

IMPORT EXPORT

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ALTO ADIGE VISTO DA VICINO

Quale importanza riveste
il commercio estero
per l'Alto Adige?

Dove esporta e da dove
importa l'Alto Adige?

Quali sono per l'Alto Adige le
opportunità e le proble-
matiche connesse all'
internazionalizzazione?

IN
FOCUS

08
25

To Do ESERCIZI

1) Scegli uno stato europeo e analizza le attività commerciali. Quali analogie/differenze si possono notare nel confronto con il commercio estero altoatesino?

2) Rifletti sui motivi per cui i paesi membri dell'Unione europea assorbono oltre il 72% delle esportazioni altoatesine.

3) Chiedi a parenti e conoscenti a che cosa pensano quando si parla di “globalizzazione”. Confronta le risposte che ti danno con quelle ottenute dagli altri componenti del tuo gruppo di lavoro. Analizzate insieme i vari punti di vista e presentate i risultati alla vostra classe. Pensi sia un concetto ancora attuale?

4) Cerca informazioni sull'IDM Südtirol - Alto Adige. In che modo supporta le imprese altoatesine nell'export e nell'internalizzazione? Inoltre cerca informazioni sul progetto "marchio ombrello", utilizzato per la promozione dell'Alto Adige come destinazione turistica e dei prodotti tipici altoatesini. Quali benefici porta, in termini di riconoscibilità?

Il

COMMERCIO ESTERO

riguarda le importazioni e le esportazioni di un paese. Tutti i beni e i servizi* che vengono scambiati tra paesi diversi rappresentano, a seconda del punto di vista, **ESPORTAZIONI O IMPORTAZIONI.**

Fonte Gablers Wirtschaftslexikon

04

* Nelle seguenti statistiche del commercio estero non si tiene conto dei servizi.

È grazie al commercio estero se in Alto Adige si possono mangiare tutto l'anno fragole, arance e ananas e altri frutti esotici come ad esempio mango e papaya. In cambio, l'Alto Adige fornisce all'estero le mele che altrove non trovano le condizioni per crescere altrettanto bene.

Esportare significa, quindi, fornire prodotti locali oltre i confini di uno stato. Importare significa invece acquistare prodotti dall'estero e portarli dentro i propri confini. Con il termine bilancia commerciale si intende quantificare la differenza tra il valore delle esportazioni e quello delle importazioni di un paese in un dato periodo di tempo.

Attenzione, però: non rientra nel concetto di attività commerciale il commercio tra diverse regioni di uno stesso paese. Gli scambi tra l'Alto Adige e le altre regioni d'Italia non rappresentano esportazioni o importazioni.



BILANCIA COMMERCIALE

La bilancia commerciale rappresenta la differenza tra il valore delle esportazioni e delle importazioni di beni di un Paese in un certo periodo.

Se si importa più di quanto si esporta, la bilancia è in disavanzo, al contrario, se si esporta più di quanto si importa, la bilancia è in avanzo.

Nel caso dell'Alto Adige, l'export supera l'import da 10 anni consecutivi (dal 2015).

Nel **2024** le importazioni altoatesine ammontano a **6,7 miliardi** di euro, mentre le esportazioni raggiungono un nuovo valore record pari a **7,4 miliardi** di euro.

La bilancia commerciale si chiude quindi con un avanzo pari a oltre **700 milioni** di euro.

Il commercio estero **ALTOATESINO**

QUALI SONO I PRINCIPALI
BENI DI IMPORTAZIONE E DI
ESPORTAZIONE DELL'ALTO ADIGE?

DOVE ESPORTA E DA DOVE
IMPORTA L'ALTO ADIGE?

QUALE IMPORTANZA RIVESTE IL
COMMERCIO ESTERO PER L'ALTO ADIGE?

QUALI SONO PER L'ALTO ADIGE
LE OPPORTUNITÀ E LE
PROBLEMATICHE CONNESSE?

