale mondiale, una quota di tre volte superiore rispetto alla quota relativa dei flussi di IDE in entrata (1,2% sul totale mondiale).

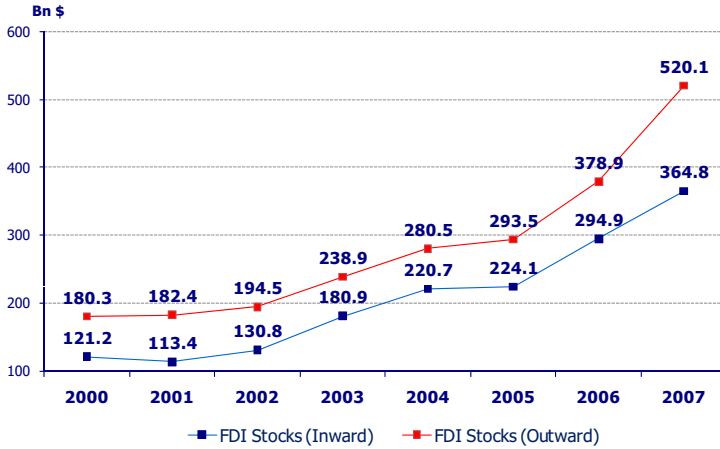


**Figura 29.** Giappone: Flussi globali di IDE in entrata e in uscita, 2000-2007 (valori in miliardi di dollari) – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati UNCTAD, 2009

Mentre per il Giappone, nel periodo di tempo considerato, i flussi in uscita sono sempre stati di entità superiore rispetto ai flussi in entrata, per l'Italia si registra un'anomalia nell'anno 2003, quando i flussi in entrata hanno superato quelli in uscita a causa del calo di questi ultimi.

L'analisi della **consistenza degli Investimenti Diretti Esteri** da e verso i due Paesi (Figure 30 e 31) mostra segnali interessanti. Pur nella consapevolezza che i dati statistici disponibili ad oggi non tengono ancora conto degli effetti prodotti dalla crisi economica globale tra il 2008 e il 2009, si può notare come lo **stock di IDE da Paesi esteri verso l'Italia** sia passato dai 121 miliardi di dollari nel 2000 ai 364 miliardi di dollari del 2007 (**CAGR del 17%** nel periodo in esame e quota sul totale mondiale pari al 2,4% nel 2007), con una **crescita del 23,7% sull'anno precedente**.

Simile è stato l'andamento dello **stock di IDE in uscita dall'Italia** verso destinazioni estere (**CAGR del 16,3%** tra 2000 e 2007), la cui consistenza nel 2007 ammontava a 520 miliardi di dollari (**+37,3% rispetto al 2006**).

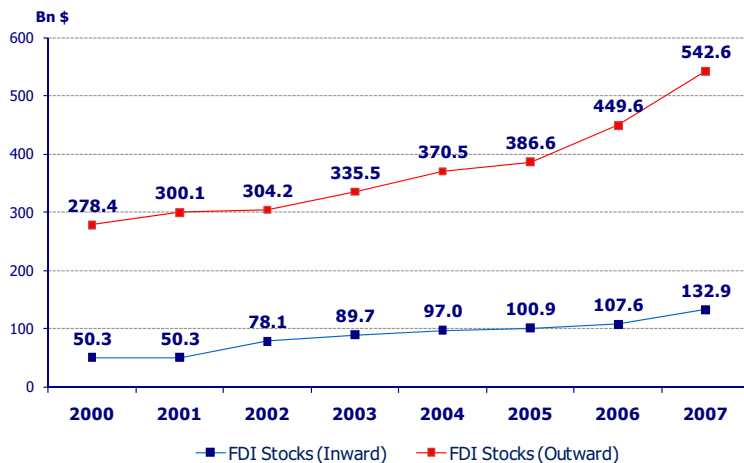


**Figura 30.** Italia: Consistenza globale di IDE in entrata e in uscita, 2000-2007 (valori in miliardi di dollari) – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati UNCTAD, 2009

Anche il Giappone presenta nel periodo in esame una **performance positiva in tema di consistenza degli IDE globali**: gli investimenti esteri in entrata sono cresciuti di circa il **15% all'anno (CAGR 2000-2007)**, fino a raggiungere un picco di 132,9 miliardi di dollari nel 2007, sebbene con un'incidenza ancora pari a quella detenuta nel 2000 sul totale dello *stock* globale di IDE verso il Giappone (0,9%).

Il CAGR degli IDE in entrata nel Paese è stato più marcato di quello degli IDE in uscita (pari al 10,0%). Tale *trend* emerge anche dai dati riferiti all'ultimo biennio: lo *stock* di investimenti esteri verso il Giappone è cresciuto del 23,4% sul 2006, mentre gli IDE dal Giappone verso destinazioni estere (543 milioni di Euro nel 2007) hanno registrato una variazione pari al 20,7% in più rispetto all'anno precedente.

In ogni caso lo **stock di IDE in uscita dal Giappone costituisce circa il 3,5% sul totale mondiale** (in contrazione di un punto percentuale rispetto al 4,5% del 2000).



**Figura 31.** Giappone: Consistenza globale di IDE in entrata e in uscita, 2000-2007 (valori in miliardi di dollari) – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati UNCTAD, 2009

### Italy-Japan FDI

Nell'Area *Italy-Japan FDI* si misura l'andamento delle relazioni bilaterali tra i due Paesi attraverso sei KPI: Flussi degli IDE dall'Italia verso il Giappone (*FDI Flows from Italy to Japan*), Flussi degli IDE dal Giappone verso l'Italia (*FDI Flows from Japan to Italy*), Consistenza degli IDE dall'Italia verso il Giappone (*FDI Stocks from Italy to Japan*), Consistenza degli IDE dal Giappone verso l'Italia (*FDI Stocks from Japan to Italy*), Partecipazioni italiane in aziende giapponesi (*Italian stakes in Japanese companies*) e Partecipazioni giapponesi in aziende italiane (*Japanese stakes in Italian companies*).

Dall'esame dei rapporti bilaterali tra i due Paesi emerge che il Giappone continua ad essere un **investitore netto dell'Italia**, dal momento che l'ammontare dei flussi di IDE in entrata nel nostro Paese dal Giappone è storicamente superiore rispetto a quello degli investimenti italiani verso il Giappone.

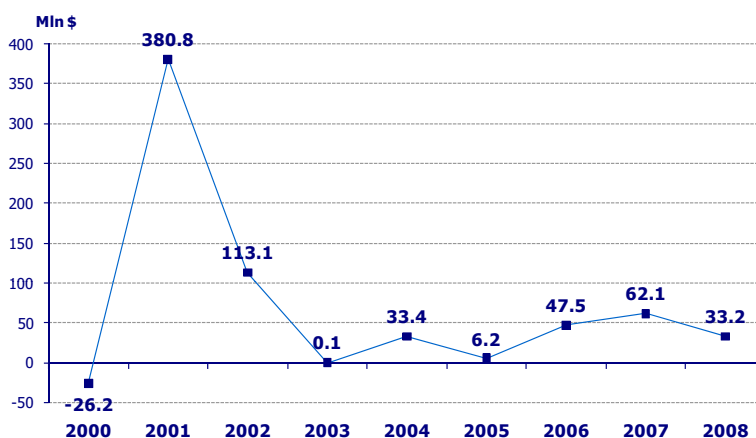
In particolare, **nel 2008 i flussi di IDE dall'Italia verso il Giappone hanno registrato una flessione del 46%, attestandosi a 33,2 milioni di dollari** rispetto ai 62,1 milioni di dollari dell'anno precedente. In generale, se si escludono il picco registrato nel 2002 – spiegabile dagli investimenti effettuati in Giappone, tra le altre, da alcune delle maggiori aziende attive nel settore *Fashion* come Prada, Gucci e Armani (grazie all'apertura di nuove filiali commerciali e di negozi monomarca) – e il successivo assestamento tra 2002 e 2003, gli investimenti diretti italiani in Giap-

<sup>17</sup> Si segnala che nel 2007 è avvenuto il completamento dell'acquisizione del 65% del capitale sociale di Advanet Inc. (società leader nel mercato giapponese degli *embedded pc* e con sede a Okayama) da parte del Gruppo friulano Eurotech, attivo nella ricerca, sviluppo, produzione e commercializzazione di computer miniaturizzati (NanoPC) e di computer ad elevata capacità di calcolo

pone hanno conosciuto un **andamento altalenante, ma tendenzialmente positivo, tra il 2004 e il 2007**<sup>17</sup>, come emerge dalla Figura 32.

Gli investimenti italiani in Giappone appaiono in ogni caso **ancora lontani dal livello di investimenti di altri competitor europei** come i **Paesi Bassi** e la **Germania** (che nel 2008 hanno investito rispettivamente 2,69 e 1,18 miliardi di dollari in Giappone), benché si siano registrati significativi **disinvestimenti** anche da parte di *partner* importanti come **Belgio e Regno Unito** (rispettivamente pari a 2,0 e 1,2 miliardi di dollari)<sup>18</sup>.

Le dimensioni limitate degli IDE italiani in Giappone sono riconducibili alle difficoltà tipicamente legate alla **struttura industriale del nostro Paese**, caratterizzata da piccole e medie imprese, e amplificate dall'incontro con un **mercato spesso percepito dagli operatori come chiuso, molto competitivo e di difficile penetrazione**; inoltre, la maggioranza degli investimenti diretti italiani, come si avrà modo di vedere nel corso del presente paragrafo, è rappresentata soprattutto da **filiali commerciali** e da **investimenti immobiliari** effettuati delle principali *maison* della moda italiana.



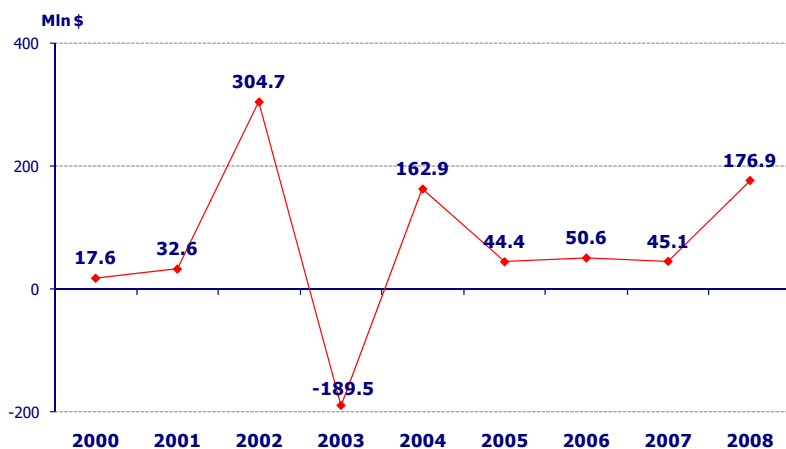
**Figura 32.** Flussi di IDE dall'Italia verso il Giappone, 2000-2008 (valori in milioni di dollari) – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati UNCTAD, 2009

Una situazione differente si riscontra in relazione agli investimenti giapponesi in Italia: infatti nel 2008 – dopo un triennio sostanzialmente stabile – **l'ammontare dei flussi di IDE dal Giappone verso l'Italia** (Figura 33) è **tornato a crescere a pieno ritmo**, raggiungendo i 176 milioni di dollari (+292% rispetto al 2007). Il tasso medio annuo ponderato di crescita nel periodo 2000-2008 è stato complessivamente pari al 33,4%.

