

Presentazione del Rapporto

Le economie di Rieti e Viterbo

Sfide e potenzialità dei due territori
nel panorama internazionale che cambia

Relazione

Le economie di Rieti e Viterbo: sfide e potenzialità dei due territori nel panorama internazionale che cambia.

Ringraziamenti

Il nostro ringraziamento va innanzitutto alla **Camera di Commercio Rieti Viterbo** e alla **Camera di Commercio di Roma** per il cofinanziamento garantito al progetto.

Si ringraziano, inoltre: il **team di ricerca del Centro Studi Confindustria Advisory**, composto dal coordinatore Tullio Buccellato e dai ricercatori Enrico Marvasi e Raffaele Fiorentino; e per **Unindustria**, il team di lavoro composto da Marco Rughetti (Direttore Unindustria Viterbo), Francesca Rosati (Direttore Unindustria Rieti), Virgilio Bellocchi (Area Competitività d'impresa), Silvia Conte (Responsabile Centro Studi), Francesco Corsi (Area Comunicazione).

Sommario

Sintesi esecutiva.....	4
Il contesto di riferimento	8
Strutture e tendenze delle due province	11
Specializzazione settoriale con riferimento ai prodotti di punta.....	18
<i>Rieti: zoom sui settori di punta della manifattura basato sui bilanci delle imprese.....</i>	<i>19</i>
<i>Viterbo: zoom sui settori di punta della manifattura basato sui bilanci delle imprese</i>	<i>21</i>
Principali paesi di destinazione dell'export	25
Il potenziale per le esportazioni di Rieti e Viterbo.....	28
Appendice metodologica: Export Potential Analysis and Development (ExPANd)	37

Sintesi esecutiva

Incertezza e divisione in blocchi dominano lo scenario globale. Negli ultimi anni, l'arena mondiale sembra dividersi sempre più in due sfere d'interesse distinte, ciascuna con i propri ambiti di influenza economica e commerciale. Questa divisione prende la forma di politiche protezionistiche, sanzioni e conflitti che ostacolano sempre più il commercio internazionale. A partire dalla Presidenza Trump, gli USA hanno adottato una serie di misure volte a ridurre gli squilibri della bilancia commerciale dal lato delle importazioni. Tali misure si sono rivolte soprattutto, anche se non esclusivamente, alla Cina. La successiva Presidenza Biden ha continuato sul solco avviato dalla precedente, seppure spostando l'attenzione sul tema del primato tecnologico, sempre più conteso agli USA dalla Cina, e delle dipendenze critiche nelle catene globali del valore sempre più a traino di beni intermedi prodotti da imprese cinesi. Il Mercato Unico, già ferito per la Brexit e indebolito dalle sfide legate alla pandemia, ha dovuto poi subire il durissimo colpo della chiusura quasi totale delle relazioni commerciali con la Russia in seguito all'invasione dell'Ucraina, subendo oltre alla drammatica riduzione nel flusso di idrocarburi importati, anche l'esclusione da uno dei più importanti mercati di sbocco tra le economie emergenti. Infine, il deflagrare del conflitto nella Striscia di Gaza, seguito a sua volta (in seguito) agli atti terroristici subiti da Israele il 7 Ottobre 2023, e la conseguente instabilità in Medio Oriente, hanno reso meno percorribili le rotte del Mar Rosso. La spirale, qui descritta in estrema sintesi, non sembrerebbe arrestarsi o aver toccato il punto di massima tensione, e il quadro di instabilità porta con sé incertezza, che a sua volta è uno dei principali ostacoli per gli investimenti e per il commercio internazionale.

Tutti i territori italiani non possono che risentire negativamente dei cambiamenti nello scacchiere internazionale. Gli scambi internazionali rappresentano linfa vitale per sistemi economici come quello italiano, in cui c'è scarsità di materie prime ma un'elevata propensione e capacità alla loro trasformazione attraverso processi di manifattura avanzata. Tanto più che, in contesti di contrazione demografica, la domanda internazionale è il modo più immediato di superare i limiti del mercato domestico, anche mitigandone i rischi specifici e limitando l'impatto delle fluttuazioni cicliche. L'accesso ai mercati internazionali diventa fondamentale per la crescita delle imprese, che in Italia scontano una dimensione in media più ridotta di quella in paesi come la Germania. Per superare il sottodimensionamento delle imprese diventano fattori imprescindibili l'abbattimento dei costi e l'efficientamento delle risorse, entrambi fattori legati a stretto giro con l'apertura ai mercati internazionali. Inoltre, aprirsi alla concorrenza internazionale fa da sprone a svolgere attività di ricerca e sviluppo affinché le imprese restino competitive innovando e, quindi, in ultima analisi ad acquisire nuove tecnologie oltre che pratiche gestionali avanzate.

Piccole realtà locali possono competere su scala globale? Studiando territori con estensioni e popolazioni relativamente limitate come lo sono i tessuti economici di Rieti e Viterbo, la risposta

non può che essere positiva e si possono desumere una serie di considerazioni sul perché questo sia possibile.

Rieti e Viterbo, come molti territori italiani, possono far leva sulla storia come certificato di autenticità. Tradizioni antiche e cultura diventano fattori che si riverberano nelle tradizioni manifatturiere locali e l'arte trova espressione diretta nelle produzioni con il loro design capace di imprimervi uno stile inconfondibile. L'interazione millenaria tra uomo e territori ha forgiato la possibilità di saper fare prodotti dal gusto apprezzato in tutto il mondo, prodotti tipici come il formaggio e l'olio d'oliva, trovano sia nel reatino, sia nel viterbese, spazio per essere di una qualità superiore che gode di un premio di prezzo riconosciuto sui mercati internazionali. Si rileva peraltro un elevato grado di determinazione nel voler rafforzare questi pilastri, anche attraverso la creazione di partenariati tra imprese locali e università volti all'adozione di tecniche innovative nell'agrifood¹. Altre produzioni tradizionali, come quelle vitivinicole, hanno ampi margini di crescita a fronte di una valorizzazione già conseguita in altre parti d'Italia con caratteristiche simili ai territori delle due province. I prodotti di questi territori, grazie all'identità unica conferita loro dalla storia, godono di naturali anticorpi alla massificazione, permettendo a manifatture che lavorano su piccole serie se non addirittura su pezzi unici, di resistere a fenomeni di standardizzazione per vendere su ampia scala. Rieti può anche beneficiare del suo vasto bacino idrografico, che la rende una delle aree più ricche d'acqua in Europa. Per entrambi i territori, nel perseguire strategie di vendita sui mercati internazionali, la qualità diventa tattica di maggior successo rispetto alla quantità, consentendo anche di utilizzare materiali pregiati e raffinati, spesso in linea anche con esigenze sempre più stringenti di sostenibilità ambientale.

La specializzazione come chiave di accesso ai mercati. Con risorse limitate, una delle strategie che si rivela di maggiore successo è quella di concentrarle nella produzione di pochi beni, puntando all'eccellenza e dando luogo a circoli virtuosi di rafforzamento che prendono avvio da imprese in manifatture di nicchia, a cui segue lo sviluppo di competenze produttive sempre più d'avanguardia, che spesso finiscono per attirare investitori nazionali o esteri e orientare definitivamente le produzioni su scala internazionale. L'ordine cronologico degli eventi può anche variare, ma il fulcro intorno a cui ruotano tessuti produttivi relativamente piccoli sono le competenze produttive d'eccellenza, che una volta affermatesi possono garantire lunghi periodi di vantaggio competitivo e quindi generare occupazione e ricchezza per il territorio in cui sono localizzate. Anche la forma del tessuto produttivo può variare, facendo sì che le competenze siano racchiuse in un'unica impresa, oppure un saper fare più diffuso in una rete (non sempre caratterizzato da vincoli proprietari nella forma di un gruppo strutturato) o finanche parcellizzate su scala internazionale, ma il punto di ricaduta sul singolo territorio come luogo in cui produrre restano sempre le competenze.

¹ Ne sono esempi concreti i progetti avviati nel polo di Rieti in collaborazione con l'Università della Tuscia, come per esempio: (i) il laboratorio dell'innovazione della filiera olivicola-olearia; (ii) l'infrastruttura di agricoltura digitale e meccatronica per la ricerca e l'innovazione della filiera agroalimentare; (iii) il Centro di Ricerca per l'innovazione sull'Economia Circolare e sulla Salute.

Rieti è un polo produttivo altamente concentrato. L'economia reatina è fortemente legata al comparto della farmaceutica, il 43,2% del PIL manifatturiero². Il peso riflette la presenza di una grande multinazionale, TAKEDA MANUFACTURING ITALIA SPA, che nel 2024 occupa oltre 700 persone al suo interno ed è specializzata nella produzione di plasmaderivati. Ciò non toglie che sul territorio siano ospitate altre attività produttive afferenti alla manifattura avanzata, nello specifico quelle degli apparecchi di misura e regolazione, contatori di elettricità, gas, acqua e altri liquidi, che contano per un ulteriore 19,6% del valore aggiunto manifatturiero provinciale. Fiore all'occhiello dell'economia reatina è anche la produzione di pompe dosatrici, che seppure conta meno in termini di peso sul valore aggiunto provinciale (5% circa), gode di competenze ben radicate sul territorio: è pluridecennale la storia del settore delle pompe dosatrici a Rieti, ossia di quella che ormai da anni viene definita "Pump Valley", localizzata nell'area del nucleo industriale tra Rieti e Cittaducale. L'orientamento ai mercati della provincia è testimoniato anche dal numero dei mercati geografici raggiunti, 112, che fa da contrappeso alla concentrazione settoriale in termini di valore di export, dipendenti e valore aggiunto. Tra i principali mercati di sbocco dell'export reatino risulta il Belgio, che da solo copre il 63,2% dell'export provinciale.

Più diversificata, ma comunque altamente specializzata la provincia di Viterbo. A Viterbo il tessuto appare meno concentrato, sia per distribuzione di valore aggiunto ed export tra settori, sia perché si tratta di un sistema formato da un maggior numero di piccole e medie imprese che spesso operano anche all'interno dello stesso settore. La punta di diamante della manifattura viterbese è costituita dal comparto delle fabbricazioni di sanitari in ceramica, che pesa per il 45% del PIL manifatturiero provinciale. Le aziende operanti in questo settore si concentrano per lo più (solo nel Distretto industriale di Civita Castellana, in cui sono occupati 2.075 addetti, generando un fatturato di € 336 milioni a fronte di 2,87 milioni di pezzi venduti. Altri tasselli importanti nel mosaico del territorio viterbese sono l'agrifood, il tessile e abbigliamento e la lavorazione del cuoio e dei pellami. Più elevato è anche il numero di paesi di destinazione delle esportazioni viterbesi, che arriva a 128 nel 2023.

Due territori altamente dinamici e con ampi margini di crescita potenziale che nel complesso si attestano a 365 milioni di euro di export aggiuntivo³. Sia Rieti che Viterbo hanno assistito ad una crescita sostenuta delle proprie esportazioni nell'ultimo decennio, con volumi che nel caso della prima sono quintuplicati e della seconda raddoppiati, attestandosi rispettivamente nel 2023 a 557 e a 404 milioni di euro. Se poi si tiene conto dell'ulteriore quota di mercato che le due province potrebbero erodere a paesi concorrenti con caratteristiche simili all'Italia per struttura di costi, si scopre che i due tessuti produttivi potrebbero facilmente acquisire

² Stima desunta dai dati sul valore aggiunto riportati nei bilanci delle società di capitale presenti nella provincia.

³ L'export potenziale è una misura dell'export addizionale ottenibile data le performance dei concorrenti più simili all'Italia. Restringendo il campo ai prodotti esportati dalle due province di Rieti e Viterbo e per ogni mercato di destinazione geografica vengono individuati i paesi esportatori che, presentando caratteristiche simili a quelle dell'Italia e, per struttura delle esportazioni, ai tessuti produttivi reatino e viterbese, riescono a ottenere risultati migliori in termini di export. Gli elementi presi in considerazione nel confronto tra i diversi esportatori si basano sulle principali misure adottate nella letteratura economica e includono il reddito pro-capite, i prezzi (valori medi unitari), il grado di specializzazione, il grado di diversificazione dell'export, la sostituibilità dei beni esportati, le quote di mercato e la distanza geografica. Grazie a queste informazioni è possibile costruire una misura dell'export addizionale che si può realizzare comparando la performance delle imprese nelle due province con quella dei concorrenti più simili. Per ulteriori informazioni relative alla metodologia utilizzata per il calcolo dell'export potenziale, si faccia riferimento all'appendice in coda al rapporto.

rispettivamente 191 e 174 milioni di euro di export aggiuntivo. La realizzazione del potenziale non è scontata, si tratta di giocare partite simultanee su campi diversi e rispetto a concorrenti che possono cambiare in ciascuno di essi. Per esempio gli Stati Uniti e la Germania sono i principali concorrenti per Rieti nel settore dell'albumina del sangue preparata per usi profilattici o terapeutici, mentre la Cina si distingue come principale concorrente negli altri settori chiave. Nel caso di Viterbo la Cina è il principale concorrente in molti settori chiave, la Spagna compete principalmente nella produzione di ortaggi e legumi, mentre i Paesi Bassi sono concorrenti significativi nel settore delle macchine e degli apparecchi per la produzione agricola; nel settore della ceramica, oltre la Cina svettano anche concorrenti come Germania, Francia, Spagna e Turchia. Si noti inoltre come le principali produzioni di specializzazione dei due territori godano di un premio sul prezzo di vendita per le loro eccellenze, a testimonianza di una qualità superiore riconosciuta dai consumatori finali sparsi per il mondo.