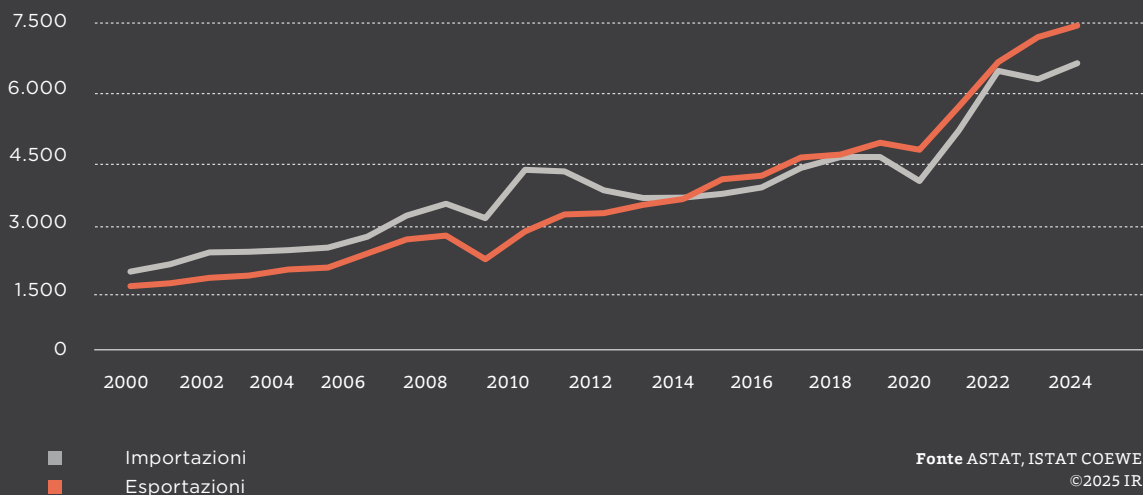
05

Il commercio estero riveste un ruolo di primaria importanza per l'economia altoatesina grazie alla posizione geografica dell'Alto Adige di collegamento tra mondo germanico e italiano e alla presenza di una popolazione bilingue. Nel 2024 sono state importate merci per **6,7 miliardi** di euro circa, mentre le esportazioni si aggirano sui **7,4 miliardi** di euro.

Dall'inizio degli anni novanta sono costantemente aumentate sia le importazioni, sia le esportazioni. Nel 2009 in Alto Adige il commercio con l'estero ha subito un primo tracollo. Un ulteriore pesante rallentamento si è verificato durante il 2020 a causa delle chiusure imposte dalla pandemia. L'esplosione dell'epidemia Covid-19 ha comportato molteplici ripercussioni in tutti gli aspetti dell'economia, tra cui anche quello delle attività commerciali.

COMMERCIO ESTERO

da e verso l'Alto Adige (in milioni di euro)