<sup>18</sup> Si rinvia in ogni caso al paragrafo 4 sul quadro macro-economico per le considerazioni relative alle peculiarità dell'anno 2008 nel contesto economico globale

Pur essendo lontano il picco registrato nel 2002 (304,7 milioni di dollari) – al quale aveva contribuito il significativo investimento effettuato in Lombardia da Dnp Photomask Europe, società *high-tech* costituita dalla giapponese Dai Nippon Printing Corporation in *partnership* con STMicroelectronics, il secondo distributore indipendente mondiale di semiconduttori – alla ripresa del 2008 ha contribuito anche la recente *joint-venture* tra l'italiana Enel e la giapponese Sharp Corporation per la produzione di pannelli fotovoltaici e per lo sviluppo e la realizzazione di parchi fotovoltaici nel nostro Paese, i cui effetti si produrranno soprattutto negli anni a venire.

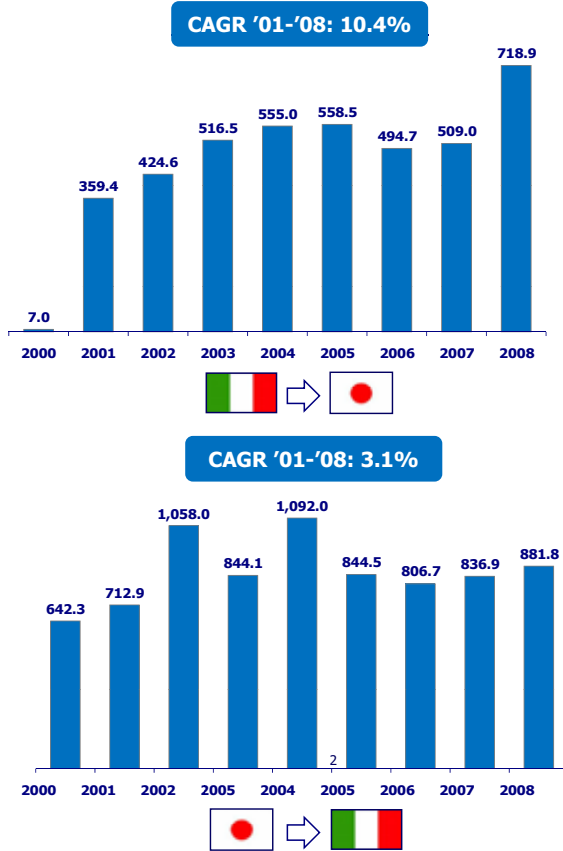
Nonostante il significativo incremento nell'ultimo biennio, **la quota parte dell'Italia sugli investimenti giapponesi nel mondo resta ancora contenuta (0,14%)**. È opportuno ricordare, a tal proposito, che gli investimenti dal Giappone in Italia risentono anche dell'influenza di **ostacoli** come la carenza di informazioni sul mercato italiano e la presenza di barriere burocratico-amministrative.



**Figura 33.** Flussi di IDE dal Giappone verso l'Italia, 2000-2008 (valori in milioni di dollari) – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati JETRO, 2009

In relazione agli *stock* di Investimenti Diretti Esteri, si osserva che **l'ammontare complessivo di IDE italiani verso il Giappone** – seppure in crescita ad un **CAGR del 10,4% annuo tra il 2001 e il 2008**<sup>19</sup>, fino a 718,9 milioni di dollari – appare ancora inferiore rispetto all'**ammontare degli investimenti giapponesi nel nostro Paese**. Questi ultimi, già elevati sin dai primi anni Duemila (712,9 milioni di dollari nel 2001 e 881,8 milioni di dollari nel 2008), hanno registrato un **CAGR di circa il 3,1% nel periodo in esame** (Figura 34).

<sup>19</sup> Si è calcolato il CAGR con riferimento al periodo 2001-2008 in quanto nel 2000 lo *stock* di IDE italiani in Giappone ammontava a 7 milioni di dollari



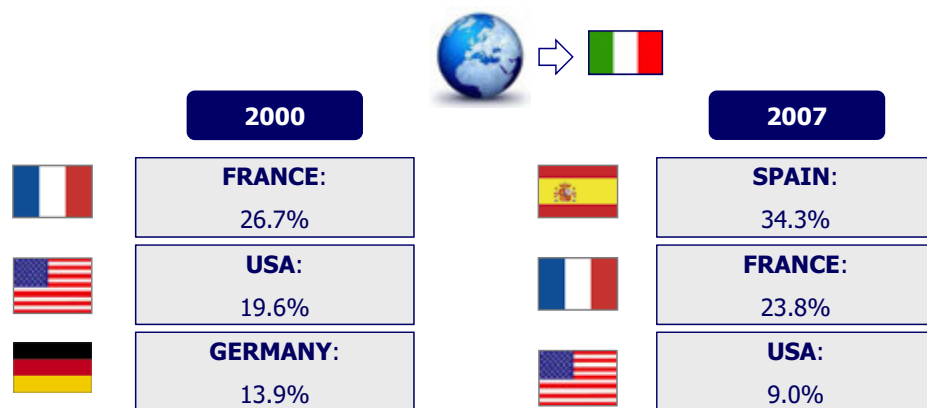
**Figura 34.** Consistenza degli Investimenti Diretti Esteri dall'Italia verso il Giappone (grafico in alto) e dal Giappone verso l'Italia (grafico in basso), 2000-2008 (valori in milioni di dollari) – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati JETRO, 2009

Tali informazioni possono stimolare interessanti considerazioni alla luce dei dati sui principali *partner* internazionali dei due Paesi. Limitando l'analisi ai Paesi industrializzati, emerge come la **Francia**, con una quota del 38%, abbia rappresentato la principale destinazione degli Investimenti Diretti Esteri italiani nel 2007 (Figura 35). In seconda e terza posizione si collocano rispettivamente i **Paesi Bassi (14,2%)** e **gli USA (13,1%)**: proprio il mercato statunitense nel 2000 costituiva la principale destinazione dello *stock* di IDE in uscita dall'Italia.



*Figura 35. Prime 3 destinazioni dell'Italia tra le economie industrializzate, 2000 e 2007 (in percentuale della consistenza totale di IDE in uscita dall'Italia) – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati Eurostat, 2009*

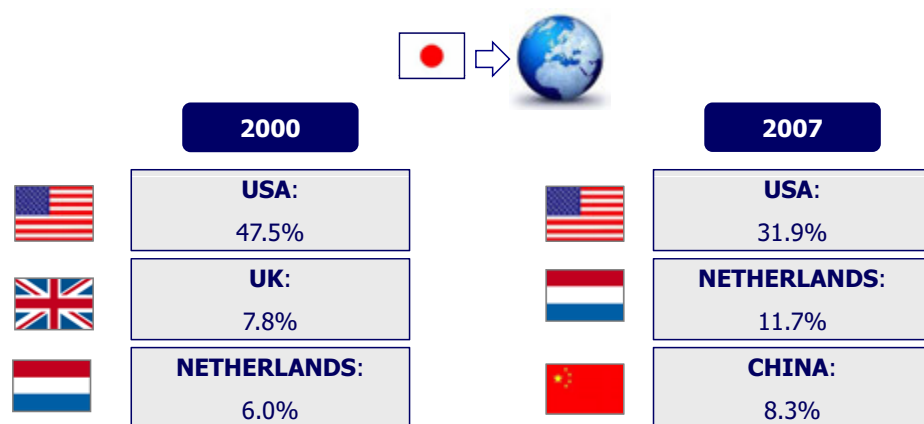
Ai primi posti per valore di investimenti effettuati in Italia (Figura 36) si collocano due economie europee: la **Spagna**, con una quota pari al 34,3%, e la **Francia** (la cui incidenza è scesa a 23,8% rispetto al 26,7% del 2000, anno in cui era il primo investitore in Italia tra i Paesi sviluppati). Gli **USA** si collocano in terza posizione, con una quota percentuale fortemente ridotta rispetto ai livelli dei primi anni Duemila (19,6%).



*Figura 36. Primi 3 Paesi investitori globali in Italia tra le economie industrializzate, 2000 e 2007 (in percentuale della consistenza totale di IDE verso l'Italia) – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati Eurostat, 2009*

Per quanto riguarda gli **investimenti giapponesi all'estero** (Figura 37), **gli USA** si confermano la **principale destinazione a livello globale**, con una quota sul totale mondiale pari al 31,9% e in diminuzione rispetto al 47,5% del 2000. Si nota come la seconda posizione in classifica del Regno Unito nel 2000 sia stata scalzata nel 2007 dai **Paesi Bassi**. Infine, la **Cina** si colloca al terzo posto tra le destinazioni globali degli IDE giapponesi.

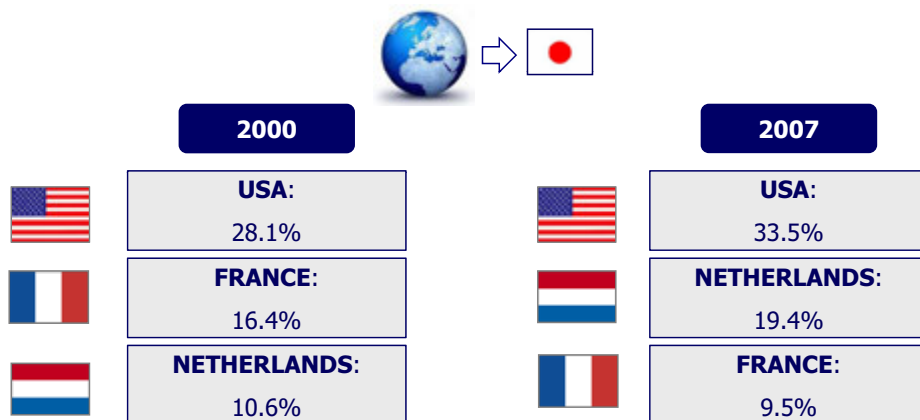
L'Italia si posiziona in fondo a tale classifica, rappresentando solo lo **0,2% dello stock di investimenti giapponesi diretti all'estero**.



*Figura 37. Prime 3 destinazioni globali del Giappone, 2000 e 2007 (in percentuale della consistenza totale di IDE in uscita dal Giappone). Nota: la Cina non comprende Hong Kong – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati JETRO e Bank of Japan, 2009*

I **principali Paesi investitori in Giappone** (Figura 38), tra il 2000 e il 2007, sono stati: gli **USA**, che hanno aumentato la propria quota relativa (dal 28% al **33%**) e i **Paesi Bassi**, che sono passati dal 10,6% al **19,4%**, superando la **Francia** (passata dal 16% al **9%**).

L'**Italia**, come già evidenziato nelle pagine precedenti, detiene solo lo **0,4% degli stock di investimenti esteri in entrata in Giappone**.



**Figura 38.** Primi 3 Paesi investitori globali in Giappone, 2000 e 2007 (in percentuale della consistenza totale di IDE verso il Giappone) – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati JETRO e Bank of Japan, 2009

Sempre in tema di IDE, è opportuno fare infine alcune considerazioni sulla **tipologia degli investimenti reciproci** effettuati dall'uno nell'altro Paese.

Da un lato, la presenza economica italiana in Giappone risulta essere principalmente a carattere commerciale. In totale, secondo i dati riferiti all'anno 2006, si contano **circa 172 aziende giapponesi controllate da investitori italiani**<sup>20</sup> (per l'81% si tratta di aziende in cui l'investitore detiene la quota di controllo). Tali aziende occupano **oltre 6.900 dipendenti** (+30,8% rispetto al 2001) e generano un **fatturato pari a 4,07 miliardi di Euro** (+31,5% rispetto al 2001). Complessivamente, a livello globale, esse rappresentano appena **l'1% delle imprese partecipate da investitori italiani**.