Il contesto di riferimento

L'economia mondiale verso la spaccatura? Il contesto globale odierno è caratterizzato da un crescente clima di incertezza e una marcata divisione in blocchi contrapposti, che stanno ridefinendo i rapporti internazionali in termini di economia, commercio e politica. Negli ultimi anni, il mondo ha assistito a un progressivo irrigidimento delle relazioni internazionali, con l'emergere di due grandi sfere d'influenza. Da un lato, troviamo gli Stati Uniti e i loro alleati occidentali, dall'altro, la Cina e i suoi partner strategici. Questa polarizzazione ha portato a un'intensificazione delle politiche protezionistiche, all'imposizione di sanzioni economiche, e a una serie di conflitti che minano sempre più la fluidità del commercio internazionale, alimentando tensioni che rischiano di sfociare in una nuova Guerra Fredda.

Non sembrano attenuarsi le tensioni USA-Cina. L'amministrazione Trump ha segnato una svolta significativa nella politica commerciale degli Stati Uniti, con l'introduzione di misure aggressive mirate a ridurre il deficit commerciale americano. Queste politiche hanno avuto come bersaglio principale la Cina, vista come la maggiore responsabile degli squilibri economici globali. La "guerra dei dazi" tra Stati Uniti e Cina ha rappresentato uno degli episodi più emblematici di questa fase, contribuendo a un rallentamento del commercio mondiale e a un incremento della volatilità nei mercati finanziari. Con l'avvento della Presidenza Biden, sebbene si sia assistito a un cambio di tono diplomatico, la sostanza delle politiche non è mutata radicalmente. L'accento si è spostato dalla mera riduzione del deficit commerciale alla salvaguardia del primato tecnologico degli Stati Uniti. Biden ha intensificato gli sforzi per limitare la dipendenza americana dalle catene di fornitura globali dominate da prodotti cinesi, promuovendo investimenti nella produzione domestica di semiconduttori e altre tecnologie critiche. Questa strategia rientra in una più ampia competizione per la leadership tecnologica globale, dove il 5G, l'intelligenza artificiale, e le energie rinnovabili giocano un ruolo centrale.

L'Unione europea (Ue) colpita da una serie di shock negativi. Nel frattempo, l'Ue ha dovuto affrontare una serie di sfide che ne hanno indebolito la coesione interna e la capacità di agire come un attore unitario sulla scena globale. La Brexit ha privato il Mercato Unico di uno dei suoi membri più influenti, complicando ulteriormente la gestione delle relazioni economiche e commerciali con il resto del mondo. A ciò si sono aggiunte le ripercussioni della pandemia di COVID-19, che ha messo a dura prova le economie europee, evidenziando le vulnerabilità delle catene globali del valore e accelerando la necessità di una maggiore autonomia strategica. L'invasione russa dell'Ucraina nel 2022 ha rappresentato un ulteriore colpo per l'Europa. La decisione dell'Ue di interrompere quasi

del tutto i rapporti commerciali con la Russia ha avuto conseguenze significative, non solo per la drastica riduzione delle importazioni di idrocarburi, ma anche per la perdita di uno dei principali mercati di esportazione per molte imprese europee. Le sanzioni imposte alla Russia e la conseguente ritorsione economica hanno acuito le difficoltà già esistenti, spingendo l'Europa a cercare nuove fonti di approvvigionamento energetico e nuovi mercati di sbocco.

Si acuisce l'instabilità in Medio Oriente. Infine, il conflitto esploso nella Striscia di Gaza nel 2023, a seguito dagli atti terroristici perpetrati contro Israele, ha ulteriormente destabilizzato una regione già profondamente instabile come il Medio Oriente. Le tensioni hanno avuto ripercussioni significative sulle rotte commerciali, in particolare quelle attraverso il Mar Rosso, una delle vie di transito più cruciali per il commercio globale. La chiusura o la restrizione di queste rotte ha aggravato la crisi delle *supply chain*, aumentando i costi e ritardando la consegna di beni essenziali in diverse parti del mondo.

L'incertezza del quadro internazionale costantemente ai massimi storici. L'insieme di questi eventi contribuisce a creare un quadro di crescente incertezza, che rappresenta uno degli ostacoli principali agli investimenti e al commercio internazionale. La paura di un ulteriore peggioramento della situazione globale frena le decisioni economiche a lungo termine, alimentando una spirale di sfiducia che rischia di portare a un periodo di stagnazione economica prolungata.

L'economia italiana non può che risentirne negativamente. I territori italiani sono particolarmente vulnerabili ai cambiamenti nello scenario internazionale, a causa della loro forte dipendenza dagli scambi commerciali. Il sistema economico italiano, infatti, si basa su un modello di trasformazione delle materie prime, di cui il Paese è storicamente carente, attraverso processi di manifattura avanzata che rappresentano una delle eccellenze a livello mondiale. In questo contesto, l'accesso ai mercati internazionali non solo consente di sopperire alla mancanza di risorse naturali, ma diventa anche un elemento cruciale per sostenere la crescita economica e la competitività delle imprese italiane. La contrazione demografica in Italia, caratterizzata da un invecchiamento della popolazione e un basso tasso di natalità, rende ancora più evidente la necessità di espandere la domanda oltre i confini nazionali. Il mercato domestico, infatti, mostra segni di saturazione e limitazioni strutturali che ostacolano il potenziale di crescita delle imprese. In questo scenario, l'export si configura come la strategia principale per superare tali limiti, offrendo non solo nuove opportunità di business, ma anche un mezzo per diversificare i rischi associati alle fluttuazioni economiche interne.

Le incertezze del quadro internazionale sono più vincolanti per le piccole imprese. Uno dei principali ostacoli per le imprese italiane è la loro dimensione relativamente ridotta rispetto a quelle di altre economie avanzate, come la Germania. La piccola dimensione aziendale può rappresentare un freno alla competitività, poiché limita la capacità di investire in ricerca e sviluppo, di accedere a tecnologie avanzate e di raggiungere economie di scala. Di conseguenza, per le imprese italiane è fondamentale trovare modi per ridurre i costi e migliorare l'efficienza delle risorse, obiettivi che sono strettamente collegati all'integrazione nei mercati globali. L'apertura ai mercati internazionali non è solo una necessità economica, ma rappresenta anche uno stimolo per le imprese a innovare e a migliorare continuamente i propri processi produttivi e gestionali. La concorrenza globale, infatti, impone standard sempre più elevati in termini di qualità, efficienza e innovazione. Le imprese che riescono a rimanere competitive in questo contesto sono quelle che investono in ricerca e sviluppo, acquisendo nuove tecnologie e implementando pratiche gestionali avanzate. Questo circolo virtuoso di innovazione e apertura internazionale contribuisce a rafforzare il tessuto industriale italiano, rendendolo più resiliente e capace di affrontare le sfide poste dalle dinamiche globali.

È quindi naturale chiedersi se piccole realtà locali come Rieti e Viterbo possano competere su scala globale. Nonostante la loro limitata estensione geografica e la bassa densità di popolazione, queste aree dimostrano come sia possibile inserirsi con successo nei mercati globali, soprattutto attraverso strategie mirate che valorizzino le specificità locali e sfruttino le opportunità offerte dalla globalizzazione. La globalizzazione non significa necessariamente omogeneizzazione. Al contrario, permette alle realtà locali di emergere proprio per le loro peculiarità. La capacità di distinguersi può trasformare una piccola realtà locale in un attore di rilievo a livello globale. Inoltre, la capacità di adattamento e flessibilità delle piccole realtà locali può rappresentare un vantaggio competitivo in un contesto globale caratterizzato da rapidi cambiamenti e incertezze. Le piccole imprese, seppure per certi aspetti più vulnerabili, sono meno vincolate da strutture gerarchiche rigide, e possono, in taluni casi, rispondere più rapidamente alle variazioni della domanda, adattarsi alle nuove normative, o cogliere opportunità emergenti. Questa agilità può essere particolarmente vantaggiosa in settori di nicchia o in mercati altamente specializzati.

Strutture e tendenze delle due province

Rieti e Viterbo, manifatture di piccole dimensioni che riescono comunque a presidiare i mercati internazionali. La Tabella 1 evidenzia che entrambe le province rappresentano poli produttivi di dimensioni contenute. Questo dato è giustificato dalla loro limitata popolazione, che incide sulla capacità produttiva e sul volume complessivo delle esportazioni. Nel dettaglio, la provincia di Rieti contribuisce al 2,1% dell'export della regione Lazio, con un valore di 557 milioni di euro nel 2023. La provincia di Viterbo, invece, rappresenta l'1,5% dell'export regionale, con un totale di 404 milioni di euro nello stesso anno.

Tabella 1: Due poli produttivi di dimensioni ridotte

	Italia	Lazio	Rieti	Viterbo
Esportazioni (mln di euro)	576412	26199	557	404
% su export italiano		4,5%		
% su export lazio			2,1%	1,5%

Esportazioni nel 2023 in milioni di euro e % rispetto all'export nazionale e regionale

Fonte: elaborazioni CSC Advisory e Fondazione Manlio Masi su dati Istat

Risultati che mostrano ampi margini di miglioramento per entrambi i territori. L'export pro capite delle province di Rieti e Viterbo presenta notevoli differenze, come illustrato nella Tabella 2. Nel 2023, la provincia di Rieti ha registrato un export pro capite di 3.582 euro (4.456 euro la media regionale del Lazio). In contrasto, la provincia di Viterbo ha evidenziato un export pro capite inferiore. Questo divario è ulteriormente confermato dalle diverse propensioni all'export delle due province: Rieti mostra una propensione all'export del 13%, mentre Viterbo si attesta al 5%. Tale dato riflette la capacità di Rieti di generare un valore maggiore delle esportazioni rispetto alla popolazione residente e alla produzione, confermando una maggiore vocazione all'export. Tuttavia, in termini di numero di Paesi raggiunti attraverso l'export, la provincia di Viterbo si distingue per una maggiore apertura internazionale. Nel 2023, Viterbo ha esportato in 128 mercati globali, superando i 112 mercati raggiunti dalla provincia di Rieti. Questo dimostra la capacità di Viterbo di diversificare i propri sbocchi commerciali, espandendo la presenza delle sue produzioni in un numero maggiore di Paesi rispetto a Rieti. Entrambe le province hanno comunque una propensione all'export inferiore a quella regionale, che è del 15%, a sua volta poco più della metà di quella italiana del 29%.

Tabella 2: Rieti con più elevato export pro-capite, Viterbo con maggior numero di mercati di sbocco

	Italia	Lazio	Rieti	Viterbo
Export Pro Capite (euro)	9780	4456	3582	1274
Numero Paesi raggiunti	205	205	112	128
Propensione all'export (anno 2021)	29%	15%	13%	5,4%

Nota: la propensione all'export è calcolata come il rapporto tra le esportazioni e il prodotto interno lordo

Fonte: elaborazioni CSC Advisory e Fondazione Manlio Masi su dati Istat

Un potenziale reso evidente dalla presenza di tessuti imprenditoriali con evidenti margini di recupero⁴.

Se si raffronta il tasso di imprenditorialità⁵ di Rieti (61,4, il più basso registrato tra le province del Lazio nel 2021, ultimo anno disponibile) e di Viterbo (70,8) con quello della regione Lazio nel suo complesso (79,6), si percepisce come entrambe le province abbiano ampie opportunità di crescita semplicemente favorendo un processo di convergenza rispetto ai luoghi che le circondano. Il raffronto regionale potrebbe penalizzare le due province per la presenza di Roma come centro urbano ad elevata imprenditorialità (83,9), ma il divario resta evidente anche rispetto alla media complessiva dell'Italia (75,7). Il distacco è reso ancor più evidente quando si considera la densità delle unità locali sul territorio⁶: 3,8 per Rieti (in linea quello della Valle d'Aosta, 3,7), 6,6 per Viterbo, rispetto al 28,2 del Lazio e 16,1 per l'Italia. Ovviamente al risultato concorrono anche caratteristiche orografiche che invitano a interpretare i numeri con cautela.

A Rieti le esportazioni sono quintuplicate in poco più di un decennio, a Viterbo raddoppiate.