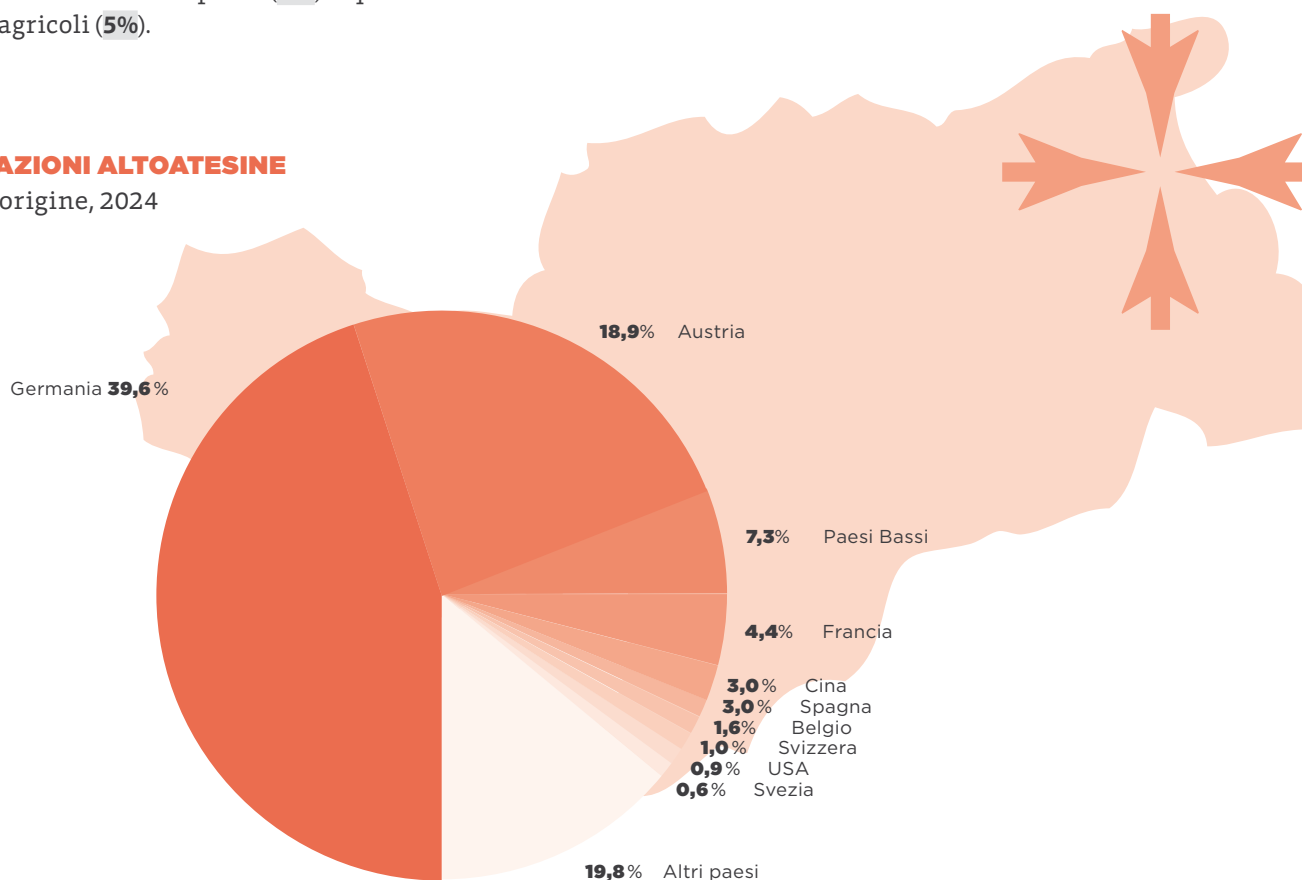
Le IMPORTAZIONI

06

I beni maggiormente importati sono gli alimentari, le bevande e i tabacchi. Il fatturato attribuibile a queste categorie supera **1,1 miliardi** di euro e corrisponde, quindi, al **17,2%** delle importazioni. Seguono i metalli e i prodotti in metallo, a cui si deve il **15%** delle importazioni per un importo di **978 milioni** di euro. Al terzo posto tra i beni di importazione si classificano i macchinari e gli impianti: i relativi scambi ammontano a **680 milioni** di euro e incidono per il **10%** sul totale delle importazioni. Il quarto e il quinto posto sono occupati rispettivamente dalla categoria dei mezzi di trasporto (**6%**) e quella dei prodotti agricoli (**5%**).

La quasi totalità delle importazioni altoatesine proviene dai paesi dell'UE (90,5%). I principali partner commerciali restano la Germania (40%) e l'Austria (19%), seguono Paesi Bassi (7%) e Francia (4%). Il totale delle importazioni da tutto il mondo è cresciuto del **5,1%** rispetto al 2023.