Ad oggi, tra le aziende italiane presenti in Giappone vi sono alcuni dei *brand* di maggiore richiamo del **Sistema Moda e Design** del nostro Paese, come Armani, Versace, Max Mara, Prada, Benetton, Ferragamo, Tod's, Luxottica, Bulgari, Cassina, Zegna e Missoni. Oltre alle aziende del settore *Fashion*, sono insediate in Giappone le maggiori **aziende automobilistiche** (Lamborghini, Fiat, Alfa Romeo, Ferrari e Maserati) e **motociclistiche** (Ducati, Aprilia e Dainese), **meccaniche** (GD, Marposs, Brevini, Wam e Brembo) e **metallurgiche** (Tenaris del Gruppo NKKT Techint). Nel **settore aerospaziale**, l'Italia è rappresentata da AgustaWestland Japan e, nel settore **elettronico**, da ST Microelectronics, Eurotech e Organic Spintronics Japan Co. Ltd (*joint-venture* della Organic Spintronics Italia). Infine, hanno investito in Giappone i Gruppi **alimentari** Barilla e Ferrero, così come una società at-

<sup>20</sup> Sono escluse le partecipazioni estere di imprese italiane controllate dall'estero. Fonte: database REPRINT, ICE - Politecnico di Milano, 2009

tiva nel settore della proprietà intellettuale (Sisvel Japan KK, filiale gestita dalla Sisal Spa e fondata nel 2007)<sup>21</sup>. Inoltre, a fianco delle grandi multinazionali, convivono numerose PMI italiane operanti nel settore della **ristorazione** e dell'**import-export** soprattutto di **prodotti alimentari**.

Se si analizza invece la presenza giapponese in Italia<sup>22</sup>, si può constatare che nel nostro Paese sono presenti **più di 300 aziende giapponesi** (sia direttamente che attraverso partecipazioni in imprese industriali italiane), che nel 2007 hanno occupato **circa 29.700 addetti** (+6,7% rispetto al 2006) e generato un **giro d'affari di 17,7 miliardi di Euro** (+6,6% rispetto al 2006). Da un punto di vista settoriale, la presenza giapponese in Italia si concentra nella **meccanica** (macchinari e *automotive*), nell'**elettronica**, nella **chimica**, nel **tessile** e in **ambito commerciale**.

### *Foreign Trade*

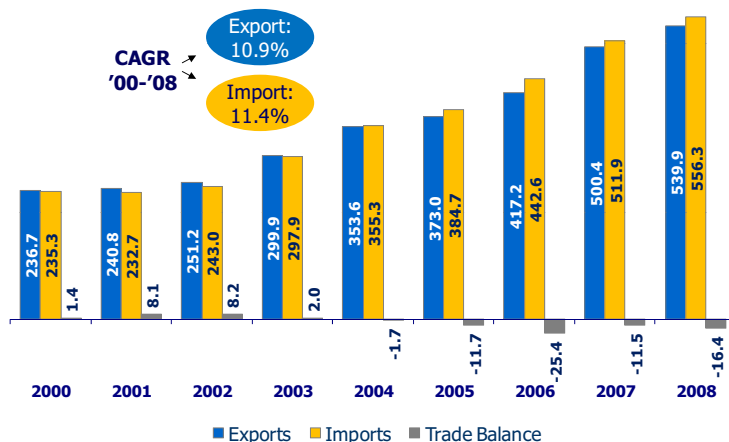
L'Area *Foreign Trade* si compone di tre KPIs: Esportazioni, Importazioni e Saldo Commerciale dell'Italia (*Italy's Global Export, Import and Trade Balance*), Esportazioni, Importazioni e Saldo Commerciale del Giappone (*Japan's Global Export, Import and Trade Balance*) e Bilancia Commerciale tra Italia e Giappone (*Trade Balance between Italy and Japan*).

Tra il 2000 e il 2008 le esportazioni in Italia hanno registrato un tasso medio annuo composto di crescita del 10,9%, attestandosi a 539 miliardi di dollari nel 2008 (+7,9% rispetto al 2007), a fronte dell'andamento, anch'esso sostenuto, delle importazioni. Queste ultime infatti sono cresciute ad un CAGR dell'11,4% (+8,7% rispetto al 2007).

Come conseguenza, **il saldo commerciale del nostro Paese a partire dal 2004 è diventato negativo**, con un delta che si amplia di anno in anno: dal *deficit* di 1,7 miliardi di dollari del 2004 si è passati ai -16,4 miliardi di dollari del 2008, come si può osservare dalla Figura 39.

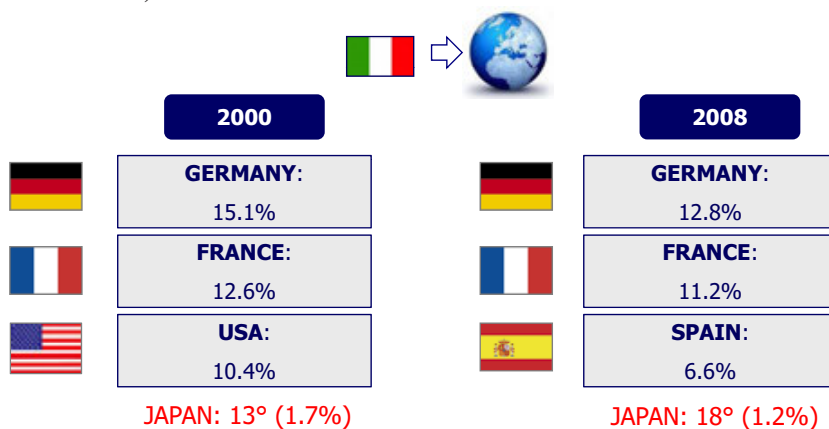
<sup>21</sup> Alcune aziende italiane svolgono in Giappone attività produttive di rilievo: è il caso di Marposs (sistemi di precisione), Tenaris NKKTUBES (fabbricazione e vendita di tubi in acciaio), Brevini (motoriduttori), Bracco (farmaceutici), Datalogic (componentistica, elettronica e sistemi di pesatura), Samputensili (dentatrici, macchine per ingranaggi) e Canon (macchine per estrusione di poliuretano).

<sup>22</sup> Fonte: database REPRINT, ICE - Politecnico di Milano, 2009



**Figura 39.** Italia: Export, Import e Saldo Commerciale globale, 2000-2008 (valori in miliardi di dollari). Nota: i valori relativi all'Export sono valutati free on board (F.O.B., ovvero al netto delle spese di trasporto e di assicurazione) mentre i valori relativi all'Import includono il costo della spedizione, del trasporto e dell'assicurazione (C.I.F.) – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati IMF, 2009

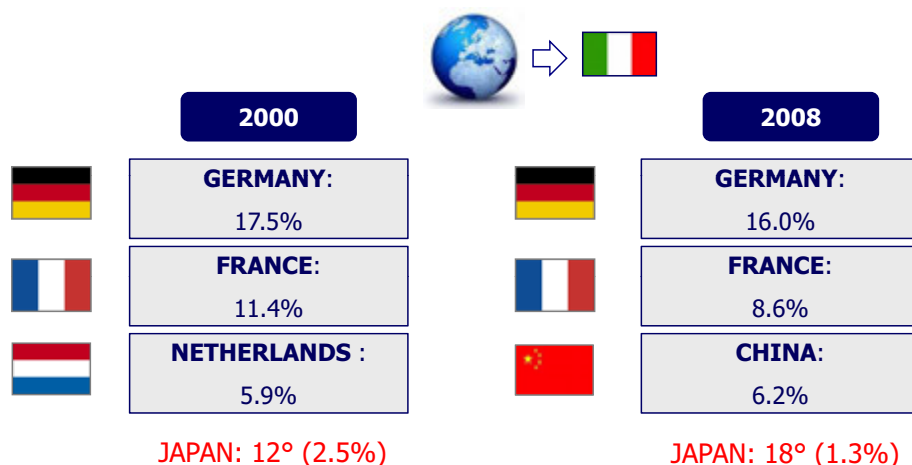
Come emerge dalla Figura 40, la **Germania** (export italiano di 68,89 miliardi di dollari nel 2008) **continua a costituire il primo mercato di sbocco dell'export italiano**: la sua incidenza sul totale delle esportazioni italiane è pari al 12,8%, in riduzione rispetto al 15,1% del 2000 (35,7 miliardi di dollari). **La Francia si conferma la seconda destinazione delle esportazioni italiane**: anche in questo caso, si nota una lieve contrazione della quota francese sul totale dell'export italiano (11,2% nel 2008 rispetto al 12,6% del 2000). Se all'inizio degli anni Duemila la terza posizione era occupata dal mercato statunitense, oggi questo posto è occupato dalla **Spagna** (con 35,4 miliardi di dollari, pari al 6,6% dell'esportazioni dell'Italia all'estero).



**Figura 40.** Italia: prime 3 destinazioni dell'export, 2000 e 2008 (in % del totale delle esportazioni italiane) – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati IMF, 2009

Il Giappone non rientra tra le prime 10 destinazioni dell'*export* del nostro Paese: al contrario, **la sua posizione è passata da 13° a 18° nella classifica generale**, a fronte di una quota relativa scesa dall'1,7% nel 2000 all'1,2% nel 2008.

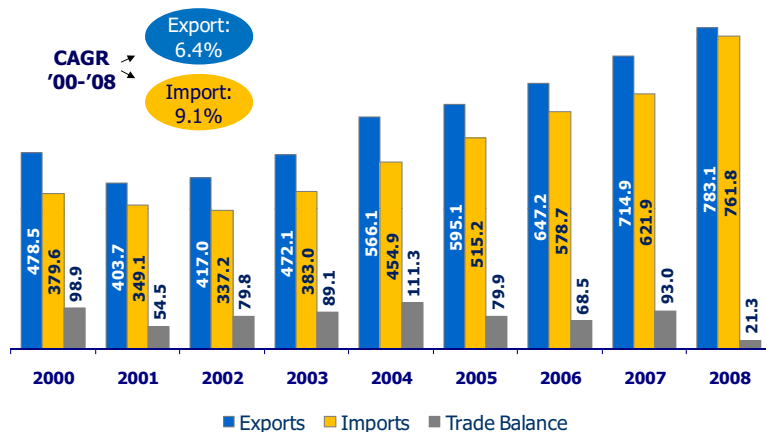
Sul fronte delle **importazioni globali verso l'Italia** (Figura 41), la **Germania** si mantiene stabilmente al vertice della classifica, con una quota del **16,0%**, valore solo lievemente scalfito rispetto all'inizio degli anni Duemila (17,5%). Anche in questo caso, la **Francia** è seconda per valore delle importazioni italiane (8,6%), seguita dalla **Cina** (6,2%) che, nel 2008, si è sostituita ai Paesi Bassi. **Il Giappone è arretrato dalla 12° alla 18° posizione** e la sua quota di mercato si è contratta ulteriormente, passando dal 2,5% del 2000 all'1,3% del 2008.



*Figura 41. Italia: primi 3 mercati di origine dell'import, 2000 e 2008 (in % del totale delle importazioni italiane). Nota: la Cina non comprende Hong Kong – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati IMF, 2009*

Passando all'analisi della **bilancia commerciale del Giappone** (Figura 42), si rileva una situazione completamente diversa rispetto a quella dell'Italia, in quanto il Giappone – proseguendo nell'andamento che lo ha contraddistinto sin dagli anni '80 – tra il 2000 e il 2008 ha generato un **saldo commerciale positivo**.