Dal Grafico 1 si osserva chiaramente che entrambe le province hanno registrato una tendenza positiva negli ultimi dodici anni. La provincia di Rieti si distingue per aver quintuplicato le proprie esportazioni, mentre la provincia di Viterbo le ha raddoppiate. Questa significativa crescita delle esportazioni in entrambe le province indica un miglioramento costante delle loro performance economiche. La provincia di Rieti, in particolare, ha mostrato una notevole accelerazione nella capacità di esportazione, segnalando un forte dinamismo e una crescente competitività sui mercati internazionali. Come si vedrà più diffusamente nel seguito dello studio, la performance straordinaria di Rieti si spiega anche grazie alla capacità di attrarre sul suo territorio un'impresa multinazionale. D'altra parte, la provincia di Viterbo, pur non raggiungendo gli stessi tassi di crescita di Rieti, ha comunque raddoppiato

⁴ La fonte dei dati riportati in questo paragrafo è Istat - Registro statistico delle imprese attive (ASIA-Imprese) - IstatData.

⁵ Numero imprese / Popolazione residente media * 1.000.

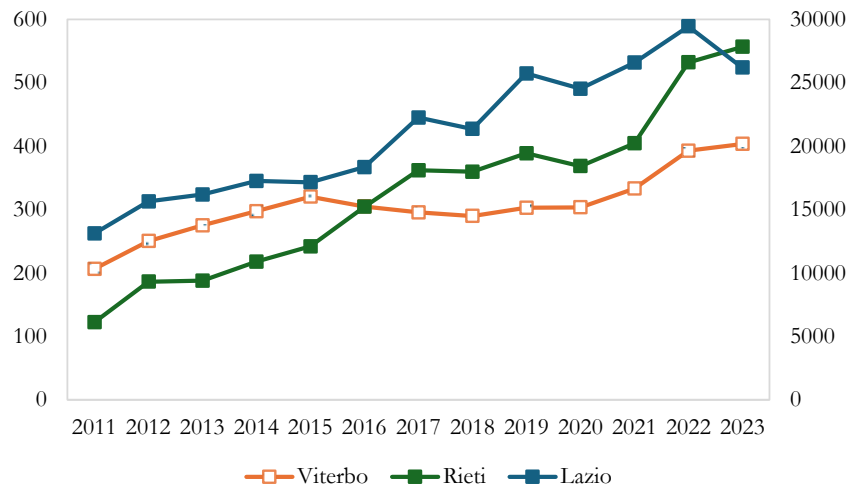
⁶ Numero unità locali / Superficie comunale (Kmq).

le sue esportazioni, denotando una solida e continua crescita delle produzioni orientate verso l'estero. Nell'ultimo anno in cui i dati sono disponibili, le due province hanno esibito risultati migliori anche della regione Lazio considerata nel suo insieme. Questi risultati testimoniano il miglioramento complessivo dell'attrattività e della competitività delle due province, che si è tradotta in una crescente rilevanza nell'ambito dell'export regionale.

Grafico 1 – Trend positivo per entrambe le province con accelerazione più rapida di Rieti

(Export in milioni di euro, Lazio scala destra)

Fonte: elaborazioni CSC Advisory e Fondazione Manlio Masi su dati Istat



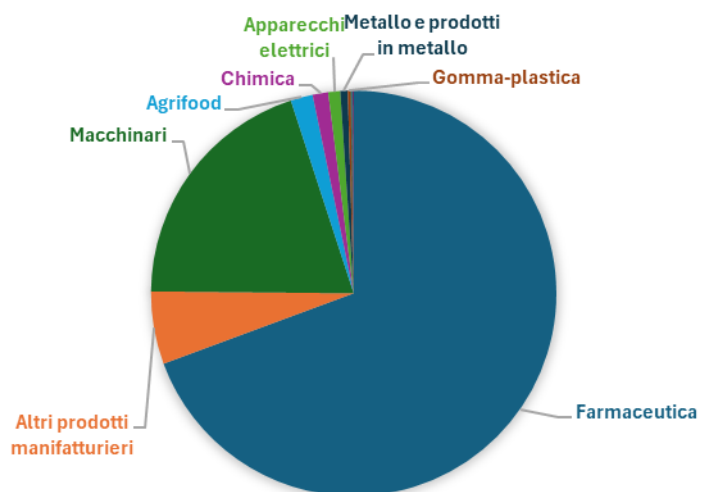
Le esportazioni reatine sono dominate dal comparto della farmaceutica e, più in particolare, dei plasmaderivati. La struttura delle esportazioni della provincia di Rieti, rappresentata in termini percentuali per macrosettori (Grafico 2), evidenzia un peso di assoluto rilievo del settore farmaceutico, in particolare dei plasmaderivati, che costituiscono il 69,2% dell'intero export. Seguono per importanza il settore dei macchinari con il 19,8%, gli altri prodotti manifatturieri con il 5,8%, l'agroalimentare con l'1,8% e la chimica con l'1,2%. Gli altri macrosettori, invece, rappresentano ciascuno quote inferiori all'1%, contribuendo in misura minore alla struttura complessiva delle esportazioni della provincia di Rieti nel 2023. La distribuzione delle esportazioni riflette la presenza di una multinazionale farmaceutica di dimensioni significative, la TAKEDA MANUFACTURING ITALIA SPA, che contribuisce in maniera determinante all'economia locale. La preponderanza dei macchinari come secondo settore più esportato suggerisce una competenza industriale e tecnologica notevole, mentre gli altri settori, pur con quote più modeste, indicano una certa diversificazione dell'offerta produttiva, che può comunque essere ampliata. In sintesi, la struttura delle esportazioni della provincia di Rieti nel 2023 mostra un quadro caratterizzato da un'elevata specializzazione nel settore farmaceutico, affiancato da un settore dei macchinari anch'esso rilevante, e da una presenza minore ma significativa di altri comparti produttivi.

Grafico 2 – Il settore farmaceutico domina l'export reatino e ne rappresenta il 69%

(Struttura per macrosettori delle esportazioni della provincia di Rieti nel 2023)

Nota: la voce 'Altri prodotti manifatturieri' include orologeria, strumenti musicali, giocattoli, armi, oggetti d'arte e impianti industriali-

Fonte: elaborazioni CSC Advisory e Fondazione Manlio Masi su dati Istat

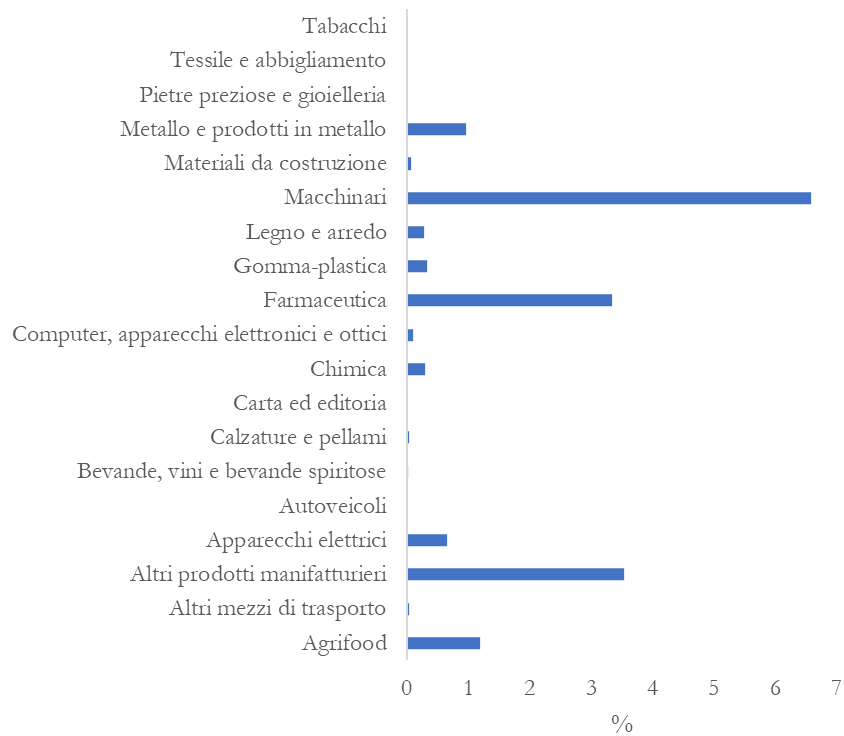


Farmaceutica e macchinari, due comparti che rivestono un rilievo regionale. Il peso dei macrosettori delle esportazioni della provincia di Rieti sul totale regionale nel 2023 è inferiore al 10% per tutti i settori. Tuttavia, è importante analizzare questo dato considerando il peso relativo della provincia di Rieti in termini di popolazione. Nel 2023, la popolazione della provincia di Rieti conta 150.457 abitanti, a fronte di una popolazione regionale complessiva di 5,7 milioni di abitanti. Questo significa che la provincia di Rieti rappresenta circa il 2,6% della popolazione del Lazio. Nonostante la sua modesta dimensione demografica, Rieti si distingue particolarmente nei settori della farmaceutica, dei macchinari e di altri prodotti manifatturieri. Nel dettaglio, nel settore dei macchinari, la provincia è particolarmente attiva in lavori di meccanica generale, nella produzione di pompe, compressori e apparecchi di misura e regolazione. Questi comparti, sebbene rappresentino una quota intorno al 7% del totale delle esportazioni regionali, evidenziano una forte specializzazione e una notevole capacità produttiva con uno spiccato potenziale innovativo. La presenza di un'industria farmaceutica di rilievo sottolinea ulteriormente l'importanza di Rieti in ambiti ad alto valore aggiunto, contribuendo significativamente alla competitività regionale, e una certa capacità di attrarre investimenti diretti esteri in comparti strategici. Per assicurarsi una crescita sostenuta e costante nel tempo, l'economia reatina dovrebbe però dotarsi di un tessuto produttivo più diversificato.

Grafico 3 - L'export reatino ha un peso relativamente piccolo sull'export regionale, anche nel settore farmaceutico

(Peso dei macrosettori delle esportazioni della provincia di Rieti sul totale regionale nel 2023)

Fonte: elaborazioni CSC Advisory e Fondazione Manlio Masi su dati Istat



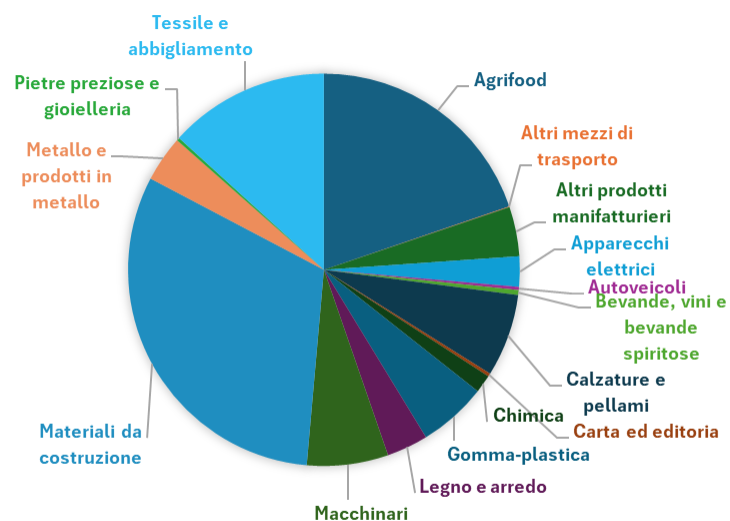
■ Peso del settore sul totale Lazio

Più diversificato e bilanciato l'export viterbese, ma con una forte componente legata ai materiali da costruzione attribuibile al comparto delle ceramiche da bagno. L'analisi della struttura delle esportazioni della provincia di Viterbo, espressa in percentuali per macro-settori (come illustrato nel Grafico 4), rivela un quadro di diversificazione più significativo. Vi sono comunque due settori dominanti che emergono chiaramente: i materiali da costruzione e l'agrifood, che rappresentano rispettivamente il 31,3% e il 19,7% delle esportazioni totali. Si noti peraltro, come le esportazioni nel settore agrifood possano essere sottostimate, per via del fatto che molte produzioni sono integrate come prodotti intermedi in altri beni destinati ai mercati esteri (per esempio le nocciole sono per lo più utilizzate come prodotto intermedio per la produzione di dolci). Seguono poi il settore tessile e dell'abbigliamento con il 13,3%, le calzature e i pellami con il 6,8%, i macchinari con il 6,7% e la gomma-plastica con il 5,7%. Altri settori, pur essendo presenti, contribuiscono in misura minore, ciascuno rappresentando quote inferiori al 5% della struttura complessiva delle esportazioni viterbesi nel 2023. Questa distribuzione riflette un panorama economico diversificato e solidamente radicato, con una serie di settori che contribuiscono in modo significativo alle esportazioni provinciali.