LE IMPORTAZIONI ALTOATESINE per paesi di origine, 2024

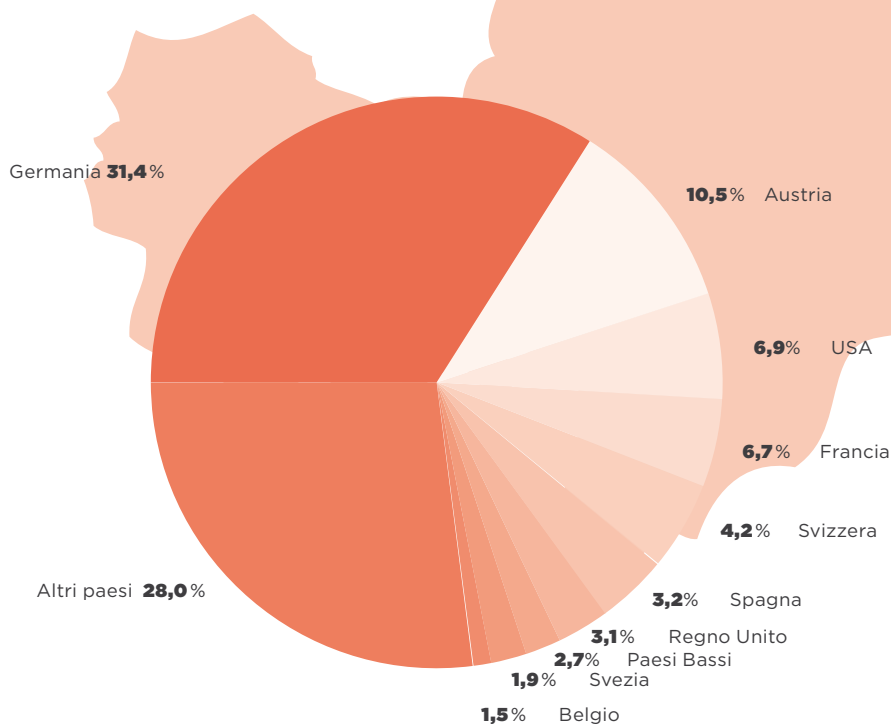


Le ESPORTAZIONI

La classifica dei beni di esportazione è guidata dagli alimentari e dalle bevande, tra cui i biscotti e i succhi di frutta: il giro d'affari ottenuto con questi prodotti si aggira su **1,2 miliardi** di euro e corrisponde al **17%** del totale delle esportazioni altoatesine. Al secondo posto si trovano, con un fatturato di circa 1 miliardo di euro, i macchinari e gli impianti (es. impianti di risalita), seguiti dai metalli e prodotti in metallo, che hanno fatto realizzare ricavi per oltre **988 milioni** di euro. Occupano il quarto e il quinto posto, incidendo rispettivamente per l'**11%** e per l'**8%** sul commercio estero, i metalli e i prodotti agricoli nonché i mezzi di trasporto e i relativi componenti.

Nel 2024 Germania e Austria si confermano i principali partner commerciali dell'Alto Adige. Verso la Germania si registrano il **31%** delle esportazioni altoatesine, verso l'Austria, invece, si registrano il **10%** delle merce esportate. Seguono USA (7%), Svizzera (4%), Spagna (3%), Regno Unito (3%), Paesi Bassi (3%), Svezia (2%), Belgio (1%) e altri paesi.

LE ESPORTAZIONI ALTOATESINE per paesi di destinazione, 2024



VANTAGGI DEL COMMERCIO ESTERO

Perchè, secondo la teoria economica classica, il commercio procura vantaggi ai paesi coinvolti?

La regola di fondo è la seguente: l'efficienza maggiore la si ottiene se ogni paese fornisce esattamente ciò che sa produrre meglio, ossia se ogni paese si limita a realizzare quei beni che è in grado di fabbricare più rapidamente e in modo più economico di quanto lo possa fare un altro paese.

Esempio: la produzione di vino e cioccolato in Francia e in Svizzera

ORE LAVORATIVE NECESSARIE
per produrre...

	Vino (1.000l)	Cioccolato (1t)
Francia	10	20
Svizzera	20	10

In questo caso è meglio che la Francia produca solo vino, visto che per ottenerne 1.000 litri sono necessarie 10 ore di lavoro in meno rispetto alla Svizzera. La situazione opposta si presenta, invece, nella produzione di cioccolato. Se ciascun paese si concentra sui propri punti di forza, dunque, è possibile massimizzare l'efficienza del lavoro. In una settimana di 40 ore lavorative, infatti, la Francia e la Svizzera possono produrre complessivamente 4.000 litri di vino e 4 tonnellate di cioccolato. Cosa accade se uno dei due Paesi ha dei vantaggi di costo nella produzione di tutti i beni rispetto all'altro? Può essere ancora vantaggioso per i due Paesi specializzarsi nella produzione di un singolo prodotto? Secondo Ricardo e la sua teoria dei **vantaggi comparati**³ sì.