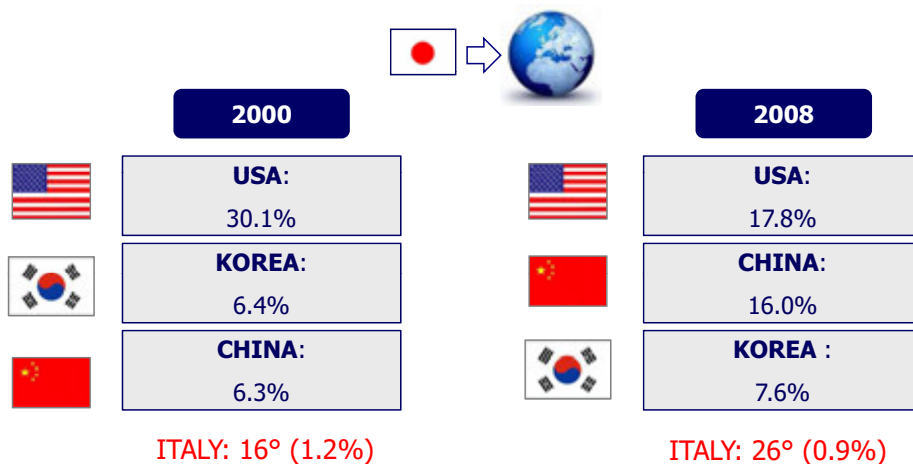
Nel 2008 le importazioni giapponesi hanno totalizzato un ammontare complessivo di 761,8 miliardi di dollari, registrando un incremento del 22,5% rispetto all'anno precedente (in parte dovuto al forte apprezzamento dello Yen), mentre le esportazioni giapponesi sono state pari a 783,1 miliardi di dollari (+9,5% rispetto al 2007). In generale, nonostante un rallentamento tra 2000 e 2002, **l'export giapponese ha registrato un CAGR del 6,4%** tra il 2000 e il 2008, a fronte del **CAGR del 9,1% dell'import**.



**Figura 42.** Giappone: Export, Import e Saldo Commerciale globale, 2000-2008 (valori in miliardi di dollari). Nota: i valori relativi all'Export sono valutati free on board (F.O.B., ovvero al netto delle spese di trasporto e di assicurazione) mentre i valori relativi all'Import includono il costo della spedizione, del trasporto e dell'assicurazione (C.I.F.) – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati IMF, 2009

Gli **USA** rappresentano la principale destinazione delle esportazioni giapponesi (Figura 43), con una quota relativa del **17,8%** nel 2008. Il secondo *partner* è la **Cina**, seguita dalla **Corea**, che occupava la seconda posizione nel 2000: le posizioni in classifica dei due Paesi si sono invertite.

L'Italia nel 2008 è scesa al **26° posto in classifica**, con una quota dello 0,9% rispetto alla 16° posizione ricoperta nel 2000 (1,2%). In termini di esportazioni nipponiche verso l'Europa, il nostro Paese è il **sesto partner commerciale europeo del Giappone**, dopo Germania, Paesi Bassi, Regno Unito, Francia e Belgio: nel 2000 si posizionava in quinta posizione, davanti al Belgio.

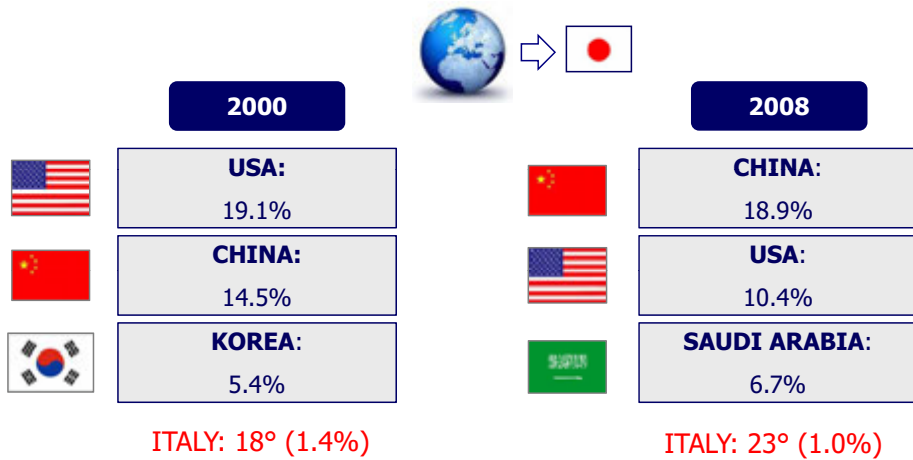


**Figura 43.** Giappone: prime 3 destinazioni dell'export, 2000 e 2008 (in % del totale delle esportazioni giapponesi). Nota: la Cina non comprende Hong Kong – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati IMF, 2009

Tra i Paesi fornitori (Figura 44), la **Cina** (18,9%) è il primo mercato di provenienza delle merci importate, seguito dagli **USA** (10,4%), che erano in prima posizione nel 2000. Si segnala la **terza posizione dell'Arabia Saudita**, con il **6,7%** delle importazioni giapponesi.

A livello globale, l'Italia nel 2008 si è collocata al **23° posto con una quota dell'1% sull'import totale nipponico**, segnando così un arretramento rispetto alla 18° posizione del 2000, anno in cui la quota relativa del nostro Paese si attestava intorno all'1,4%<sup>23</sup>.

In ogni caso, nel 2008 l'Italia si è confermata il **terzo mercato europeo di provenienza delle importazioni del Giappone, dopo Germania** (2,7% sul totale delle importazioni giapponesi) e **Francia** (1,4%), e prima del Regno Unito (1%).

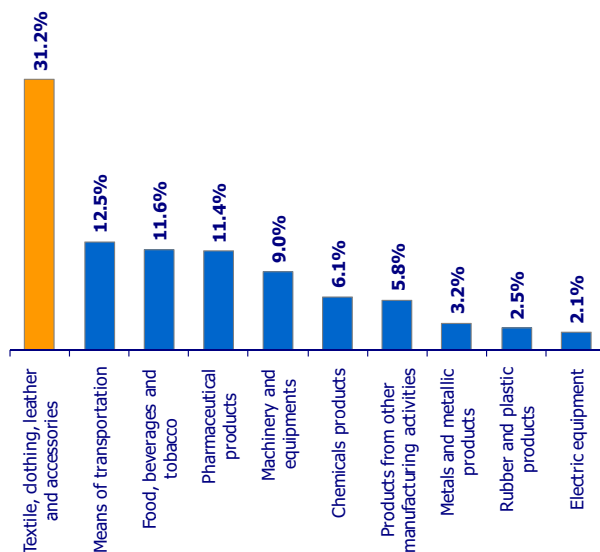


**Figura 44.** Giappone: primi 3 mercati di origine dell'import, 2000 e 2008 (in % del totale delle importazioni giapponesi). Nota: la Cina non comprende Hong Kong – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati IMF, 2009

A conferma di quanto già emerso nel Rapporto 2008, l'immagine dell'Italia e del Giappone dipende da alcuni settori-chiave: moda, *automotive* e alimentare per il primo, *automotive* ed elettronica per il secondo.

Infatti, come emerge dalla Figura 45, il **settore Fashion** (tessile, abbigliamento, pelletteria e accessori) ha trainato le esportazioni italiane verso il mercato nipponico, con **oltre il 31%** dell'*export* complessivo nel 2008. Seguono in seconda posizione i **mezzi di trasporto (12,5%)** e, a breve distanza, i **comparti alimentare e farmaceutico** (rispettivamente con l'11,6% e l'11,4%).

<sup>23</sup> Complessivamente, secondo l'Istat nel 2008 l'interscambio bilaterale Italia Giappone ha fatto registrare 4,3 miliardi di Euro di esportazioni dall'Italia verso il Giappone e 5 miliardi di Euro di importazioni dal Giappone verso l'Italia



**Figura 45.** Prime 10 tipologie di prodotti esportati dall'Italia in Giappone, 2008 (valori percentuali)  
 – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati Istat, 2009

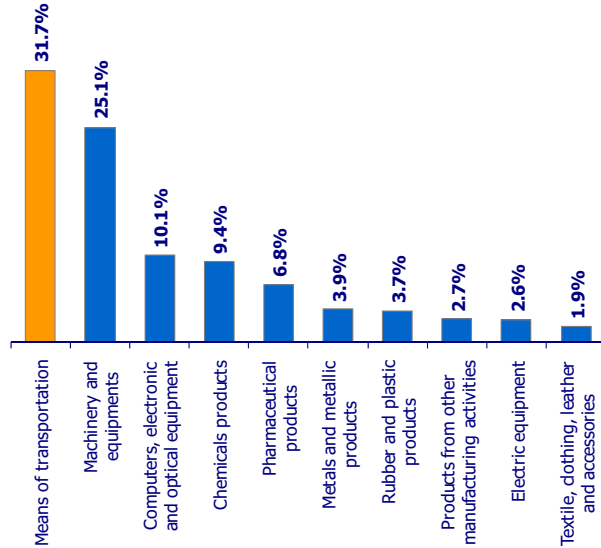
In relazione all'andamento dell'ultimo biennio, diversi settori hanno risentito di una contrazione dell'*export*: tra i più colpiti, *coke* e prodotti petroliferi raffinati (-52% rispetto al 2007), industria estrattiva (-28%), gomma-plastica (-16%).

Anche la Moda ha subito un rallentamento piuttosto marcato nel 2008 (-10%): tale *trend* è largamente riconducibile agli effetti della crisi economica globale che ha determinato una brusca frenata nei consumi di prodotti voluttuari, che costituiscono quasi un terzo delle esportazioni italiane verso il Giappone.

Tra i comparti industriali che, al contrario, sono cresciuti per valore delle esportazioni verso il Giappone si segnalano: **metallurgia (+32% rispetto al 2007)**, **mezzi di trasporto (+25%)**, **settore farmaceutico (+20%)** e **industria alimentare (+12%)**.

Sul fronte dei prodotti giapponesi importati in Italia (Figura 46), circa il **32%** è costituito dai **mezzi di trasporto**, seguiti da **macchinari e apparecchiature (25,1%)**. La terza categoria merceologica importata dal Giappone verso il nostro Paese è quella dei **prodotti ICT, elettronici e ottici (10,1%)**.

In particolare, nell'ultimo biennio il comparto industriale dei mezzi di trasporto (-16% rispetto al 2007, complice la crisi globale che ha colpito il settore dell'*automotive*) ha conosciuto una contrazione delle importazioni dal Giappone, mentre è aumentato l'*import* nipponico di prodotti farmaceutici (+11%) e articoli in gomma-plastica (+12%).



**Figura 46.** Prime 10 tipologie di prodotti importati dal Giappone in Italia, 2008 (valori percentuali)  
– Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti su dati Istat, 2009

Nel complesso, i settori tradizionali continuano ad essere il marchio distintivo dell'*export* bilaterale tra i due Paesi, benché esistano alcune **nicchie produttive**, in particolare nei settori **high-tech**, come quello delle **tecnologie per la produzione di energie rinnovabili** o dei **sistemi ICT di controllo satellitare e per la gestione delle calamità naturali**, in cui i due Paesi possiedono punte di eccellenza a livello internazionale.

Tali settori sono di importanza strategica per la collaborazione industriale tra Italia e Giappone. Queste due aree-chiave sono al centro dell'attività dei *Working Group* “*Energia! Sfide per il XXI secolo*” e “*Contingency Planning e Natural Disaster Management: prospettive e progetti comuni*”, che ha condotto alla ideazione di alcuni specifici progetti di cooperazione italo-giapponese.