Grafico 4 – Le esportazioni nel viterbese risultano più diversificate, ma svettano su tutti i settori quello dei materiali da costruzione e dell'agrifood

(Struttura per macrosettori delle esportazioni della provincia di Viterbo nel 2023)

Fonte: elaborazioni CSC Advisory e Fondazione Manlio Masi su dati Istat



Viterbo ha un peso di tutto rilievo nelle esportazioni di ceramiche da bagno in Italia. Nel 2023, l'analisi del peso dei macro-settori delle esportazioni della provincia di Viterbo rispetto al totale regionale rivela una notevole diversità di situazioni tra i vari settori. Mentre la maggior parte dei settori non supera il 10% delle esportazioni regionali, il macro-settore dei materiali da costruzione emerge come un'eccezione significativa. In particolare, i materiali da costruzione rappresentano circa

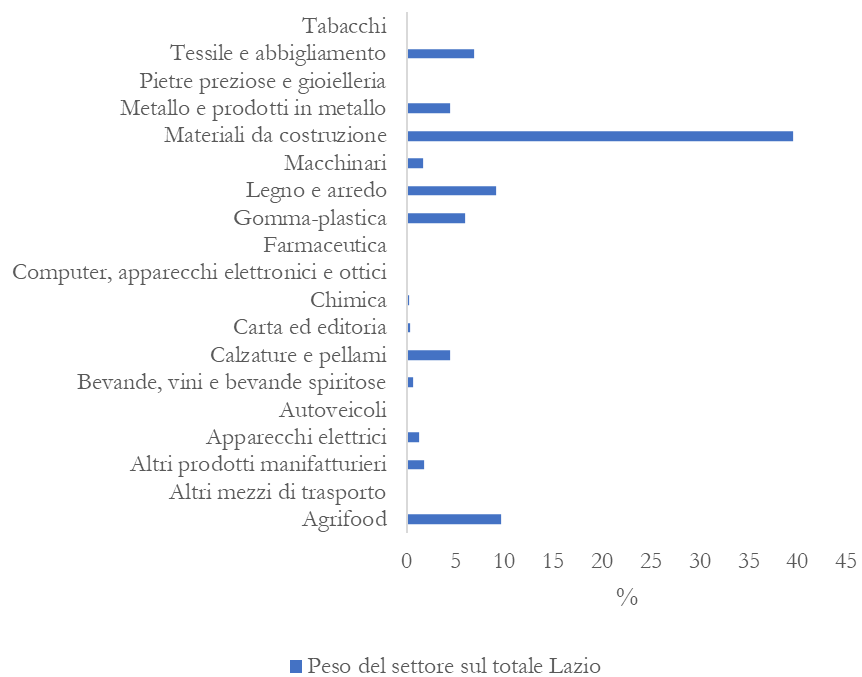
il 40% delle esportazioni totali della regione, evidenziando una marcata specializzazione nella provincia di Viterbo rispetto al resto della regione. Tale dato in realtà è principalmente legato al Distretto Industriale di Civita Castellana, che nel 2023 contava l'84% delle imprese nel settore delle ceramiche da bagno attive in Italia ⁷.

Questo dato sottolinea l'importanza strategica e l'impatto economico del settore dei materiali da costruzione nell'area. È interessante notare anche nel caso di Viterbo, come già fatto per Rieti, che questo significativo contributo si verifica nonostante la popolazione della provincia di Viterbo, nel 2023, sia di quasi 310mila abitanti, in confronto ai circa 5,7 milioni di abitanti del Lazio, con un'incidenza pari a circa il 5,4% del totale regionale. Anche in questo caso il dato demografico enfatizza ulteriormente l'importanza e l'eccellenza dei risultati nel settore dei materiali da costruzione nell'economia locale. Risultato che verrà meglio precisato in seguito con dati più granulari, rivelando che si tratta più specificamente di un primato nel comparto delle ceramiche da bagno.

Grafico 5 – Viterbo leader nell'esportazione delle ceramiche da bagno

(Peso dei macrosettori delle esportazioni della provincia di Viterbo sul totale regionale nel 2023)

Fonte: elaborazioni CSC Advisory e Fondazione Manlio Masi su dati Istat



⁷ Fonte: INDAGINE STATISTICA CERAMICA SANITARIA 2023. L'indagine statistica del distretto industriale di Civita Castellana è focalizzata sui produttori di ceramica sanitaria ed è svolta con cadenza annuale dal Centro Studi del Centro Ceramica Civita Castellana

Specializzazione settoriale con riferimento ai prodotti di punta

Guardando alla specializzazione relativa emerge più chiara la vocazione dei due territori. Per identificare i settori in cui le province di Rieti e Viterbo vantano vantaggi comparati, abbiamo calcolato un indice di specializzazione di Balassa per entrambe. Nella Tabella 3 sono evidenziati in grassetto i macrosettori in cui l'indice di specializzazione supera uno, indicando una maggiore specializzazione rispetto all'intero Paese. Rieti mostra una specializzazione superiore alla media nazionale nei settori farmaceutico e dei macchinari. Analizzando i dati relativi a Viterbo, la provincia evidenzia una maggiore specializzazione rispetto all'Italia nei settori dell'agrifood, calzature e pellami, gomma-plastica, legno e arredo, tessile e abbigliamento, altri prodotti manifatturieri e materiali da costruzione. Tra questi settori, i materiali da costruzione emergono come il principale ambito di specializzazione della provincia di Viterbo, sottolineando un contributo significativo al suo profilo economico.

Tabella 3 – Rieti altamente specializzata nella produzione di plasmaderivati; Viterbo nelle ceramiche da bagno

(L'indice di specializzazione è il rapporto fra la quota delle esportazioni provinciali di un settore sul totale delle esportazioni di quella provincia e la quota delle esportazioni dello stesso settore a livello nazionale sulle esportazioni totali nazionali)

Fonte: elaborazioni CSC Advisory e Fondazione Manlio Masi su dati Istat

Indice di Specializzazione	Rieti	Viterbo
Agrifood	0,24	2,73
Altri mezzi di trasporto	0,02	0,01
Altri prodotti manifatturieri	2,76	1,94
Apparecchi elettrici	0,16	0,42
Autoveicoli	0,00	0,03
Bevande, vini e bevande spiritose	0,00	0,20
Calzature e pellami	0,01	1,46
Carta ed editoria	0,01	0,18
Chimica	0,19	0,23
Computer, apparecchi elettronici e ottici	0,04	0,02
Farmaceutica	7,97	0,00
Gomma-plastica	0,06	1,60
Legno e arredo	0,03	1,38
Macchinari	1,02	0,34
Materiali da costruzione	0,02	14,31
Metallo e prodotti in metallo	0,07	0,46
Pietre preziose e gioielleria	0,01	0,05
Tessile e abbigliamento	0,00	1,96

Rieti: zoom sui settori di punta della manifattura basato sui bilanci delle imprese

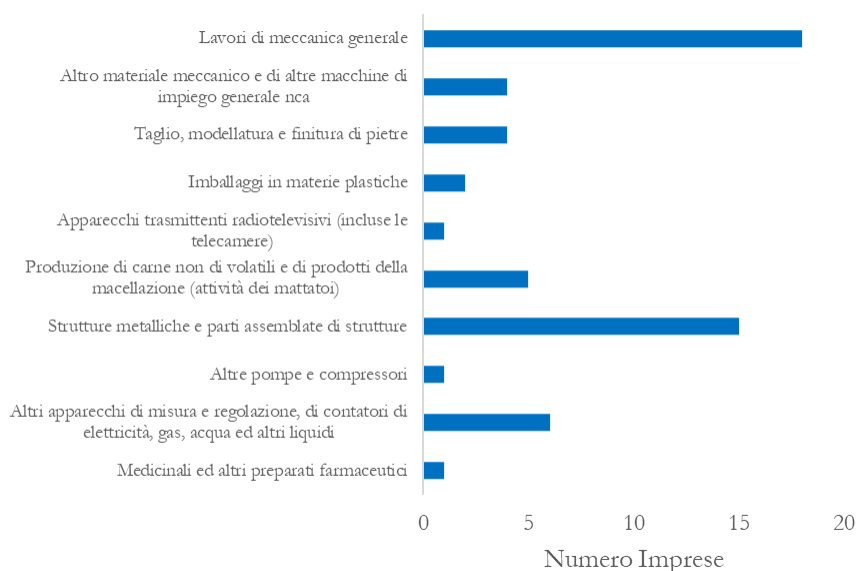
Nel presente approfondimento, utilizzando dati provenienti dai bilanci delle imprese unitamente a quelli di commercio internazionale, esploreremo più dettagliatamente le caratteristiche del comparto produttivo della provincia di Rieti⁸.

Un numero maggiore di imprese nei settori della meccanica generale e della fabbricazione di strutture metalliche. Il Grafico 6 offre un'illustrazione dettagliata del numero di imprese per attività economica. È evidente che il settore con il maggior numero di imprese è quello della meccanica generale, con un totale di 18 imprese attive. Le imprese che operano nel settore delle strutture metalliche e delle parti assemblate seguono da vicino, con un totale di 15 imprese. Al contrario, nel settore dei medicinali e altri preparati farmaceutici è presente una sola impresa, la quale, come già osservato, svolge un ruolo chiave nel panorama dell'export reatino.

Grafico 6 – Il reatino: maggior numero di imprese nei settori della meccanica generale e fabbricazione di strutture metalliche

(Numero imprese nel 2022)

Fonte: elaborazioni CSC Advisory e Fondazione Manlio Masi su dati Aida



L'unica azienda nel settore farmaceutico conta quasi 700⁹ dipendenti. Esaminando la dimensione delle imprese per attività economica, concentrandoci sul numero medio di dipendenti come mostrato nella Tabella 4, emerge che l'unica azienda attiva nel settore dei medicinali e altri preparati farmaceutici è di grandi dimensioni. Al contrario, le altre attività economiche presentano in media un numero di

⁸ Sia nell'approfondimento per Rieti, sia per quello che segue su Viterbo i dati fanno riferimento unicamente alle società di capitale. Per tale ragione i numeri possono differire da quelli riportati nel 3° RAPPORTO ECONOMIA ALTO LAZIO ANNO 2023, a cura della Camera di Commercio Rieti Viterbo. In questo Rapporto si evidenzia infatti che le società di capitale rappresentano il 23,3% e il 22,0% del totale rispettivamente nelle due province e come la forma giuridica più diffusa sia quella delle imprese individuali (60,8% e 59,8%), oltre alle società di persone (9,2% e 14,9%) e ad altre forme (6,7% e 3,3%).

Nonostante le discrepanze sul numero assoluto di imprese, dall'analisi quantitativa si ritrovano le principali linee interpretative relative all'importanza dei comparti più importanti nelle due province.

⁹ Il dato di bilancio fa riferimento al 2022, nel 2024 l'azienda occupa oltre 700 addetti.

dipendenti inferiore a 80, caratterizzandosi quindi principalmente come imprese di dimensioni medio-piccole, seppure con delle differenze: comparti come la fabbricazione di apparecchi per la misurazione e di trasmettenti radiotelevisivi sono caratterizzati dalla presenza al loro interno di imprese di taglia media; d'altra parte, le imprese che fabbricano pompe e compressori, imballaggi in materie plastiche, altro materiale meccanico per macchine di impiego generale, strutture metalliche, prodotti della macellazione e pietre tagliate sono per lo più di piccola dimensione. Questo dettaglio evidenzia la presenza di una significativa differenza nelle dimensioni aziendali tra il settore farmaceutico, dove prevale un'impresa di grande dimensione, e gli altri settori economici della provincia di Rieti, che sono prevalentemente composti da imprese di minori dimensioni.