ORE LAVORATIVE NECESSARIE
per produrre...

	Vino (1.000l)	Cioccolato (1t)
Francia	20	30
Svizzera	10	10

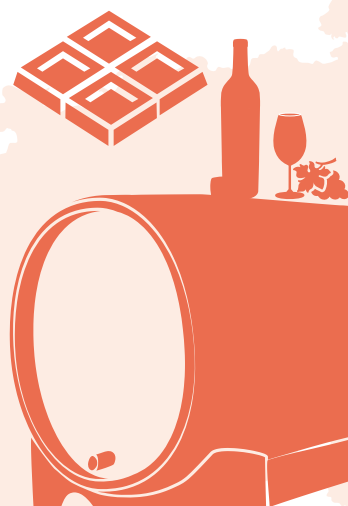
Nel secondo esempio la Svizzera è più efficiente nella produzione di entrambi i beni. In Francia, rispetto alla Svizzera, è necessario il doppio del lavoro per produrre un litro di vino. Nella produzione della cioccolata gli svizzeri sono tre volte più veloci. La Svizzera, quindi, ha il vantaggio competitivo maggiore nella produzione della cioccolata. Per questo motivo sarà conveniente per entrambi i Paesi se gli svizzeri producono la cioccolata e i francesi il vino. In una settimana lavorativa si otterrebbero così complessivamente 4 tonnellate di cioccolato e 2.000 litri di vino. La specializzazione in base ai **vantaggi comparati**³ consente anche in questo caso di produrre di più. Considerato che gli svizzeri apprezzano un buon bicchiere di vino ai pasti e i francesi non vogliono privarsi del cioccolato, è naturale che si instaurino degli scambi internazionali.

Se la Svizzera fosse una nazione che tende all'autoapprovvigionamento, vi si produrrebbero 4.000 litri di vino e 4 tonnellate di cioccolato. La Francia, d'altronde, andrebbe ad acquistare tali beni a buon mercato in Svizzera, facendovi aumentare la massa monetaria. Ad un certo punto i prezzi in Svizzera aumenterebbero, mentre in Francia calerebbero.

Ciò compenserebbe, a lungo andare, gli svantaggi comparativi della produzione delle merci e determinerebbe, infine, un vantaggio in termini di costi per la Francia.



Secondo la teoria economica, aprire i mercati al commercio (cioè liberalizzare) dovrebbe portare benefici. In realtà le cose non vanno sempre come previsto: anche se una scelta sembra perfetta sulla carta, spesso non viene messa in pratica. Pensa ad alcuni esempi reali in cui i Paesi fanno il contrario di quello che dice la teoria economica classica.



Che cosa c'è dietro il **COMMERCIO ESTERO?**

Il commercio estero non solo ci consente di acquistare in qualsiasi momento caffè, cioccolato e banane, ma ci permette anche di vendere all'estero le merci che produciamo. Ciò che oggi ci appare una cosa ovvia, è il frutto di innumerevoli trattative e della collaborazione tra stati e istituzioni che hanno spianato la strada al libero scambio². Di seguito ne elenchiamo tre.

Il cosiddetto **"Accordino"** è una convenzione particolare stipulata nel 1949 tra l'Austria e l'Italia che fino all'adesione dell'Austria all'Unione europea è servita per regolare gli scambi di merci tra il Tirolo e il Vorarlberg, da una parte, e la regione Trentino-Alto Adige, dall'altra.

L'Unione europea (UE) ha superato l'Accordino garantendo le quattro libertà fondamentali (libera circolazione delle persone, delle merci, dei servizi e dei capitali). Tutti i paesi membri dell'Unione europea possono partecipare senza limitazione alcuna agli scambi commerciali del **mercato interno**¹ comune europeo. Non esistono dazi, né limitazioni quantitative o barriere di altra natura. Nel contesto della globalizzazione l'Unione europea si è ulteriormente sviluppata e tra i suoi obiettivi rientra oggi anche lo sviluppo armonico di un commercio mondiale equo e sostenibile. Allo stesso tempo essa offre supporto ai paesi e alle aree in via di sviluppo, aiutando loro a integrarsi nel commercio globale.