## 7. Presentazioni delle principali attività svolte dai *Working Group*

### *Working Group: Energia! Sfide per il XXI secolo*

La **sicurezza** e l'**efficienza energetica** e la **bassa emissione di carbonio** sono le principali sfide indicate dal recente **G-8 dell'Energia**<sup>24</sup>. Per vincere tali sfide sono indispensabili tanto l'innovazione tecnologica, quanto la cooperazione internazionale. Il singolo Paese, infatti, per quanto grande e sviluppato, non ha la massa critica per fronteggiare problemi che sono chiaramente di tipo globale.

Discorso analogo riguarda le imprese, per le quali il G-8 si propone di promuovere meccanismi di cooperazione flessibili su scala globale, al fine di aumentare gli investimenti e contribuire all'allocazione efficiente delle risorse e di consentire una condivisione efficace della conoscenza basata sullo **sviluppo collaborativo di tecnologie a basso tenore di carbonio**<sup>25</sup>.

Anche nell'ambito delle relazioni bilaterali fra Italia e Giappone il tema energetico rappresenta un'**opportunità di scambio di competenze e conoscenze complementari**, nonché di **sviluppo congiunto di progetti di innovazione tecnologica**.

Per questa ragione al tema dell'Energia è stato dedicato un *Working Group*, che ha visto la partecipazione attiva delle imprese e Istituzioni rappresentate in Figura 47.

MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES	ACTELIOS-FALCK GROUP
HITACHI-GE NUCLEAR	ANSALDO ENERGIA
MARUBENI CORPORATION	CONFINDUSTRIA ENERGIA
SHARP CORPORATION	ENEL GREEN POWER
TOSHIBA CORPORATION	ERG RENEW
	EUROTECH
	SELEX SISTEMI INTEGRATI
	e-GEOS
	NATIONAL INSTITUTE OF GEOPHYSICS AND VOLCANOLOGY (INGV)
JAPANESE EMBASSY IN ITALY	MINISTRY FOR ECONOMIC DEVELOPMENT (MISE)
MINISTRY OF ECONOMY, TRADE AND INDUSTRY (METI)	NATIONAL INSTITUTE FOR FOREIGN TRADE (ICE)
JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION (JETRO)	POLYTECHNIC UNIVERSITY OF MILAN

**Figura 47.** I membri del *Working Group*: “Energia! Sfide per il XXI secolo”

<sup>24</sup> Fonte: Dichiarazione congiunta dei Ministri dell'Energia del G-8 e del Commissario Europeo per l'Energia, 25 maggio 2009

<sup>25</sup> *Ibidem* nota precedente

Data l'ampiezza del tema e la necessità, coerentemente con la missione del *Working Group*, di approdare a ipotesi progettuali concrete nell'arco di pochi mesi di lavoro, il *Working Group* ha selezionato **tre ambiti di focalizzazione**:

- le **Energie Rinnovabili**;
- le **Smart Grids**;
- l'**Energia Nucleare**.

I **criteri di scelta** degli ambiti precitati sono stati i seguenti:

- il **background di Italia e Giappone in campo energetico**;
- la **transizione verso la cosiddetta *carbon free economy***;
- la **decisione dell'Italia di tornare a produrre energia nucleare e la pluriennale esperienza giapponese in tale campo**.

Il *Working Group* ha condiviso i seguenti **obiettivi**:

- **favorire il *cross-sharing tecnologico*** tra le imprese italiane e giapponesi;
- lanciare **progetti condivisi** da realizzarsi in ottica bilaterale;
- sottoporre proposte progettuali innovative e condivise **agli interlocutori istituzionali di entrambi i Paesi**.

L'attività ufficiale del *Working Group* è iniziata nel marzo 2009, con l'incontro di *kick-off* tenutosi a Tokyo. In precedenza, da gennaio a marzo, è stato condotto un ciclo di interviste preliminari con esperti del settore e con i componenti del *Working Group* per selezionare gli ambiti di focalizzazione prioritari.

Successivamente ci sono stati due incontri plenari. Il primo si è tenuto il 22 aprile a Roma tra le aziende e istituzioni italiane; il secondo è avvenuto il 25 maggio a Roma e ha riunito l'intero *Working Group*, con la presenza di aziende e Istituzioni italiane e giapponesi (Ministero dello Sviluppo Economico e *Ministry of Economy, Trade and Industry* - METI, in particolare).

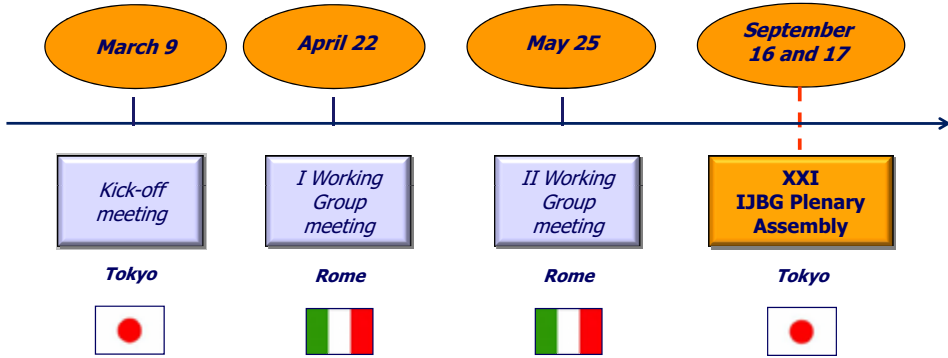
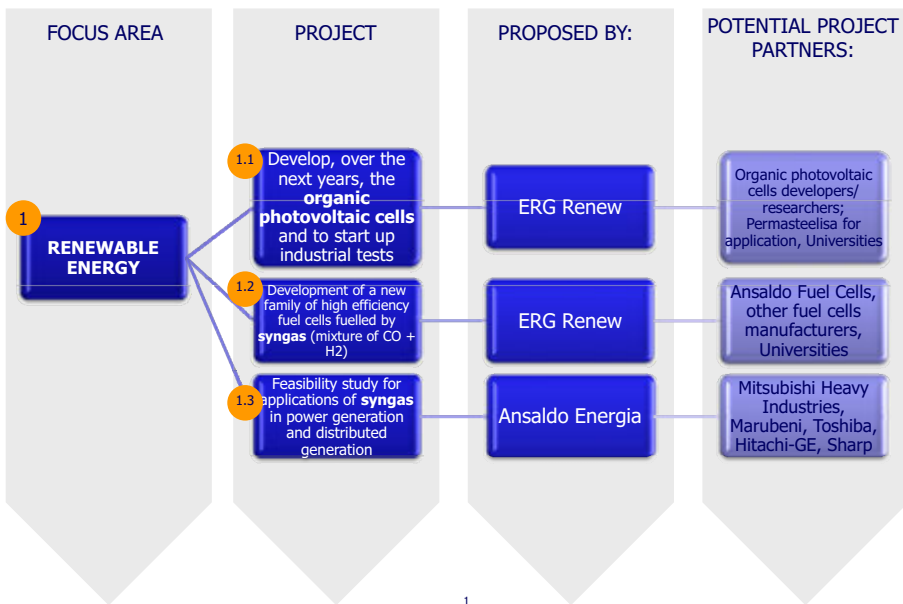
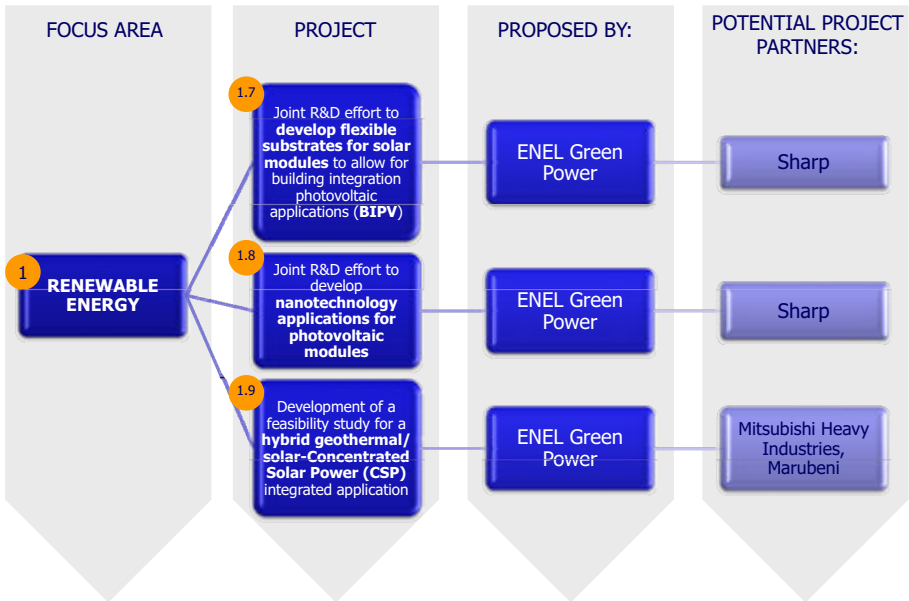
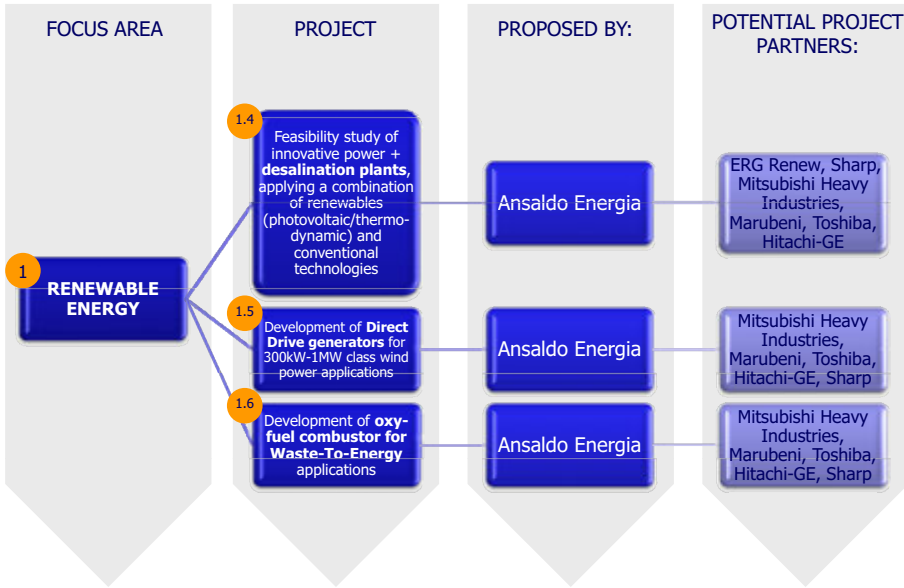


Figura 48. Le milestones dell'attività del Working Group: Energia! Sfide per il XXI secolo

L'intensa attività svolta fino al mese di luglio ha condotto all'identificazione di **14 proposte progettuali**, sintetizzate nelle Tabelle seguenti.