Tabella 4 – Il settore farmaceutico: leader incontrastato per numero medio di dipendenti

(Numero medio di dipendenti per attività economica nel 2022)

Fonte: elaborazioni CSC Advisory e Fondazione Manlio Masi su dati Aida

Attività Economiche	Dimensione (numero medio di dipendenti)
Fabbricazione di medicinali ed altri preparati farmaceutici	687
Fabbricazione di altri apparecchi di misura e regolazione, di contatori di elettricità, gas, acqua ed altri liquidi, di bilance analitiche di precisione (incluse parti staccate ed accessori)	79
Fabbricazione di apparecchi trasmettenti radiotelevisivi (incluse le telecamere)	58
Fabbricazione di altre pompe e compressori	46
Fabbricazione di imballaggi in materie plastiche	26
Fabbricazione di altro materiale meccanico e di altre macchine di impiego generale nca	26
Fabbricazione di strutture metalliche e parti assemblate di strutture	17
Produzione di carne non di volatili e di prodotti della macellazione (attività dei mattatoi)	15
Taglio, modellatura e finitura di pietre	11
Lavori di meccanica generale	6

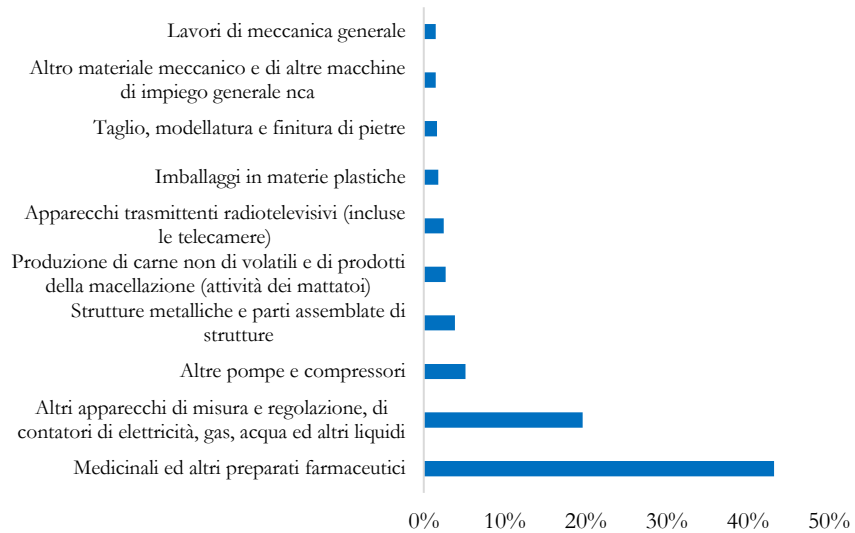
Il settore farmaceutico e quello degli strumenti di misura e regolazione si distinguono come significativi in termini di valore aggiunto generato. Questo è confermato anche dal valore aggiunto economico generato dalle diverse attività economiche. Come evidenziato nel Grafico 7, l'attività economica legata ai medicinali e altri preparati farmaceutici, in particolare ai plasmaderivati, rappresenta circa il 43,2% del valore aggiunto manifatturiero provinciale. Questo settore si conferma quindi come il principale motore dell'economia provinciale, riflettendo il suo contributo preponderante alla crescita economica locale. Segue nell'ordine l'attività economica riguardante altri apparecchi di misura e regolazione, contatori di elettricità, gas, acqua e altri liquidi, che contribuisce con il 19,6% al valore aggiunto manifatturiero provinciale generato. Di assoluto rilievo anche il comparto delle pompe dosatrici, che pesa per circa il 5% del valore aggiunto provinciale. Si tratta infatti di

un'assoluta eccellenza radicata nel territorio da oltre 40 anni, quella che ormai da anni viene definita “Pump Valley” e che è localizzata nell'area del nucleo industriale di Rieti Cittaducale¹⁰.

Grafico 7 – Elevato il peso della farmaceutica nel reatino

(% del valore aggiunto provinciale, 2022)

Fonte: elaborazioni CSC Advisory e Fondazione Manlio Masi su dati Aida



Viterbo: zoom sui settori di punta della manifattura basato sui bilanci delle imprese

Nel presente approfondimento, come per il precedente per Rieti, basandoci su dati provenienti dai bilanci delle imprese a corredo di quelli di commercio internazionale, esploreremo dettagliatamente le caratteristiche del comparto produttivo della provincia di Viterbo.

Elevato numero di imprese nel settore ceramico sanitario e nel supporto alla produzione agroalimentare. Il Grafico 8 fornisce una panoramica dettagliata del numero di imprese per attività economica nella provincia di Viterbo, evidenziando diverse realtà economiche significative. In particolare, l'attività di fabbricazione di articoli sanitari in ceramica emerge come il settore con il maggior numero di imprese. Questo comparto, come già discusso, gioca un ruolo cruciale nel contesto più ampio dei materiali da costruzione, contribuendo in modo sostanziale alla dinamica economica provinciale. Le aziende attive produttrici di ceramica sanitaria sono per lo più nel Distretto industriale di Civita Castellana e risultano essere 29 con un numero di stabilimenti pari a 37, rappresentando l'84% delle aziende italiane di produzione di sanitari.

¹⁰ Per ulteriori informazioni sulla “Pump Valley” si faccia riferimento al rapporto *La “Pump Valley” del Reatino una prima analisi* a cura della Camera di Commercio Rieti Viterbo, Federlazio e Unindustria.

Queste aziende occupano 2.075 addetti, generando un fatturato di € 336 milioni a fronte di una vendita di 2,87 milioni di pezzi venduti¹¹. Oltre a questo settore, sono rilevanti anche le attività di supporto alla produzione agricola, e la fabbricazione di prodotti in ceramica per usi domestici e ornamentali. Le altre attività economiche nella provincia mostrano un numero di imprese inferiore a 20.

Grafico 8 – Eccellenza nel settore ceramico sanitario: primo per numero di imprese, ottimi risultati anche nel supporto alla produzione vegetale

(Numero imprese, 2022)

Fonte: elaborazioni CSC Advisory e Fondazione Manlio Masi su dati Aida



Il numero di dipendenti è uniforme tra i settori, con una prevalenza di imprese medio-piccole. La situazione relativa al numero medio di dipendenti per attività economica mostra un quadro omogeneo tra i vari settori nella provincia di Viterbo nella Tabella 5. In tutti i settori considerati, il numero medio di dipendenti per impresa rimane costantemente inferiore a 70, indicando la prevalenza di imprese di dimensioni medio-piccole nel panorama economico locale. Questo scenario, se da un lato potrebbe essere interpretato come una mancanza di grandi imprese, dall'altro riflette la capacità della provincia di Viterbo di sviluppare un tessuto economico diversificato e resiliente. La presenza diffusa di imprese di piccole e medie dimensioni suggerisce una bassa dipendenza da settori specifici e una maggiore capacità di adattamento alle variazioni economiche.

¹¹ INDAGINE STATISTICA CERAMICA SANITARIA 2023, l'indagine statistica del distretto industriale di Civita Castellana è focalizzata sui produttori di ceramica sanitaria ed è svolta con cadenza annuale dal Centro Studi del Centro Ceramica Civita Castellana.

Tabella 5 – Nel viterbese dimensione delle imprese omogenea tra i settori

(Numero medio di dipendenti per attività economica, 2022)

Fonte: elaborazioni CSC Advisory e Fondazione Manlio Masi su dati Aida

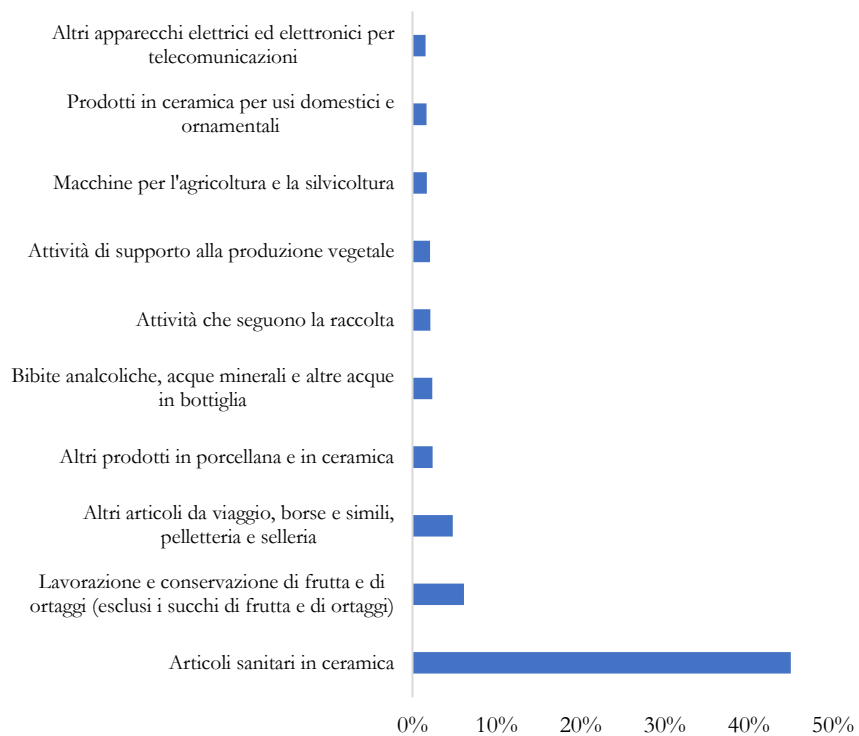
Attività Economiche	Dimensione (numero medio di dipendenti)
Fabbricazione di macchine per l'agricoltura e la silvicoltura	61
Fabbricazione di articoli sanitari in ceramica	57
Fabbricazione di altri prodotti in porcellana e in ceramica	55
Fabbricazione di altri articoli da viaggio, borse e simili, pelletteria e selleria	54
Industria delle bibite analcoliche, delle acque minerali e di altre acque in bottiglia	49
Fabbricazione di altri apparecchi elettrici ed elettronici per telecomunicazioni	37
Fabbricazione di prodotti in ceramica per usi domestici e ornamentali	19
Lavorazione e conservazione di frutta e di ortaggi (esclusi i succhi di frutta e di ortaggi)	12
Attività che seguono la raccolta	10
Attività di supporto alla produzione vegetale	8

Il settore ceramico sanitario svetta in termini di valore aggiunto generato. Il Grafico 9 rappresenta la percentuale di valore aggiunto provinciale prodotta da ciascuna attività economica, evidenziando chiaramente l'importanza del settore relativo agli articoli sanitari in ceramica. Questo settore contribuisce infatti al 45% del valore aggiunto manifatturiero prodotto a livello provinciale, sottolineando il suo ruolo trainante nel comparto produttivo di Viterbo. Altri settori, come la lavorazione e conservazione di frutta e ortaggi e la produzione di articoli da viaggio, borse, pelletteria e selleria, rappresentano ciascuno meno del 10% del valore aggiunto manifatturiero provinciale.

**Grafico 9 – Industria
chiave: il settore
ceramico sanitario del
viterbese al vertice del
valore aggiunto**

*(% del valore aggiunto
provinciale, 2022)*

Fonte: elaborazioni CSC
Advisory e Fondazione
Manlio Masi su dati Aida



Principali paesi di destinazione dell'export

In questo paragrafo analizziamo i principali mercati geografici di sbocco per l'export delle province di Rieti e Viterbo.

Belgio, Austria e Germania, primi tre Paesi di destinazione dell'export reatino. La Tabella 6 presenta i primi dieci paesi di destinazione dell'export della provincia di Rieti, riportando il valore dell'export per ciascun paese e la loro incidenza percentuale sul totale delle esportazioni provinciali. Il primo paese di destinazione è il Belgio, seguito da Austria, Germania, Spagna, Marocco, Francia, Turchia, Stati Uniti, Regno Unito e Cina. Il volume di export destinato al Belgio risulta essere particolarmente significativo, con un valore di 352 milioni di euro nel 2023. Questo rappresenta il 63,3% dell'intero export della provincia di Rieti. L'export verso l'Austria ammonta a 36 milioni di euro, rappresentando il 6,5% dell'export provinciale, mentre quello verso Germania e Spagna è pari a 21 milioni di euro, con una quota del 3,8% ciascuno. Il Marocco, con un export di 13 milioni di euro, rappresenta il 2,4% del totale provinciale, seguito dalla Francia con 11 milioni di euro (2%), la Turchia con 9 milioni di euro (1,6%), e gli Stati Uniti con 9 milioni di euro (1,6%). Il Regno Unito e la Cina chiudono la lista dei principali Paesi di destinazione, con rispettivamente 6 milioni di euro (1%) e 5 milioni di euro (0,9%).

Tabella 6 – Il primo Paese di destinazione dell'export reatino è il Belgio, con una quota del 63,3% dell'export totale

(Primi dieci Paesi, per provincia, per volume di export in milioni di euro)

Fonte: elaborazioni CSC Advisory e Fondazione Manlio Masi su dati Istat

Ranking	Paese	Val. Export (Share tot. export Rieti)
1°	Belgio	352 (63,3%)
2°	Austria	36 (6,5%)
3°	Germania	21 (3,8%)
4°	Spagna	21 (3,8%)
5°	Marocco	13 (2,4%)
6°	Francia	11 (2%)
7°	Turchia	9 (1,6%)
8°	Stati Uniti	9 (1,6%)
9°	Regno Unito	6 (1%)
10°	Cina	5 (0,9%)

Esportazioni del settore farmaceutico verso Belgio e Austria, e dei macchinari verso la Germania e la Spagna. Nella Tabella 7 è possibile osservare, oltre al ranking dei principali paesi di destinazione dell'export riportato nella Tabella precedente, anche il settore predominante che contribuisce all'export verso ciascun paese e la percentuale di quel settore rispetto al totale dell'export verso quel determinato mercato di destinazione. La quasi totalità dell'export destinato a Belgio e Austria è costituita dal settore farmaceutico. In Germania, il settore principale delle esportazioni è quello dei macchinari, che copre una quota dell'84,8% del totale. Questo riflette la domanda tedesca per prodotti di alta tecnologia e

macchinari avanzati. Per gli altri Paesi, con l'eccezione del Marocco, dove il settore dominante è quello degli altri prodotti manifatturieri, il principale settore esportatore è sempre quello dei macchinari. Questa tendenza evidenzia l'importanza del settore dei macchinari nell'economia della provincia di Rieti.