L'Organizzazione mondiale del commercio (OMC – in inglese World Trade Organization o, abbreviato, WTO) ha sede a Ginevra e, accanto al Fondo monetario internazionale (FMI) e alla Banca Mondiale rappresenta una delle istituzioni internazionali centrali a cui spett-

ta di regolamentare a livello internazionale la politica commerciale ed economica. Il suo scopo consiste nel garantire il **libero scambio**² su scala internazionale. In sostanza, le attività centrali dell'OMC sono due: il coordinamento della politica economica degli stati membri e l'arbitraggio in caso di conflittualità tra gli stessi.

Tuttavia nell'ultimo periodo si è sentito parlare molto di **dazi** doganali. I dazi sono tasse che uno Stato impone sui prodotti che arrivano dall'estero.

Quindi quando un prodotto viene importato da un altro Paese, il governo impone una tassa su quel prodotto, facendone aumentare il prezzo. In questo modo si cerca di proteggere le aziende locali dalla concorrenza estera.



Oltre ai dazi esistono altre barriere commerciali, ad esempio le quote. Il sistema delle quote per import ed export serve a limitare la quantità di merci che un Paese può importare o esportare. In pratica, lo Stato fissa un tetto massimo (una "quota") per certe merci, con il fine di proteggere i produttori locali.



La GLOBALIZZAZIONE

Il concetto di “globalizzazione” sta a indicare la possibilità di scambiarsi merci in tutto il mondo, di disporre di un’offerta vastissima di prodotti, di viaggiare senza limitazioni e di scambiarsi informazioni su scala mondiale.

L’idea di fondo della globalizzazione, peraltro, non è poi tanto nuova: già nell’XI secolo la Repubblica di Venezia era nota per il suo fervido commercio internazionale. Le esplorazioni, la scoperta dell’elettricità e, infine, lo sviluppo delle reti ferroviarie hanno consentito di intensificare sempre più il commercio tra gli stati. Un’ulteriore accelerazione è stata impressa al commercio mondiale dal rapidissimo progresso tecnologico e dalla possibilità di vendere e acquistare online. Con il tempo la globalizzazione ha infatti permesso alle imprese di vendere prodotti in tutto il mondo e ai cittadini di acquistare beni che provengono da paesi anche molti lontani.

Quello della globalizzazione è, però, anche un argomento dibattuto. Se alcuni sono convinti di avere scoperto la chiave per aumentare l’efficienza, altri ne sottolineano i rischi.

Negli ultimi anni, il processo di globalizzazione – cioè l’intensificazione degli scambi e dei legami tra i Paesi del mondo – è stato messo in discussione da eventi importanti come la pandemia di Covid-19 e la guerra in Ucraina, scoppiata a partire da febbraio 2022. Questi avvenimenti hanno creato problemi ai collegamenti che permettono alle imprese di ricevere materie prime e componenti da diverse parti del mondo.

Per esempio, se una fabbrica in Asia chiude a causa di un’emergenza sanitaria, un’azienda in Europa può ritrovarsi senza i pezzi necessari per produrre un’automobile. Un piccolo evento in un angolo del mondo può provocare conseguenze molto più grandi altrove, proprio perché oggi tutto è collegato.

To Do ESERCIZI

1) Quali sono le principali argomentazioni a favore e contro la globalizzazione? Trova anche esempi concreti per entrambe le posizioni!

2) Pensa al viaggio che ha fatto un paio di jeans prima di arrivare nel tuo armadio. Dove potrebbe essere stato coltivato il cotone, materia prima per la realizzazione degli indumenti? In quale paese potrebbe essere stato trasformato il cotone in filati? Dove potrebbe essere stato cucito il jeans? In quale paese il jeans potrebbe essere stato trattato esteticamente attraverso colorazioni speciali o cuciture di qualità? Da chi potrebbe poi essere stato esportato e venduto il jeans?



Lo
sapevi
che...

...ALLE SOLE MELE SI
DEVE **8%** DEL TOTALE
DELLE ESPORTAZIONI
DELL'ALTO ADIGE?



...NEL **2024** LE
ESPORTAZIONI
DALL'ALTO ADIGE
VERSO L'ASIA
HANNO SUPERATO
LE IMPORTAZIONI
PROVENIENTI
DALL'ASIA?