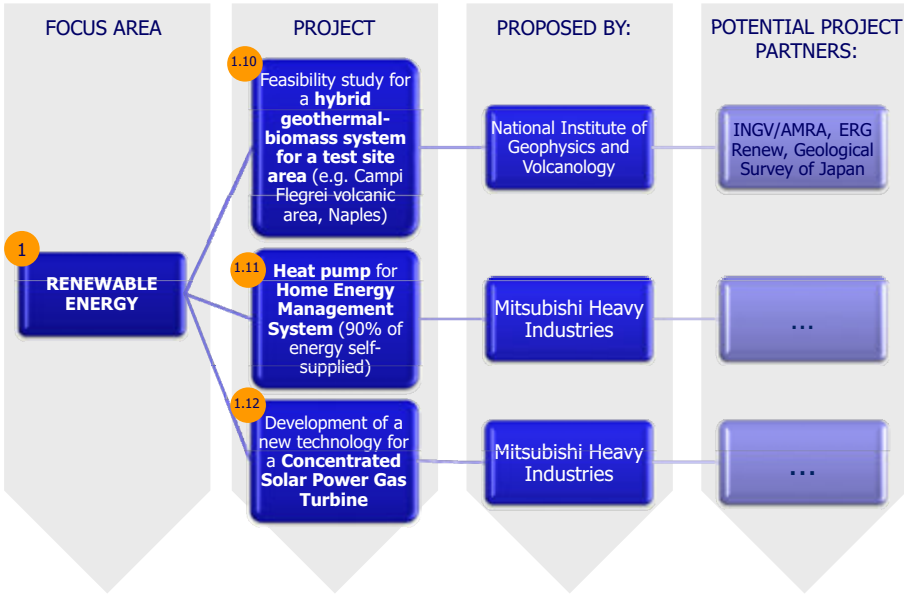


Figura 49. Schemi sinottici dei progetti relativi alla focus area dedicata alle Energie Rinnovabili

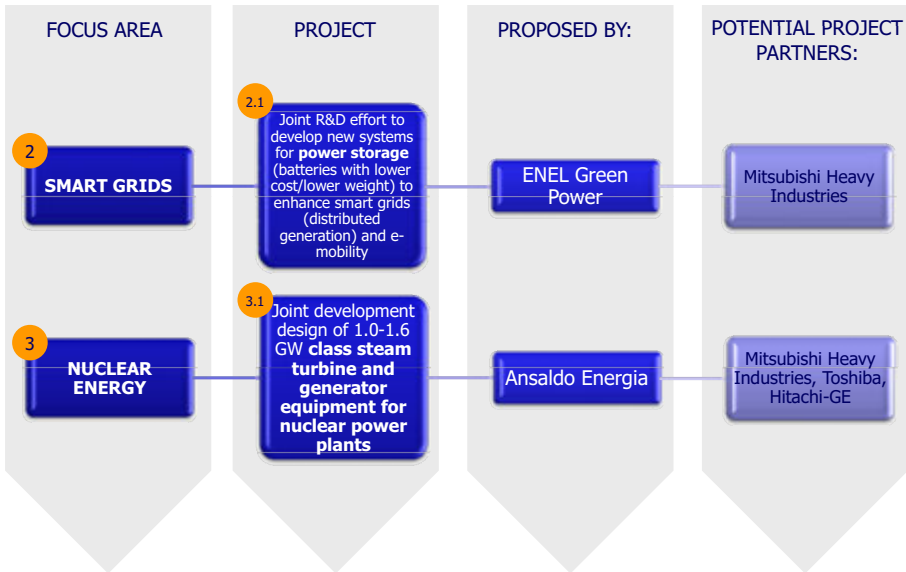


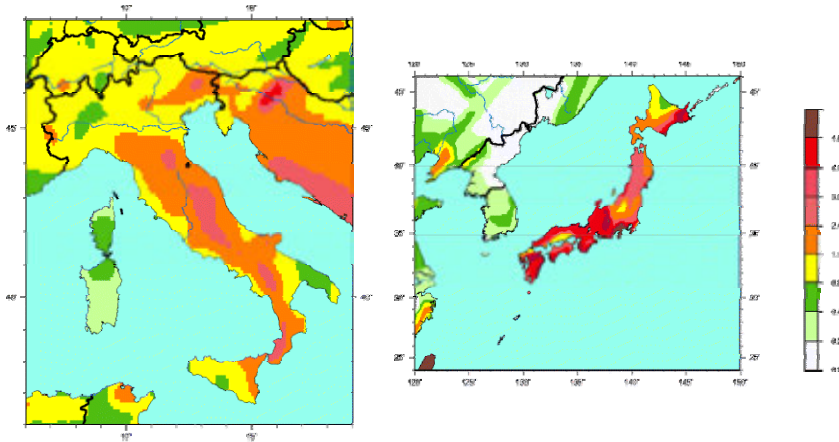
Figura 50. Schema sinottico dei progetti relativi alle focus area dedicate alle Smart Grids e all'Energia Nucleare

***Working Group: Contingency Planning and Natural Disaster Management: prospettive e progetti comuni***

Il disastro naturale è un evento scatenato da un processo naturale (eruzione vulcanica, terremoto, inondazione, ecc.) che provoca perdite umane e materiali.

In estrema sintesi, la gestione dei disastri (*disaster management*) implica l'impiego di tecnologie, competenze, organizzazione e persone per **prevenire i disastri, minimizzare le perdite** quando i disastri si verificano e **favorire il successivo processo di ricostruzione**.

Italia e Giappone condividono, purtroppo, alcune similitudini da questo punto di vista, essendo entrambi **Paesi sismici**, con vulcani attivi e con **fenomeni idrogeologici abbastanza frequenti**.



**Figura 51.** *Mappa relativa al rischio sismico di Italia e Giappone – Fonte: USGS – United States Geological Survey, USGS Earthquake Hazards Program, 2009*

Per queste ragioni l'IJBG ha selezionato il tema del *Natural Disaster Management* quale oggetto dell'attività di un apposito *Working Group*.

Come nel caso dell'Energia, anche per il *Working Group* sul *Natural Disaster Management* sono state coinvolte aziende e Istituzioni di riferimento per entrambi i Paesi (Figura 52).

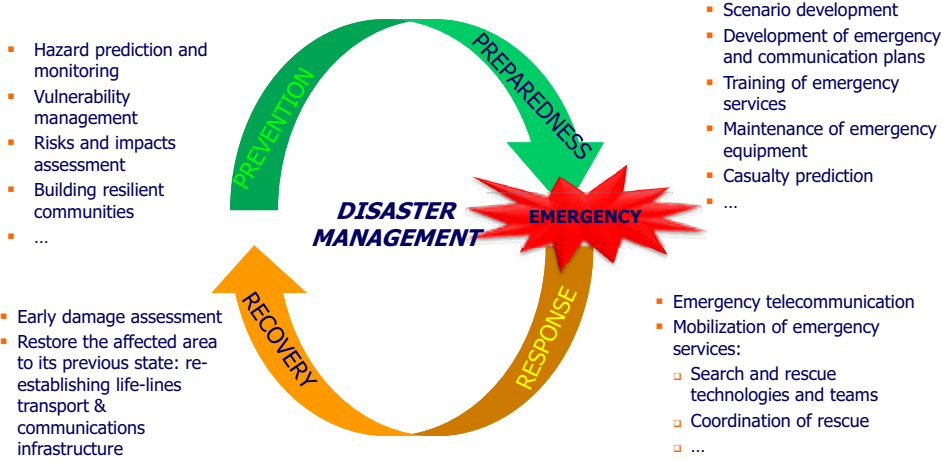
	
MARUBENI CORPORATION	AGUSTAWESTLAND
NEC CORPORATION	CNR-IVALSA
KOBELCO CONSTRUCTION MACHINERY	EUROTECH
JAPAN SPACE IMAGING CORPORATION	PERMASTEELISA
	SELEX SISTEMI INTEGRATI
	TELECOM ITALIA
	e-GEOS
JAPANESE EMBASSY IN ITALY	ITALIAN SPACE AGENCY (ASI)
MINISTRY OF ECONOMY, TRADE AND INDUSTRY (METI)	CIVIL PROTECTION DEPARTMENT
MINISTRY OF LAND, INFRASTRUCTURE, TRANSPORT AND TOURISM (MLIT)	NATIONAL INSTITUTE OF GEOPHYSICS AND VOLCANOLOGY (INGV)
JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION (JETRO)	NATIONAL INSTITUTE FOR FOREIGN TRADE (ICE)

**Figura 52.** I membri del Working Group: “Contingency Planning and Natural Disaster Management: prospettive e progetti comuni”

E' d'obbligo in tal senso un particolare ringraziamento da parte dell'IJBG al **Dipartimento di Protezione Civile Italiana** che, nonostante la situazione di emergenza dovuta al terremoto dell'Aquila, ha supportato il progetto con grande disponibilità e professionalità.

Il Working Group ha condiviso l'approccio integrato al tema del *Natural Disaster Management* (Figura 53) e selezionato i seguenti **ambiti di focalizzazione**:

- **Sistemi Integrati per la gestione delle situazioni di crisi e la Protezione Civile;**
- **Geo-Information per il Risk Management e la risposta alle emergenze;**
- **Componenti Specializzati per il Natural Disaster Management.**



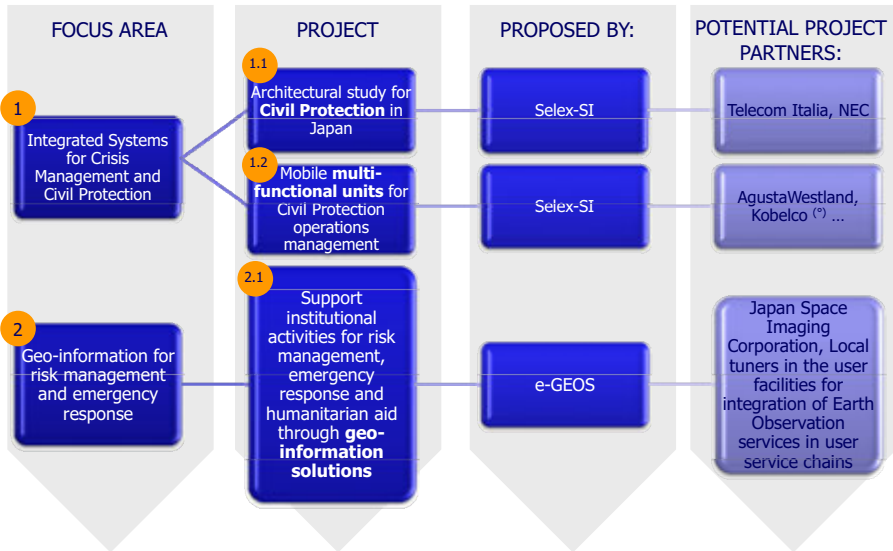
**Figura 53.** L'approccio integrato al tema del Contingency Planning e Natural Disaster Management – Fonte: rielaborazione The European House-Ambrosetti da Federal Emergency Agency (FEMA)

Come nel caso del *Working Group Energy*, l'attività è iniziata nel marzo 2009, con l'incontro di *kick-off* tenutosi a Tokyo. In precedenza, da gennaio a marzo, è stato condotto un ciclo di interviste preliminari con esperti del settore e con i componenti del *Working Group* per selezionare gli ambiti di focalizzazione prioritari.

Gli incontri plenari si sono tenuti primo il 21 aprile a Roma tra le aziende e istituzioni italiane; il secondo il 25 maggio a Roma, presso la sede del Dipartimento di Protezione Civile, ha riunito l'intero *Working Group*, con la presenza di aziende e Istituzioni italiane e giapponesi.