Tabella 7 – Belgio e Austria i principali mercati di sbocco della farmaceutica reatina

(Primi tre paesi, a livello provinciale, e relativi principali settori per volume di export in milioni di euro)

Fonte: elaborazioni CSC Advisory e Fondazione Manlio Masi su dati Istat

Ranking	Paese	1° Settore	Val. 1° Settore (% rispetto al tot. export nel Paese)
1	Belgio	Farmaceutica	348 (98,8%)
2	Austria	Farmaceutica	34 (94,1%)
3	Germania	Macchinari	18 (84,8%)
4	Spagna	Macchinari	15 (68,4%)
5	Marocco	Altri prodotti manifatturieri	8 (64,3%)
6	Francia	Macchinari	7 (63,7%)
7	Turchia	Macchinari	7 (73%)
8	Stati Uniti	Macchinari	3 (38,7%)
9	Regno Unito	Macchinari	4 (69,2%)
10	Cina	Macchinari	2,43 (46,3%)

Francia, Germania e Corea del Sud, primi tre paesi di destinazione dell'export viterbese. La Tabella 8 presenta i primi dieci paesi di destinazione dell'export della provincia di Viterbo, riportando il valore dell'export per ciascun Paese e la loro incidenza percentuale sul totale delle esportazioni provinciali. Le esportazioni della provincia di Viterbo mostrano una distribuzione interessante tra diversi mercati internazionali, con una particolare concentrazione in alcuni settori chiave. Nel 2023, la Francia si è confermata come il principale partner commerciale della provincia di Viterbo, rappresentando il 13% del totale delle esportazioni con un valore di 53 milioni di euro. La Germania segue da vicino con il 12,6% e 51 milioni di euro. Al terzo posto si trova la Corea del Sud, che assorbe il 9,7% delle esportazioni con 39 milioni di euro. Altri mercati rilevanti includono Spagna (5,6%), Stati Uniti (5,2%), Svizzera (5,2%), Belgio (4,9%), Austria (4,2%), Paesi Bassi (3,8%) e Emirati Arabi Uniti (2,8%).

Tabella 8 – Il primo Paese di destinazione dell'export viterbese è la Francia, con una quota del 13% dell'export totale

(Primi dieci Paesi, per provincia, per volume di export in milioni di euro)

Fonte: elaborazioni CSC Advisory e Fondazione Manlio Masi su dati Istat

Ranking	Paese	Val. Export (Share tot. export Viterbo)
1°	Francia	53 (13%)
2°	Germania	51 (12,6%)
3°	Corea del Sud	39 (9,7%)
4°	Spagna	23 (5,6%)
5°	Stati Uniti	21 (5,2%)
6°	Svizzera	21 (5,2%)
7°	Belgio	20 (4,9%)
8°	Austria	17 (4,2%)
9°	Paesi Bassi	16 (3,8%)
10°	Emirati Arabi Uniti	11 (2,8%)

L'export è piuttosto eterogeneo, con una prevalenza dei settori dei materiali da costruzione e dell'agrifood. Un'ulteriore analisi per settore rivela la specializzazione delle esportazioni viterbesi nei vari mercati. Le esportazioni verso la Francia, seppure dominate dal settore delle calzature e pellami, che rappresenta il 27,8% del totale export verso questo paese, si presentano come piuttosto diversificate rispetto a tutto il paniere di prodotti di origine viterbese. In Germania, il settore agroalimentare è preponderante, costituendo il 57,4% del totale delle esportazioni. La Corea del Sud vede prevalere il tessile e l'abbigliamento, coprendo l'81,9% delle esportazioni. Anche in Spagna, il settore agroalimentare è significativo, con una quota del 49,5%. Negli Stati Uniti, i materiali da costruzione rappresentano il 50,8% delle esportazioni, mentre in Svizzera, questi stessi materiali costituiscono il 56,3%. Il Belgio importa principalmente prodotti agroalimentari da Viterbo, con il 65,5% delle esportazioni. In Austria, i materiali da costruzione rappresentano il 53,4% dell'export, nei Paesi Bassi il 61,4%, e negli Emirati Arabi Uniti i macchinari costituiscono il 36,8% delle esportazioni. Questa distribuzione geografica e settoriale delle esportazioni evidenzia la capacità della provincia di Viterbo di diversificare i propri mercati e specializzarsi in settori strategici. La concentrazione in settori specifici per ciascun mercato ad eccezione della Francia suggerisce una strategia di export mirata e ben definita, che permette alle aziende della provincia di Viterbo di competere efficacemente su scala globale. Questa specializzazione contribuisce a rafforzare l'economia locale, evidenziando l'importanza della qualità e dell'innovazione nei prodotti esportati.

Tabella 9 – Esportazioni viterbesi: diversificazione nei settori

(Primi tre paesi, a livello provinciale, e relativi principali settori per volume di export in milioni di euro)

Fonte: elaborazioni CSC Advisory e Fondazione Manlio Masi su dati Istat

Ranking	Paese	1° Settore	Val. 1° Settore (% rispetto al tot. export nel Paese)
1	Francia	Calzature e pellami	15 (27,8%)
2	Germania	Agrifood	29 (57,4%)
3	Corea del Sud	Tessile e abbigliamento	32 (81,9%)
4	Spagna	Agrifood	11 (49,5%)
5	Stati Uniti	Materiali da costruzione	11 (50,8%)
6	Svizzera	Materiali da costruzione	12 (56,3%)
7	Belgio	Agrifood	13 (65,5%)
8	Austria	Materiali da costruzione	9 (53,4%)
9	Paesi Bassi	Materiali da costruzione	10 (61,4%)
10	Emirati Arabi Uniti	Macchinari	4 (36,8%)

Il potenziale per le esportazioni di Rieti e Viterbo

In questa sezione viene analizzato il potenziale dell'export delle province di Rieti e Viterbo sul mercato mondiale. L'export potenziale è una misura dell'export addizionale ottenibile date le performance dei concorrenti più simili all'Italia. Restringendo il campo ai prodotti esportati dalle due province di Rieti e Viterbo e per ogni mercato di destinazione geografica vengono individuati i paesi esportatori che, presentando caratteristiche simili a quelle dell'Italia e, per struttura delle esportazioni, ai tessuti produttivi reatino e viterbese, riescono a ottenere risultati migliori in termini di export. Gli elementi presi in considerazione nel confronto tra i diversi esportatori si basano sulle principali misure adottate nella letteratura economica e includono il reddito pro-capite, i prezzi (valori medi unitari), il grado di specializzazione, il grado di diversificazione dell'export, la sostituibilità dei beni esportati, le quote di mercato e la distanza geografica. Grazie a queste informazioni è possibile costruire una misura dell'export addizionale che si può realizzare comparando la performance delle imprese nelle due province con quella dei concorrenti più simili. Per ulteriori informazioni sul calcolo dell'export potenziale, si faccia riferimento all'appendice in coda al rapporto sulla metodologia Export Potential Analysis and Development - ExPANd¹².

Elevato potenziale sfruttabile nel settore farmaceutico e dei macchinari nel reatino. Il Grafico 10 illustra l'export effettivo e il potenziale sfruttabile per macrosettori nel reatino, evidenziando le maggiori opportunità nei settori in cui il reatino mostra una significativa specializzazione, come il settore farmaceutico, dei macchinari e degli altri prodotti manifatturieri.

Nel 2023, l'export effettivo nel settore farmaceutico è stato di circa 385 milioni di euro, con un potenziale aggiuntivo di approssimativamente 101 milioni di euro. Per il settore dei macchinari, l'export ha raggiunto circa 110 milioni di euro, mentre il potenziale sfruttabile è di circa 40 milioni di euro. Gli altri prodotti manifatturieri hanno registrato un export di circa 32 milioni di euro nel 2023, con un potenziale sfruttabile stimato di circa 33 milioni di euro.

Il settore agrifood ha visto un export di circa 10 milioni di euro nel 2023, con un potenziale sfruttabile di circa 4 milioni di euro. Per il settore chimico, l'export è stato di circa 7 milioni di euro, mentre il potenziale sfruttabile è vicino ai 4 milioni di euro. Gli apparecchi elettrici hanno registrato un export di circa 5 milioni di euro, con un potenziale sfruttabile di circa 5 milioni di euro.

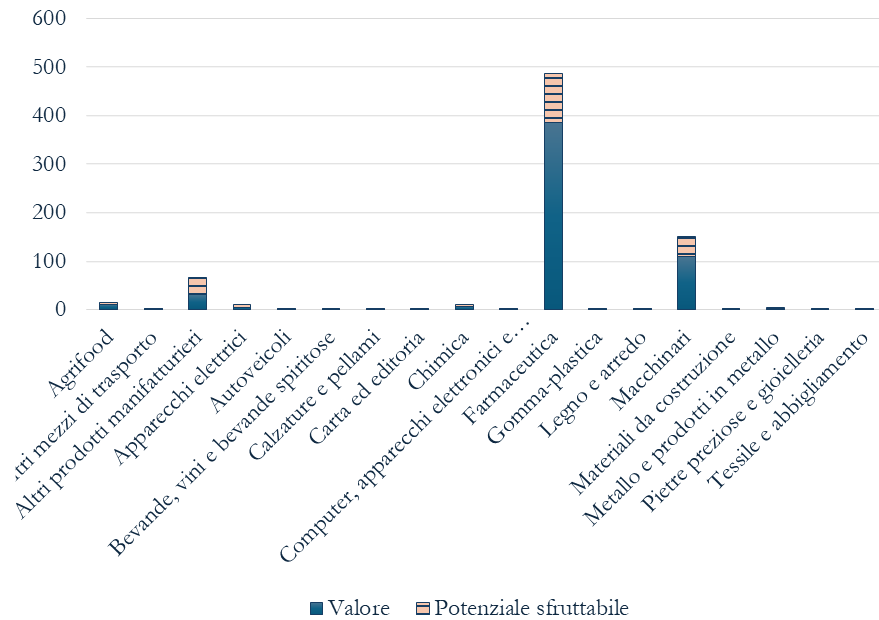
Infine, il settore dei metalli e dei prodotti in metallo ha mostrato un export di circa 3 milioni di euro nel 2023, con un potenziale sfruttabile di circa 2

¹² Si veda l'Appendice Metodologica per una spiegazione sintetica.

milioni di euro. Il settore della gomma e della plastica ha registrato un export di circa 1 milione di euro, con un potenziale sfruttabile di approssimativamente 540 mila euro.

Grafico 10 - Export effettivo e potenziale sfruttabile per macrosettori nel reatino
(Milioni di euro)

Fonte: elaborazioni CSC Advisory e Fondazione Manlio Masi su dati ISTAT

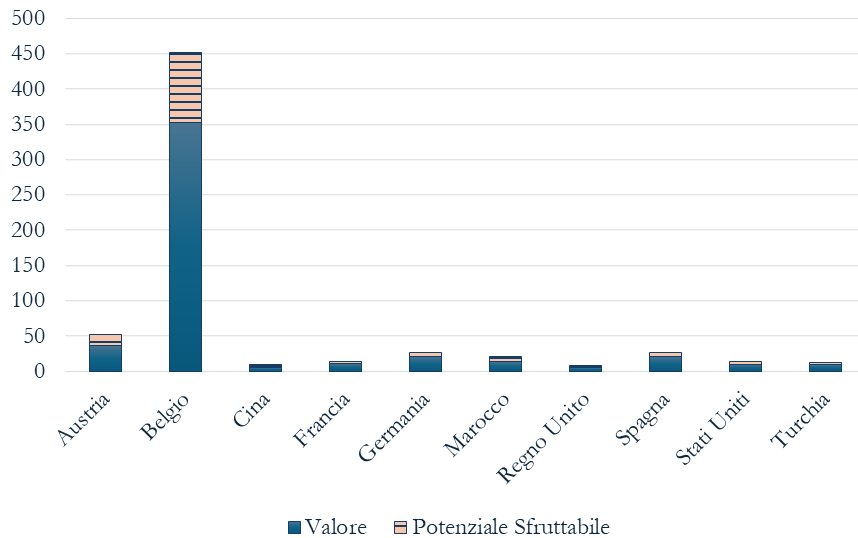


Il Belgio presenta in termini di potenziale sfruttabile un importante mercato di sbocco per l'export reatino. Nel 2023, l'export verso il Belgio ha raggiunto i 352 milioni di euro, con un potenziale sfruttabile stimato di circa 99 milioni di euro. Seguono l'Austria, con un export effettivo di 36 milioni di euro e un potenziale sfruttabile di circa 16 milioni di euro. La Spagna e la Germania presentano entrambi un export effettivo di 21 milioni di euro. Tuttavia, il potenziale sfruttabile differisce: per la Spagna è stimato a 6 milioni di euro, mentre per la Germania è di circa 5 milioni di euro. Il Marocco, con un export effettivo di 13 milioni di euro, ha un potenziale sfruttabile stimato di circa 8 milioni di euro. La Francia si colloca a un livello inferiore, con un export di 11 milioni di euro e un potenziale sfruttabile di circa 2 milioni di euro. Gli altri Paesi di destinazione dell'export reatino presentano valori più bassi, sia in termini di export effettivo che di potenziale sfruttabile, con cifre inferiori ai 10 milioni di euro. In sintesi, il panorama dell'export reatino è dominato da alcuni mercati chiave, ma con importanti opportunità di crescita anche in altri Paesi europei e nordafricani.