...L'ALTO ADIGE INTRATTIENE
ATTUALMENTE RELAZIONI
COMMERCIALI CON OLTRE
170 PAESI DEL MONDO?
TRA ESSI CI SONO SRI LANKA,
MONGOLIA E NAMIBIA.

...ALCUNE AZIENDE ALTOATESINE
SONO STATE PROTAGONISTE NEL-
LA PREPARAZIONE DEI SITI DELLE
OLIMPIADI INVERNALI DI PECHINO
NEL 2022 CON SISTEMI DI BATTI-
PISTA E CANNONI DA NEVE?

...IL **10%** DELLE IMPRESE
ESPORTATRICI REALIZZANO
QUASI IL **90%** DELLE
ESPORTAZIONI ALTOATESINE?

...NEL **2024** SONO STATE
MANDATE NELLA
REPUBBLICA DOMINICANA
MERCÌ PER UN CONTROVALORE
DI OLTRE **700.000** EURO?



GLOSSARIO

¹MERCATO INTERNO

Per mercato interno si intende un'area geografica delimitata in cui vigono regole commerciali identiche: ne sono un esempio il mercato nazionale o anche il mercato europeo.

²LIBERO SCAMBIO

Si parla di libero scambio in presenza di attività commerciali internazionali non ostacolate da barriere quali i dazi o i contingenti di importazione.

³VANTAGGI COMPARATI

I vantaggi comparativi sorgono dalla differenza dei costi d'opportunità nella produzione di beni. I costi d'opportunità sono costi che risultano ad esempio dall'astensione dell'impiego di capitale o tempo per usare queste risorse in maniera alternativa. Questo si riconduce ai vari livelli di produttività di lavoro nei paesi partecipi, che derivano da diverse circostanze climatiche e storiche.

Fonte Gablers Wirtschaftslexikon, ASTAT

CONCLUSIONI

Il commercio estero riveste da sempre grande importanza per l'Alto Adige in virtù della posizione geografica vantaggiosa e della popolazione bilingue e plurilingue.

Il commercio transfrontaliero si svolge soprattutto con gli altri paesi comunitari, in particolare con Germania e Austria. L'Alto Adige esporta però sempre più anche verso altri paesi dell'Unione europea e verso paesi non europei, beneficiando così dei vantaggi della diversificazione. Le principali sfide che l'Alto Adige dovrà affrontare nel campo del commercio estero sono l'aumento duraturo delle esportazioni da un lato, e l'adozione di strategie per fronteggiare politiche commerciali, come ad esempio i dazi imposti da alcuni paesi.

L'**IRE - Istituto di ricerca economica della Camera di commercio** analizza e studia l'economia altoatesina. Le informazioni vengono messe a disposizione delle imprese, delle associazioni di categoria, dei responsabili delle decisioni politiche, dei mass media e delle scuole. Per quanto riguarda il proprio impegno nei confronti dei giovani, l'IRE intende in primo luogo trasmettere informazioni di carattere economico, destare l'interesse per l'economia e promuovere una mentalità imprenditoriale.

IN FOCUS è una raccolta di materiali didattici destinata all'insegnamento dell'economia presso i licei, gli istituti tecnici, le scuole e gli istituti professionali. I singoli moduli sono disponibili gratuitamente sul sito:

www.ire.bz.it/infocus

Oltre a questi moduli, scannerizzando il QR code è disponibile un video didattico dedicato.



scuola.economia@camcom.bz.it
+39 0471 94 57 08

COLOPHON

Editore

Camera di commercio, industria, artigianato, turismo ed agricoltura di Bolzano

Direttore responsabile

dott. Alfred Aberer
Autorizzazione del Tribunale di Bolzano n. 3/99

Pubblicato nel corso dell'anno scolastico 2025/26

Realizzazione

IRE - Istituto di ricerca economica
della Camera di commercio di Bolzano
Via Alto Adige 60, 39100 Bolzano

Idea

freiraum.bz.it

La riproduzione e la diffusione, anche parziali, sono ammesse solo con la citazione della fonte (editore e titolo).