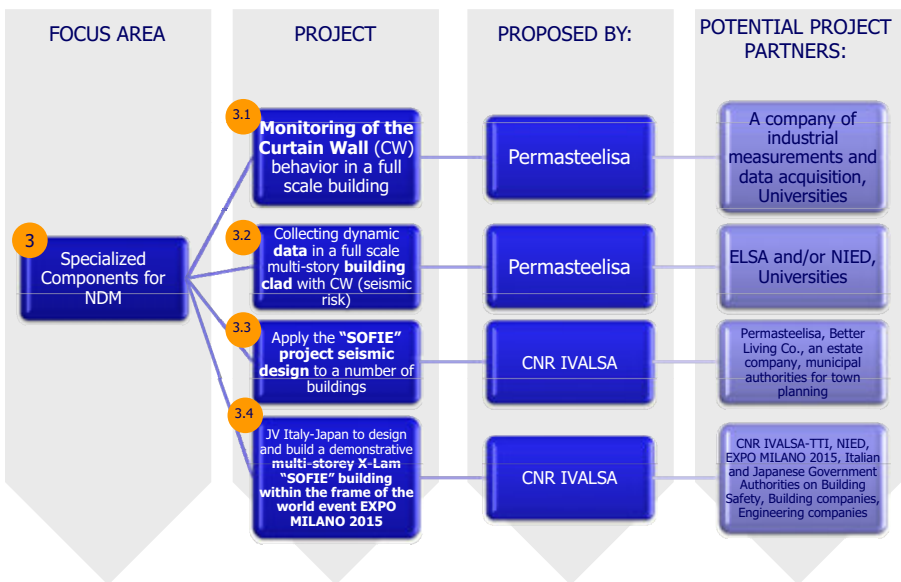
Anche il *Working Group* sul *Natural Disaster Management* si è posto gli obiettivi di **favorire il cross-sharing tecnologico** tra le imprese italiane e giapponesi; lanciare **progetti condivisi** da realizzarsi in ottica bilaterale e sottoporre proposte progettuali innovative e condivise **agli interlocutori istituzionali di entrambi i Paesi**.

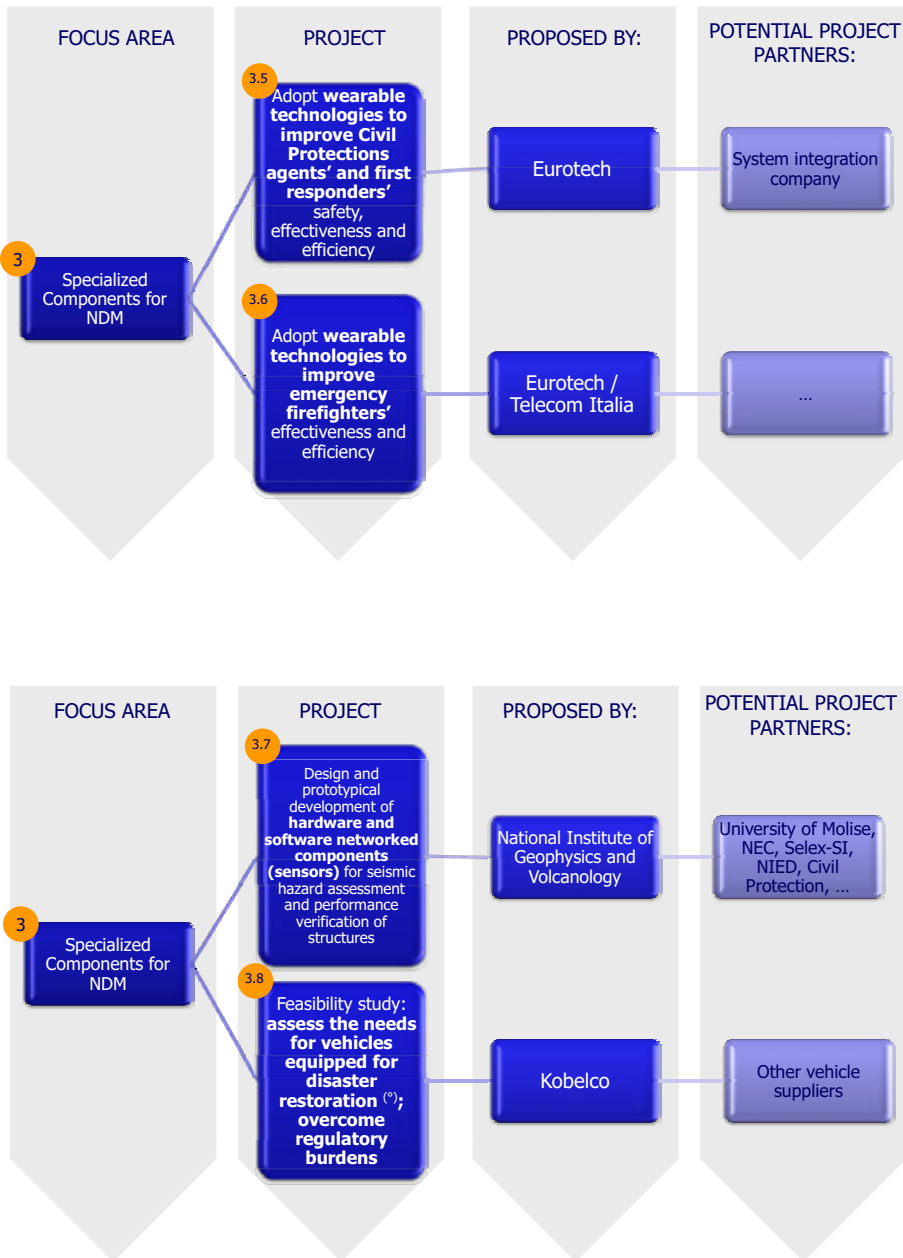
Le proposte progettuali scaturite dall'attività del *Working Group* sono sintetizzate nelle Tabelle seguenti.



(\*) See also Project # 3.8

*Figura 54. Schema sinottico dei progetti relativi alla focus area dedicata ai Sistemi Integrati per la gestione delle crisi e la Protezione Civile e alla focus area Geo-Information per il Risk Management e la risposta alle emergenze*





(\*) See also Project # 1.2

*Figura 55. Schema sinottico dei progetti relativi alla focus area dedicata alle Componenti Specializzate per il Natural Disaster Management*

## 8. Alcune proposte per migliorare le relazioni bilaterali tra Italia e Giappone

Nell'ottica di delineare brevemente quali sono stati i progressi compiuti dai due Paesi in relazione ad alcune delle proposte contenute nel Rapporto 2008, relative ai principali ostacoli di natura normativa, protezionistica e culturale che di fatto frenano lo sviluppo delle relazioni bilaterali tra Italia e Giappone, sono qui evidenziati i **principali aspetti critici che devono ancora essere affrontati**, mettendo in luce allo stesso tempo **i traguardi raggiunti dai due Paesi nell'ultimo anno**<sup>26</sup>.

### **Proposta 1. Istituzionalizzare e potenziare l'IJBG dotandolo di una propria personalità giuridica e di adeguate risorse strutturali e finanziarie**

L'IJBG italiano si è dotato di un nuovo Statuto che ne determina i criteri di adesione e di funzionamento, nonché i meccanismi di reperimento delle risorse necessarie al funzionamento del *business group*.

### **Proposta 4. Promuovere accordi di collaborazione ed interscambio universitario**

Su tale fronte esistono ancora ampi margini di miglioramento per la collaborazione tra i due Paesi.

Osservando le esperienze poste in essere da altri Paesi europei come, ad esempio, la Germania attraverso le iniziative promosse dal *German-Japanese Center in Berlin* (GJCB)<sup>27</sup>, si ritiene che la **realizzazione di sistematici programmi di scambio tra i due Paesi di neo-laureati, ricercatori, giovani professionisti ed esperti di particolari settori ad alto potenziale** permetta di generare **sinergie, confronti costruttivi ed una utile condivisione reciproca del know-how**.

Inoltre, la stessa organizzazione di attività di *networking* realizzate in collaborazione con aziende locali può rappresentare **un'importante opportunità di scambio, comunicazione e visibilità internazionale**.

Tra le iniziative di successo realizzate dal mondo universitario italiano, si segnala – oltre alla già avviata collaborazione della **Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa** con le principali università giapponesi – anche **l'accordo del Politecnico di Torino**

<sup>26</sup> All'interno della presente trattazione non sono state prese in considerazione le Proposte: n. 2, relativa alla riqualificazione delle relazioni bilaterali alla luce della “nuova geografia”; n. 3, relativa all'utilizzo della leva fiscale quale strumento per incentivare gli IDE nei campi della ricerca; n. 7, relativa alle strategie di comunicazione che coinvolgono i *Media* dei rispettivi Paesi; n. 9, relativa alla realizzazione di un Fondo di Garanzia “di filiera” per le PMI perché, ad oggi, non risulta che si siano verificati avvenimenti di particolare rilievo in tal senso

<sup>27</sup> Per maggiori dettagli su ruolo, organizzazione e attività del *German-Japanese Center in Berlin* (GJCB) si rinvia all'allegato al presente Rapporto, nell'ambito delle relazioni bilaterali tra Germania e Giappone

**con l'Università di Hokkaido.** Tale accordo prevede la futura attivazione di un programma di *dual degree* su tre corsi di ingegneria (informatica, gestionale e di *industrial design*) ed un corso *master* (in inglese) che prevederà un anno in Italia e uno in Giappone, ed una breve esperienza lavorativa di sei mesi che vedrà il coinvolgimento di aziende tecnologiche dell'uno e dell'altro Paese<sup>28</sup>.

Il Politecnico di Torino, insieme ad altre 34 università *leader* facenti parte degli Stati Membri del G-8 e di alcuni Paesi emergenti, venne invitato nel 2008 al *G-8 University Summit* organizzato dalle Università di Tokio, Hokkaido e Keio, in collaborazione con il Ministero dell'Educazione, Cultura, Sport, Scienze e Tecnologia giapponese. L'obiettivo del *summit* era quello di contribuire, con la ricerca e la formazione, a individuare soluzioni concrete da proporre ai Paesi facenti parte del G-8 sul tema della sostenibilità.

Su questo tema, nei mesi autunnali del 2009, sono state previste presso l'Università di Hokkaido le c.d. *Sustainability Weeks*. Il Politecnico di Torino, in particolare, sarà coinvolto nel simposio "*Toward Sustainable Industry - Academia Collaboration*", dedicato a delineare le attività poste in essere attraverso la collaborazione tra mondo accademico ed industriale al fine di creare una società sostenibile.

Infine, un importante passo in avanti nella cooperazione scientifica e tecnologica tra Italia e Giappone è stato fatto nel dicembre 2007, con la stipulazione dell'8° Programma Esecutivo per la cooperazione *Science & Technology*. Su tali basi sono stati avviati e consolidati **cinque laboratori congiunti in settori tecnologici strategici** (Robotica Avanzata, Nanotecnologie, Tecnologie per la prevenzione dei disastri naturali, *wireless technologies*).

***Proposta 5. Creare un "tavolo di lavoro permanente" gestito dall'IJBG che supporti le Istituzioni nell'azione di identificazione e rimozione, dove possibile, dei principali ostacoli/vincoli che, ad oggi, sono ancora presenti a livello di potenziali barriere per l'interscambio commerciale***

Con riferimento a questa proposta, in occasione dell'ultima Assemblea Plenaria dell'IJBG (maggio 2008) è stato denunciato con forza il problema delle **procedure di ingresso di high skilled professionals** che giungono in Italia per esercitare la propria attività nelle aziende giapponesi operanti sul nostro territorio. Si osserva che nell'arco di pochi mesi sono stati fatti importanti passi avanti. Infatti, il Dipartimento per le Libertà Civili e l'Immigrazione del Ministero dell'Interno del Go-

<sup>28</sup> Tale accordo, è stato firmato in occasione del G-8 *University Summit*. Da allora le due Università stanno intrattenendo diversi rapporti, confermando l'interesse ad attivare partnership reciproche. Fonte: Politecnico di Torino, Ufficio Relazioni Internazionali, 2009

verno italiano – in collaborazione con le Autorità giapponesi – non solo ha provveduto alla **completa informatizzazione di tutte le procedure inerenti l'ingresso per lavoro**, ma ha anche **potenziato il coordinamento con gli altri enti competenti** (Ministero del Lavoro, Ministero degli Affari Esteri, Agenzia delle Entrate, Dipartimento di Pubblica Sicurezza) per **rendere più celere il rilascio dei permessi di soggiorno**.