Grafico 11 - Export effettivo e potenziale sfruttabile per principali Paesi di destinazione per Rieti

(Milioni di euro)

Fonte: elaborazioni CSC Advisory e Fondazione Manlio Masi su dati ISTAT

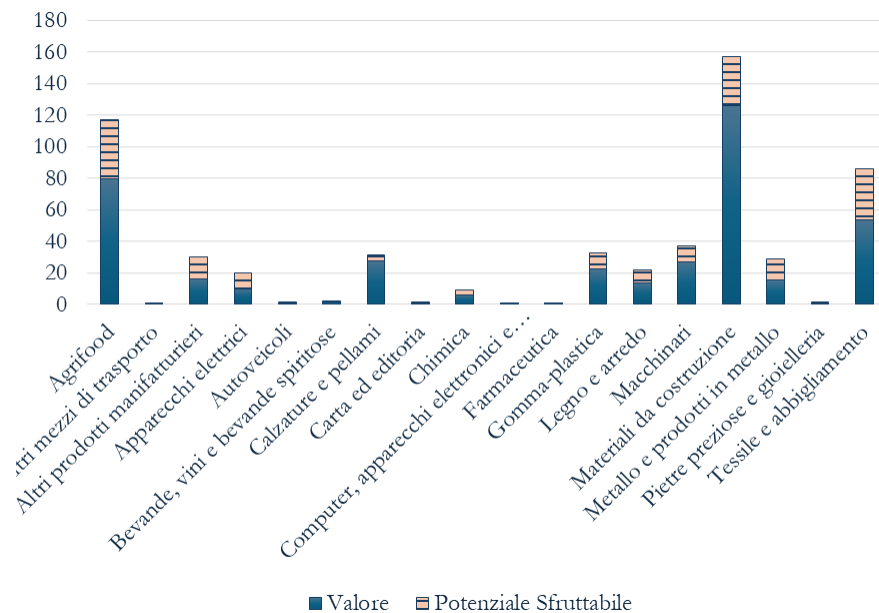


L'agrifood, i materiali da costruzione e il settore tessile e abbigliamento rappresentano i principali settori in cui il potenziale sfruttabile per il viterbese è significativo. Il Grafico 12 illustra l'export effettivo e il potenziale sfruttabile per macrosettori nel viterbese, mettendo in evidenza le maggiori opportunità nei settori dell'agrifood, dei materiali da costruzione e del tessile e abbigliamento. Nel 2023, il settore dell'agrifood ha registrato un export effettivo di circa 80 milioni di euro, con un potenziale sfruttabile stimato di 37 milioni di euro. Questo dato indica che ci sono ancora ampie possibilità di espansione per le esportazioni in questo settore, che è cruciale per l'economia viterbese. Il settore dei materiali di costruzione, che comprende principalmente la fabbricazione di ceramiche da bagno, ha mostrato un export effettivo di 126 milioni di euro, accompagnato da un potenziale sfruttabile di 31 milioni di euro. Questo settore rappresenta una delle colonne portanti dell'export viterbese, con prospettive di crescita significative. Per quanto riguarda il settore tessile e dell'abbigliamento, l'export effettivo è stato di 54 milioni di euro, con un potenziale sfruttabile di 32 milioni di euro. Anche questo settore dimostra un forte potenziale di crescita, suggerendo che le imprese locali potrebbero espandere ulteriormente la loro presenza sui mercati internazionali. Il settore dei macchinari ha registrato un export effettivo di 27 milioni di euro e un potenziale sfruttabile di 10 milioni di euro. Questo dato evidenzia la possibilità di migliorare le esportazioni in un settore già ben consolidato. Il settore del metallo e dei prodotti in metallo ha avuto un export effettivo di 15 milioni di euro e un potenziale sfruttabile stimato di 13 milioni di euro. Questo settore mostra una notevole opportunità di espansione, quasi raddoppiando l'export attuale. Il settore della gomma-plastica ha registrato un export di 23 milioni di euro e un potenziale sfruttabile di 10 milioni di euro. Anche qui, ci sono margini per incrementare le esportazioni. Il settore degli altri prodotti manifatturieri ha mostrato un export effettivo di 16 milioni di euro e un

potenziale sfruttabile di 13 milioni di euro. Il legno e arredo ha registrato un export effettivo di 14 milioni di euro e un potenziale sfruttabile di 8 milioni di euro. Gli apparecchi elettrici, infine, hanno avuto un export effettivo di 10 milioni di euro, con un potenziale sfruttabile di 10 milioni di euro, suggerendo una parità tra il valore attuale e il potenziale di crescita. Gli altri settori presentano esportazioni effettive e potenziali inferiori ai 10 milioni di euro, indicando settori di minore rilevanza o con minori opportunità di crescita nel contesto dell'export viterbese. In conclusione, il grafico evidenzia una serie di settori chiave con significative opportunità di crescita per l'export nel viterbese, con l'agrifood, i materiali di costruzione e il tessile e abbigliamento in primo piano, seguiti da altri settori promettenti come macchinari, metallo e prodotti in metallo, gomma-plastica e altri prodotti manifatturieri.

Grafico 12 - Export effettivo e potenziale sfruttabile per macrosettori nel viterbese
(Milioni di euro)

Fonte: elaborazioni CSC Advisory e Fondazione Manlio Masi su dati ISTAT



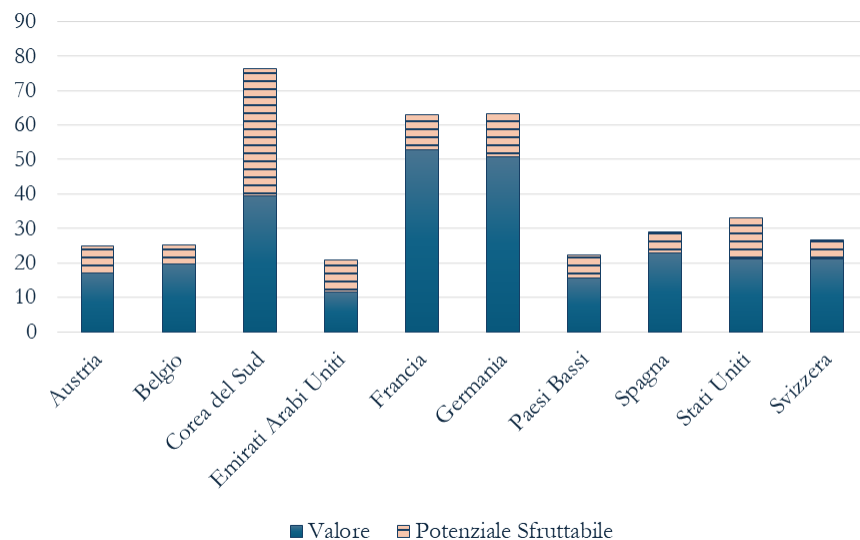
La Corea del Sud rappresenta un importante mercato di sbocco per l'export viterbese, con un ampio potenziale da sfruttare. Ci sono inoltre opportunità significative nei mercati europei. In termini di export effettivo nel 2023, il principale Paese di destinazione delle esportazioni viterbesi è la Francia, con un ammontare pari a 53 milioni di euro. Il potenziale sfruttabile stimato per questo mercato è di ulteriori 10 milioni di euro. La Germania occupa la seconda posizione, con esportazioni effettive di 51 milioni di euro e un potenziale sfruttabile di 12 milioni di euro. La Corea del Sud rappresenta un mercato interessante, con un export effettivo di 39 milioni di euro e un potenziale sfruttabile stimato di 37 milioni di euro, indicando ampie possibilità di crescita. La Spagna segue con un export effettivo di 23 milioni di euro e un potenziale sfruttabile di circa 6 milioni di euro. Gli Stati Uniti presentano un export effettivo di 21 milioni di euro, con un potenziale sfruttabile di 12 milioni

di euro. La Svizzera ha un export effettivo pari a 21 milioni di euro e un potenziale sfruttabile di 5 milioni di euro, mentre il Belgio registra esportazioni effettive di 20 milioni di euro e un potenziale sfruttabile di 6 milioni di euro. L'Austria mostra un export effettivo di 17 milioni di euro e un potenziale sfruttabile di 8 milioni di euro. I Paesi Bassi seguono con un export effettivo di 16 milioni di euro e un potenziale sfruttabile di 7 milioni di euro. Gli Emirati Arabi Uniti chiudono la lista dei principali mercati di destinazione con un export effettivo di 11 milioni di euro e un potenziale sfruttabile di 9 milioni di euro. Analizzando questi dati, emerge chiaramente come la Francia e la Germania siano i mercati principali per le esportazioni viterbesi, offrendo al contempo ulteriori margini di crescita. La Corea del Sud, nonostante un export già significativo, rappresenta un mercato con ampie possibilità di espansione grazie al suo alto potenziale sfruttabile. Gli Stati Uniti e l'Austria, con i loro rispettivi potenziali sfruttabili, evidenziano opportunità di crescita considerevoli. Nel complesso, i dati mostrano che il viterbese ha una presenza robusta in diversi mercati internazionali, con particolari punti di forza in Europa e Asia. Le opportunità di crescita esistono in molti di questi mercati, indicando che, con strategie mirate, le esportazioni viterbesi potrebbero aumentare significativamente nei prossimi anni.

Grafico 13 - Export effettivo e potenziale sfruttabile per principali Paesi di destinazione per Viterbo

(Milioni di euro)

Fonte: elaborazioni CSC Advisory e Fondazione Manlio Masi su dati ISTAT



USA e Ue i principali mercati di sbocco per potenziale in tutti i comparti, Germania e USA i principali concorrenti nel settore dell'albumina del sangue preparata per usi profilattici o terapeutici, mentre la Cina altamente competitiva negli altri settori chiave del reatino. L'orientamento delle esportazioni reatine, come quello nazionale, si rivolge per lo più a Occidente, che quindi sovrasta per volumi il potenziale dei paesi emergenti. Ciò nonostante, proprio i paesi emergenti, soprattutto quelli asiatici, sono spesso più dinamici; quindi, mercati comunque da tenere in conto per le strategie di crescita dell'export.

Le Tabelle 10 e 11 offrono una panoramica dei principali mercati per potenziale e i concorrenti più importanti, restringendo il focus sui comparti dell'export più rilevanti per le province di Rieti e Viterbo, nonché il loro posizionamento di prezzo relativo. Questo indicatore è calcolato come il rapporto tra il valore medio unitario espresso dall'export provinciale in un dato comparto e la media dei valori medi unitari espressi dai principali paesi concorrenti nello stesso comparto. Valori superiori all'unità indicano una valorizzazione più elevata dell'export provinciale rispetto a quello dei principali concorrenti, che potrebbe essere associato a più elevati standard di qualità; viceversa, valori inferiori all'unità indicano un minore valore unitario rispetto al suddetto termine di paragone.

Alla luce delle analisi condotte, emergono chiaramente i settori chiave dell'economia del reatino, che risultano essere particolarmente competitivi e strategici. Questi settori comprendono l'albumina del sangue preparata per usi profilattici o terapeutici, i contatori di gas, di liquidi o di elettricità, le pompe e i compressori, le costruzioni e parti di costruzioni, e gli apparecchi trasmettenti per la radiodiffusione o la televisione, telecamere, fotocamere digitali e videocamere digitali. Nel settore dell'albumina del sangue preparata per usi profilattici o terapeutici, i principali competitori sono gli Stati Uniti e la Germania. Il posizionamento di prezzo del reatino è superiore a uno, indicando che i prodotti reatini sono posizionati in una fascia di prezzo più alta rispetto ai concorrenti, suggerendo una percezione di qualità elevata e potenzialmente una strategia di differenziazione basata su caratteristiche uniche o superiori. Per quanto riguarda i contatori di gas, di liquidi e di elettricità, il principale competitor è la Cina. In questo caso, la provincia di Rieti presenta un posizionamento di prezzo inferiore a uno, suggerendo una strategia competitiva basata sul prezzo per guadagnare quote di mercato contro un forte concorrente. Nel settore delle pompe e compressori, i principali competitori sono Germania, Messico e Cina. Il posizionamento di prezzo del reatino è vicino a uno, il che indica una strategia di prezzo allineata con i concorrenti, forse puntando su altri fattori come la qualità, l'affidabilità o il servizio post-vendita per differenziarsi. Per il settore delle costruzioni e parti di costruzioni, i principali competitori sono Germania e Cina. Anche qui, il posizionamento di prezzo è vicino a uno, suggerendo una competizione intensa dove il prezzo non è l'unico fattore di differenziazione, ma la qualità dei materiali e l'innovazione nei processi di costruzione possono giocare un ruolo cruciale. Il settore relativo agli apparecchi trasmettenti per la radiodiffusione o la televisione, telecamere, fotocamere digitali e videocamere digitali vede come principali competitori la Francia, la Corea del Sud e la Cina. Il posizionamento di prezzo del reatino è inferiore a uno, suggerendo una strategia di prezzo aggressiva per penetrare il mercato e competere efficacemente con i giganti del settore. In sintesi, l'economia del reatino dimostra una presenza significativa in settori

tecnologicamente avanzati e ad alta specializzazione. Le strategie di prezzo variano da settore a settore, riflettendo una combinazione di approcci basati sulla qualità, l'innovazione e la competitività dei prezzi.

Tabella 10 – Settori chiave nel reatino: principali competitors e corrispondente posizionamento di prezzo

Fonte: elaborazioni CSC Advisory e Fondazione Manlio Masi su dati ISTAT

Settori	Principali mercati ad alto potenziale	Principali Competitors	Posizionamento di prezzo
Albumina del sangue preparata per usi profilattici o terapeutici	Olanda; Grecia; Polonia	USA; Germania	2,0
Contatori di gas, di liquidi o di elettricità, compresi	Germania; Polonia	Cina	0,6
Pompe e compressori	USA; Germania; Belgio	Germania; Messico; Cina	1,3
Costruzioni e parti di costruzioni	Francia; Germania; USA	Germania; Cina	1,3
Apparecchi trasmettenti per la radiodiffusione o la televisione; telecamere; fotocamere digitali e videocamere digitali	Germania; Francia; Qatar	Francia; Corea del Sud; Cina	0,3

Il potenziale nei comparti chiave di Viterbo si concentra in USA e Ue. La Cina è il principale concorrente. La Tabella 11 offre un'analisi dettagliata dei settori economici chiave nel contesto specifico del viterbese, concentrando l'attenzione sia sui principali mercati di sbocco, sia sui principali competitors internazionali e il relativo posizionamento di prezzo. La bussola delle esportazioni viterbesi punta verso Ovest, verso il Mercato Unico europeo e gli USA, oltre alla Corea del Sud (per gli articoli da viaggio) e il Giappone (per i macchinari agricoli), Paesi asiatici comunque afferenti per ragioni storiche e legami economici alla sfera dei paesi avanzati occidentali. Come per il caso di Rieti, e più in generale dell'Italia, ciò non toglie che molti paesi emergenti sono di assoluto interesse per dinamiche sia di crescita demografica, sia economica. D'altra parte, l'analisi evidenzia una variegata provenienza geografica dei competitors, con una significativa presenza di produttori spagnoli, cinesi e olandesi. Nel settore "Altri ortaggi e legumi preparati o conservati, ma non nell'aceto o acido acetico, non congelati", la Spagna emerge come principale concorrente. Il posizionamento di prezzo di Viterbo si attesta intorno all'unità, indicando una competitività basata sull'efficienza dei costi. Per quanto riguarda "Altri articoli da viaggio, borse e simili, pelletteria e selleria", il posizionamento di prezzo di è 5,6, a indicare una riconosciuta qualità delle sue produzioni sui mercati internazionali. Infine, nel settore "Altre macchine ed apparecchi per l'agricoltura, l'orticoltura, la silvicoltura, l'avicoltura o l'apicoltura, compresi gli apparecchi per la

germinazione con dispositivi meccanici o termici e le incubatrici e le allevatrici per l'avicoltura", i Paesi Bassi sono il principale competitor, e Viterbo ha un posizionamento inferiore all'unità.

La Cina compete nel settore delle ceramiche sanitarie insieme a Spagna e Turchia. Come precedentemente osservato, il settore ceramico sanitario rappresenta un importante asset nel comparto produttivo viterbese. In particolare, questo settore si distingue per la produzione di lavandini in ceramica, lavabi, piedistalli per lavabi, vasche da bagno, bidet, sciacquoni, cisterne di scarico, orinatoi e apparecchi igienici simili. La produzione di tali beni può essere classificata principalmente in base alla materia prima utilizzata nel processo produttivo: porcellana, china, altri materiali. Per quanto riguarda la produzione di beni in porcellana o china, i principali concorrenti della provincia di Viterbo sono la Cina, la Spagna, la Francia, la Germania, l'Ungheria e la Polonia. Il posizionamento di prezzo di questi prodotti è molto superiore all'unità, indicando un segmento premium del mercato, grazie alla sostenuta attività di investimento delle imprese in innovazione, design ed efficientamento energetico. Per la produzione di lavandini in ceramica, lavabi, piedistalli per lavabi, vasche da bagno, bidet, sciacquoni, cisterne di scarico, orinatoi e apparecchi igienici simili, realizzati con materiali diversi dalla porcellana o dalla china, i principali concorrenti sono la Cina, la Turchia, la Germania, il Vietnam e l'Austria. Anche in questo caso, il posizionamento di prezzo è maggiore di uno, ma risulta più allineato con quello dei concorrenti, suggerendo una competizione anche in termini di prezzo. In conclusione, il settore ceramico sanitario della provincia di Viterbo si caratterizza per una forte focalizzazione su prodotti di alta qualità e di fascia alta, soprattutto per quanto riguarda i beni in porcellana o china. Tuttavia, per i prodotti realizzati con materiali diversi, la competizione si gioca anche sul fronte dei prezzi, e ciò richiede una maggiore capacità di adattamento alle dinamiche di mercato internazionali.

Infine, per gli oggetti di ornamento in ceramica si evidenzia una forte presenza cinese, con un posizionamento di prezzo viterbese molto superiore all'unità.

Tabella 11 – Settori chiave nel viterbese: principali competitors e corrispondente posizionamento di prezzo

Fonte: elaborazioni CSC Advisory e Fondazione Manlio Masi su dati ISTAT

Settori	Principali mercati ad alto potenziale	Principali Competitors	Posizionamento di prezzo
Altri ortaggi e legumi preparati o conservati ma non nell'aceto o acido acetico, non congelati	Regno Unito; Germania; USA	Spagna	1,0
Altri articoli da viaggio, borse e simili, pelletteria e selleria	Francia; Corea del Sud; USA	Cina	5,6
Lavandini in ceramica, lavabi, piedistalli per lavabi, vasche da bagno, bidet, sciacquoni, cisterne di scarico, orinatoi e apparecchi igienici simili; in porcellana o china	Germania; Francia; Polonia	Cina; Spagna; Francia; Germania; Ungheria; Polonia	3,43
Lavandini in ceramica, lavabi, piedistalli per lavabi, vasche da bagno, bidet, sciacquoni, cisterne di scarico, orinatoi e apparecchi igienici simili; diversi dalla porcellana o dalla china	Svizzera; Germania; Austria	Cina; Turchia; Germania; Vietnam; Austria	1,62
Oggetti di ornamento in ceramica	USA; Svizzera; Regno Unito	Cina	7,8
Altre macchine ed apparecchi per l'agricoltura, l'orticoltura, la silvicoltura, l'avicoltura o l'apicoltura, compresi gli apparecchi per la germinazione con dispositivi meccanici o termici e le incubatrici e le allevatrici per l'avicoltura	Germania; Olanda; Giappone	Paesi Bassi	0,7

Appendice metodologica: Export Potential Analysis and Development (ExPANd)

ExPANd è lo strumento di analisi sviluppato dalla Fondazione Manlio Masi che permette l'individuazione delle aree di possibile espansione dell'export in base all'esistenza di una domanda potenziale per i nostri prodotti. Le informazioni ottenibili con questo strumento sono molte, dalla quantificazione del potenziale, all'individuazione dei concorrenti, all'identificazione dei punti di forza e di debolezza del Made in Italy.

Valutare la performance e il potenziale di export di un paese è un'operazione complessa, che richiede l'analisi di molteplici aspetti. In primo luogo, è necessaria la definizione di un termine di paragone controfattuale. Per esempio, si può considerare l'export necessario a raggiungere una data quota di mercato o a mantenere invariata quella che già si possiede; oppure si può utilizzare come riferimento un dato concorrente, magari il leader del mercato o quelli che in base a determinate caratteristiche risultano più simili o più direttamente in concorrenza con il paese in esame.

ExPANd introduce un aspetto innovativo proprio nella definizione del benchmark di potenziale, costituito non da un singolo paese predeterminato, ma da uno o più concorrenti simili (peer) identificati di volta in volta a livello di singolo prodotto in ogni mercato attraverso un sofisticato processo di analisi quantitativa dei dati di commercio internazionale.

Il potenziale sfruttabile, cioè l'export aggiuntivo ottenibile, calcolato con ExPANd ha il vantaggio di essere indipendente dalla performance passata, proprio perciò è possibile allargare l'analisi fino ad individuare le opportunità di export anche in mercati in cui l'Italia non è attualmente presente, ma in cui operano paesi con caratteristiche simili.

La misura di potenziale derivante dallo studio dei concorrenti a livello di prodotto e mercato può essere aggregata a livello di settore e paese. A livello di paese, per una valutazione più completa del potenziale dei mercati e delle opportunità di cogliere tale potenziale nel medio periodo, vengono affiancate altre due misure: i) la somiglianza tra domanda e offerta; ii) le previsioni di crescita. La considerazione congiunta di queste tre caratteristiche (gap rispetto ai peer, somiglianza e previsioni di crescita) ci permette di completare il quadro di valutazione del potenziale e di sintetizzare l'informazione in un unico indicatore che fornisce un ranking dei mercati.

La costruzione del benchmark di potenziale. Si confronta il paese di riferimento con un gruppo di paesi con caratteristiche simili e performance di export non inferiori. Il primo passo per la valutazione dell'attrattività di un mercato consiste quindi nel definire il gruppo di paesi che costituiscono il benchmark di riferimento in ciascun prodotto e mercato. A tal fine si considerano le seguenti caratteristiche:



1. Reddito pro-capite del paese esportatore;
2. Valori medi unitari dei prodotti esportati verso un dato mercato;

3. Specializzazione, il grado di specializzazione dell'esportatore a livello di prodotto;
4. Distanza geografica, in chilometri.
5. Complessità, scomposta in:
 - 5.1. Diversificazione (numero di prodotti esportati da ciascun paese);
 - 5.2. Ubiquità o sostituibilità dell'export di un paese, (numero di paesi che esportano un dato prodotto);
6. Quote di mercato dell'esportatore, per prodotto e mercato;

Per ciascun mercato e prodotto (oltre 5 mila voci a 6 digit HS) viene individuato un gruppo di paesi esportatori simili al paese in esame nell'ambito di ciascuno degli assi di riferimento. L'analisi viene ristretta ai primi N concorrenti per grado di somiglianza, in modo da escludere i paesi meno idonei a fornire un termine di paragone. Il gruppo di N+1 paesi così individuato, costituito dai concorrenti e dal territorio di riferimento, consiste pertanto nel gruppo di esportatori più omogeneo possibile per una data caratteristica.

L'export dei principali concorrenti rappresenta un benchmark naturale per valutare il potenziale. Una volta misurato tale benchmark, si può definire come "gap di export" (o margine sfruttabile) la differenza tra questo e l'export effettivo del paese analizzato.

Per ciascuna caratteristica afferente alle metriche sopraelencate abbiamo quindi un gap di export. Per ogni prodotto abbiamo tanti gap quante sono le caratteristiche considerate. Il potenziale sfruttabile deriva dall'aggregazione dell'informazione dei gap di export nelle varie caratteristiche.

L'output principale di questa parte di analisi è il potenziale sfruttabile in valore (espresso in euro), il cui dominio varia tra 0 (nella rara eventualità che il paese abbia risultati superiori ai propri concorrenti di riferimento in tutti i prodotti in quel determinato paese o che sia sempre leader del mercato) e il valore corrispondente alla dimensione del mercato di riferimento stesso. Questa metrica è aggregabile per settori e aree geografiche utilizzando come unità elementare di riferimento i risultati ottenuti a livello di codice HS a sei cifre.

L'analisi viene svolta in prima battuta a livello nazionale per l'Italia. Per ottenere risultati afferenti ai territori al suo interno, si fa riferimento a dati supplementari Istat che offrono maggiore dettaglio sulla composizione dell'export di ogni singola provincia. In tal modo si può effettuare un riporto territoriale delle informazioni desunte dai dati sugli scambi tra tutti i paesi del mondo (Cepii- BACI, UN-COMTRADE).

L'algoritmo originale di ExPANd è stato sviluppato da Tullio Buccellato ed Enrico Marvasi con la supervisione di Beniamino Quintieri.

Per ulteriori informazioni sulla metodologia si può fare riferimento al seguente link: <http://fondazionemasi.it/expand/>