Anche sul **piano previdenziale** si registrano alcuni cambiamenti significativi che favoriscono le relazioni e gli scambi reciproci tra i due Paesi: nel febbraio 2009 è stato infatti firmato l'**Accordo sulla Sicurezza Sociale**, che prevede la definizione di criteri per determinare la legislazione previdenziale applicabile ai lavoratori che si spostano tra Italia e Giappone.

È opportuno sottolineare che, sotto il coordinamento dell'IJBG giapponese, è stato attivato un Tavolo di Lavoro *ad hoc* focalizzato su tale fronte, il *Working Group "Norme e Regolamenti"*, al fine di poter segnalare particolari criticità alle Istituzioni governative, italiane e giapponesi, competenti e proporre soluzioni.

***Proposta 6. Proseguire e sviluppare ulteriormente l'azione incisiva dell'ultimo biennio finalizzata all'interscambio culturale e alla promozione dell'immagine Paese***

Come si è già avuto modo di sottolineare, la **diversità culturale** rappresenta una delle principali criticità che rendono difficile la penetrazione commerciale e l'insediamento produttivo di aziende italiane e giapponesi nei reciproci territori.

A tale proposito, l'**Ambasciata Italiana in Giappone**<sup>29</sup> e l'**Istituto per il Commercio Estero (ICE)**, in coordinamento con tutte le altre Istituzioni italiane operanti in Giappone, hanno programmato una serie di iniziative promozionali per la prima metà del 2009, all'interno del più ampio progetto promozionale integrato "Autunno italiano 2009" che in parte ricalca e dà continuità all'evento "Primavera Italiana 2007" (marzo - giugno 2007)<sup>30</sup>.

In particolare, l'iniziativa "**Italia in Giappone 2009**"<sup>31</sup> (autunno 2009), si propone di **ravvivare l'attenzione del pubblico giapponese verso il nostro Paese**, attraverso la presentazione delle migliori espressioni dell'arte, della tradizione, della

<sup>29</sup> L'Ambasciata Italiana in Giappone è rappresentata dal 2008 dall'Ambasciatore Vincenzo Petrone

<sup>30</sup> L'iniziativa "Primavera Italiana 2007" ha visto la realizzazione di oltre 300 eventi in 35 città giapponesi e ha rappresentato anche un'opportunità di rilancio dei rapporti politici bilaterali tra Italia e Giappone. Infatti, durante la preparazione e lo svolgimento della manifestazione si sono succedute le visite dell'allora Presidente del Consiglio, dei due Vice Presidenti e di quattro Ministri di Governo italiano

<sup>31</sup> "Italia in Giappone 2009" è una rassegna promozionale promossa ed organizzata dall'Ambasciata d'Italia a Tokyo in collaborazione con il Ministero degli Affari Esteri, l'ICE, l'ENIT, la Conferenza delle Regioni, la Confindustria, la Fondazione Italia - Giappone da parte italiana e l'Istituto Italiano di Cultura, la Banca d'Italia, la Camera di Commercio Italiana e l'Alitalia in Giappone

creatività, dell'innovazione tecnologica e delle conoscenze scientifiche proprie del nostro Paese. Inoltre, intende focalizzare l'attenzione sulla **promozione delle occasioni di business e networking per le imprese italiane**, sulle **collaborazioni industriali** e sugli **investimenti reciproci**.

Attività promozionali simili contribuiscono a mutare la percezione dell'Italia in Giappone, **evidenziando le posizioni d'avanguardia** occupate dal nostro Paese in numerosi settori dell'**industria**, della **tecnologia** e della **ricerca scientifica**.

Oltre alla XXI Assemblea Plenaria dell'IJBG, si sottolinea che saranno realizzate diverse iniziative di matrice culturale, tra cui anche la tournée del “Teatro alla Scala” di Milano ed alcune mostre specifiche finalizzate a catalizzare l'attenzione del pubblico giapponese sul patrimonio artistico-culturale del nostro Paese e sui prodotti del “Made in Italy”.

***Proposta 8. Promuovere progetti comuni di investimento e innovazione in ambito Internet e tecnologie digitali a partire dalle esperienze positive già realizzate in Giappone***

In riferimento alla collaborazione tecnologica, si ricorda il progetto “**Ubiquitous Japan**”. Tale iniziativa mira a collegare tutti i cittadini della città di Tokyo in banda larga, fino a 100 megabit al secondo. Il Governo giapponese, che prevede un ritorno economico di circa 1.500 miliardi di dollari a fronte di un investimento di 50 miliardi di dollari, intende in tal modo apportare un **significativo miglioramento in diversi ambiti della vita quotidiana**: dall'educazione scolastica all'aggiornamento professionale, dalla cura della salute all'assistenza/inclusione sociale degli anziani, dai trasporti alla sicurezza e prevenzione dei danni causati da catastrofi naturali. Inoltre, un ulteriore punto di forza di questa tecnologia è la possibilità di essere utilizzata nel settore turistico. Infatti, attraverso un particolare *software* caricato sul telefono cellulare sarà possibile, ad esempio, individuare monumenti, opere d'arte e i punti di accesso ai mezzi di trasporto.

L'Italia, sulla scia di queste **esperienze nel campo dell'innovazione tecnologica**, **dovrebbe cercare di stabilire collaborazioni e promuovere progetti comuni analoghi di matrice tecnologica e innovativa**. La Francia, ad esempio, si è già attivata in tal senso invitando il direttore dell'*Ubiquitous Networking Laboratory* di Tokyo a collaborare con i principali soggetti a ciò dedicati su un progetto analogo.

***Proposta 10. Creare e promuovere Working Group di filiera industriale, nei settori ad alto potenziale di integrazione tra Italia e Giappone, coordinati e gestiti dall'IJBG, al fine di lanciare progetti di sviluppo settoriale tra le imprese italiane e giapponesi, di generare progettualità ed investimenti comuni, e – non di meno – evidenziare proposte e suggerimenti mirati alle Istituzioni competenti***

Il progetto promosso dall'IJBG nel 2009 ha avuto come obiettivo prioritario la creazione **di progetti comuni di sviluppo e collaborazione nelle aree a maggior potenziale di integrazione tra Italia e Giappone**. In quest'ottica sono stati attivati, dall'IJBG italiano, i **due Working Group nei settori dell'Energia e del Natural Disaster Management** di cui si è già detto al paragrafo precedente<sup>32</sup>. Mentre l'IJBG giapponese ha gestito i **Working Group su Interchange among small- and mid-size companies e Rules and Regulations**.

***Proposta 11. Predisporre un piano di azione di medio-lungo termine per realizzare una serie di eventi ed iniziative che possano rappresentare un percorso di avvicinamento progressivo del Giappone ad EXPO 2015 a Milano***

Oltre alla realizzazione di manifestazioni ed eventi promozionali collaterali, i due Paesi possono **confrontarsi sui temi che saranno al centro dell'EXPO 2015 di Milano**, in particolare in relazione ai temi-chiave legati allo **sviluppo sostenibile**, all'**efficienza energetica** e alla **sicurezza alimentare**.

E' in questa chiave che l'Italia ha l'opportunità di definire collaborazioni significative con interlocutori giapponesi, soprattutto alla luce degli **impegni presi nel corso degli ultimi vertici del G-8** (il *summit* G-8 2008 tenutosi ad Hokkaido in Giappone e il *summit* G-8 2009 tenutosi a L'Aquila in Italia) sul tema dell'ambiente, dei cambiamenti climatici e sulla sicurezza alimentare.

Con riferimento alla realizzazione di iniziative con lo scopo di avvicinare il Giappone all'Expo 2015 di Milano, si ricorda il progetto proposto da CNR IVALSÀ relativo alla costituzione di una *joint-venture* italo-giapponese per la progettazione, costruzione ed esposizione nell'ambito dell'EXPO 2015 di Milano di un edificio dimostrativo a più piani – realizzato secondo il sistema X-Lam (pannelli incollati ad assi incrociati) nell'ambito del “progetto SOFIE (Sistema cOstruttivo FIEmme)”.

<sup>32</sup> Per maggiori dettagli sui progetti emersi dall'attività dei due *Working Group* coordinati dall'IJBG italiano si rinvia al Rapporto Integrato

***Proposta 12. Predisporre un piano di azione di medio-lungo termine per potenziare i flussi turistici Giappone – Italia e sviluppare quelli Italia – Giappone***

In considerazione della missione istituzionale che il neo-costituito Ministero del Turismo italiano si è recentemente proposto, portare la quota di Prodotto Interno Lordo legato alle attività turistiche dal 10% al 20%, **l'avvio di campagne promozionali del “marchio Italia” sui mercati del turismo asiatico si rivela quanto mai fondamentale.**

In particolare, dato che l'Italia risultava essere una delle mete più ambite dai turisti giapponesi, si ritiene importante **incrementare o quanto meno mantenere stabile il flusso turistico in entrata di turisti giapponesi**, soprattutto rispetto ai nostri diretti *competitor*, come Francia e Germania.

Uno stimolo in tal senso deriva anche da alcuni articoli comparsi sulla stampa nipponica<sup>33</sup> secondo cui i flussi turistici dal Giappone verso l'Italia sono in rapido declino: in effetti, non solo tra il 2004 e il 2007 si è registrato un calo dell'11% nella presenza di turisti giapponesi in Italia – passati da 1,6 a 1,4 milioni<sup>34</sup>, valore ben lontano dai 2,17 milioni di fine degli anni Novanta – ma si prevede anche che nei prossimi anni vi sarà una ulteriore contrazione dei flussi turistici giapponesi verso il nostro Paese. Per ripristinare il proprio vantaggio competitivo nel settore, l'Italia ha l'opportunità di far leva, ad esempio, sulla **qualità estetica della produzione artigianale**, soprattutto nel settore della moda, sulla **varietà e sulla qualità delle tradizioni gastronomiche ed enologiche** e sulla **rilevanza del patrimonio artistico-culturale** che tuttora agiscono da stimolo sugli interessi e sulla curiosità dei turisti provenienti dal Giappone.

Più in generale, alla luce dell'attuale situazione macro-economica globale, entrambi i Paesi, di concerto con l'intera comunità internazionale, dovranno continuare ad impegnarsi nella promozione ed adozione di riforme e misure di politica economica adeguate a fronteggiare la crisi economico-finanziaria scoppiata negli ultimi 24 mesi.

In particolare, il rafforzamento della **cooperazione fra le autorità di vigilanza e di regolamentazione dei mercati finanziari** costituisce un tema di particolare rilevanza nell'attuale contesto economico.

Un ulteriore fattore cruciale da considerare con attenzione per rivitalizzare l'economia mondiale è la **promozione del commercio internazionale** e la **lotta ad eventuali atteggiamenti protezionistici.**

<sup>33</sup> Si veda ad esempio, l'articolo “Il turismo in Italia, rapido declino” comparso sull'Asahi Shimbun, il secondo quotidiano in Giappone per numero di copie diffuse al giorno, luglio 2009.

<sup>34</sup> Fonte: “*Tourism Statistics*”, JTB, 2009

Impaginazione, Stampa e Allestimento:

**REVELOX snc** - Roma

[www.revelox.it](http://www.revelox.it)





